



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

**Departamento:
Derecho y Ciencia Política
Programa de acreditación:
CyTMA2**

**Código del Proyecto:
C2DER-060
Título del proyecto
EL RIESGO EN EL DERECHO DE LA EMPRESA**

**Director:
DR. JORGE OMAR FREGA**

**Integrantes:
DR. ADRIAN CETRÁNGOLO
DR. JAVIER PERREN**

Fecha de inicio: 01/01/2019

1.- INTRODUCCIÓN

En razón de las conclusiones obtenidas en los proyectos de investigación (CyTMA2) 1.- “Sociedad Unipersonal y Fideicomiso: Su situación jurídica frente a los avances legislativos”. (Código: C2DER-019) realizado durante los años 2015 y 2016; y 2.- “ La Empresa Unipersonal Y Plural frente al Nuevo Código Civil y Comercial (Código: C2DER-040) realizado durante los años 2017y 2018, pudimos advertir la importancia avanzar en el análisis de la situación de la empresa frente a las modificaciones de la legislación argentina. Por tal motivo entendemos trascendente continuar nuestra tarea en el campo de la empresa por considerarla un motor indiscutido del desarrollo económico, jurídico y social de nuestra organización política. Nuestro sistema del derecho privado ha reconocido a la empresa como eje destacado al momento de establecer su normativa como lo pudimos establecer en el último proyecto de investigación. Por ello, es preciso analizar cómo funciona el riesgo y su marco teórico en el concepto de empresa y determinar la manera en que interactúa el derecho en la protección equilibrada de esta frente a aquel.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

2.- FUNDAMENTACIÓN

En el marco de las investigaciones realizadas, ya antes referidas, hemos detectado que la mayor dificultad histórica que enfrenta la empresa es el de la delimitación de su riesgo y, a su vez, el interés general de proteger a quienes interactúan con ella (cualquiera sea la personería que adquiera el empresario) frente a una posible imposibilidad de cumplimiento de su fin y como consecuencia, de las obligaciones que emergen de su desarrollo.

El presente trabajo tiene por objeto el estudio de la normativa vigente e histórica, nacional e internacional y sintetizar en el mismo un compendio de posibilidades legislativas ya encontradas pretendiendo confrontarlas con la realidad normativa vigente, y sugerir bases para futuros cambios normativos que surjan de la búsqueda de la demostración de la hipótesis.

En cuanto a la viabilidad para la realización del presente trabajo, como ya se ha descrito, su principal actividad está centrada en el análisis normativo y en la deducción lógica de la derivación de la aplicabilidad de la norma sancionada actual o histórica, nacional o internacional, razón por la cual no se vislumbra dificultad para su realización.

Entendemos, finalmente, que el correcto y adecuado análisis de los antecedentes históricos, legislativos y doctrinarios en el Derecho comparado, juntamente con la realidad sociológica argentina, nos obligan a determinar si existe una correcta y coherente legislación en este tema. Nuestro trabajo habrá de fijar claramente conceptos sobre límites, definiciones y mecanismos idóneos que permitan comprender la utilidad de la empresa en cuanto al riesgo que enfrenta en su actividad, así como su interrelación determinando si se cumple finalidad particular y el de la comunidad en su conjunto.

Entonces la pregunta a evacuar es: **¿Es factible la delimitación del riesgo para las empresas por medio de instrumentos jurídicos?**

En consecuencia, de la referida cuestión esta investigación postula como **Hipótesis:** El riesgo empresario puede ser delimitado por medio de instrumentos jurídicos adecuados.

3.- CONCEPTO DE EMPRESA.

El concepto de empresa ha sido reconocido originariamente como de naturaleza económica.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

En tal sentido, el concepto originado en el ámbito de la economía y no del derecho, toma tres elementos clásicos.

- 1.- La organización.
- 2.- El factor humano o trabajo.
- 3.- El capital o los instrumentos materiales e inmateriales para cumplir con el fin.

Sin embargo, la concepción más moderna ha entendido que existe un elemento intangible, medible y trascendente: el riesgo. El mismo se define en forma genérica como la probabilidad que algo ocurra o no. En sentido más estricto importa que la empresa cumpla sus objetivos y finalidades siendo la más genérica la de satisfacer las necesidades determinadas y obtener los recursos a ese fin. La probabilidad que ello no se logre o se efectivice insuficientemente genera diversos efectos no deseados. Por supuesto el cumplimiento efectivo de los fines puede ser (no siempre lo es) el principio para el desarrollo de la empresa. El déficit o el superávit operativo, financiero o de cualquier tipo son sólo indicadores de una gestión durante un período de tiempo.

Lo que realmente importa es el desenvolvimiento del patrimonio en cuanto a su carácter dinámico y su adecuación a los fines a los que fue afectado.

Se ha analizado en profundidad la problemática de la responsabilidad y de sus limitaciones o exclusiones, pero es infalible evaluar la relación que existe entre responsabilidad y solvencia. No existe obligación resarcitoria o de cumplimiento de obligación alguna en abstracto. Ella siempre está ligada al riesgo del incumplimiento, pero, también, al de la insuficiencia patrimonial del obligado. La crisis de la empresa es habitualmente un fenómeno colectivo ligado a distintas variables, todas medibles, en muchos casos previsible aunque muchas veces inevitables. El marco normativo y doctrinario se ha volcado a establecer algunos remedios preventivos y otros meramente liquidatorios. Pero ellos se encuentran enraizados en los principios rectores de las limitaciones de la responsabilidad que, en definitiva, suponen la delimitación del riesgo. El derecho ha decidido de alguna u otra manera como se distribuyen cargas y obligaciones. Ello estableciendo parámetros básicos (concretados por los particulares) de los alcances de esa distribución. El instituto de la limitación de la responsabilidad nacida en el derecho societario, tiene alcances en otras instituciones como la del tope indemnizatorio o baremos (del derecho laboral, aeronáutico o de la navegación entre otros). En contrapartida, se generaron figuras para morigerar esa limitación como la



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

teoría de corrimiento del velo, la de los grupos económicos y la extensión de la quiebra, por mencionar algunas.

3.1. EVOLUCION. TEORÍAS.

Hemos dicho que el concepto de empresa tiene un origen económico. En tal sentido, los economistas han analizado la empresa desde dos perspectivas.

Por una parte, como unidad de producción de bienes o servicios, esto es, examinando qué combinación de los factores de la producción es la más conveniente para obtener los bienes o servicios que oferta la empresa (concepción neoclásica). Esta perspectiva es útil para analizar las relaciones entre las empresas en el mercado. Desde la visión jurídica es importante para determinar si el comportamiento de una empresa constituye un abuso de su poder de dominio en el mercado¹ y a su vez, también para explicar, en el caso de las empresas, de qué modo se “seleccionan” aquellas cuyos miembros cooperan peor, es decir, no consiguen maximizar la producción al menor costo posible.

Por otra parte, en una evolución teórica posterior, la empresa se ha analizado internamente, esto es, examinando qué vínculos unen a los sujetos que aportan los distintos factores de la producción que se combinan en la empresa. Como sabemos, son titulares de factores de la producción los trabajadores (factor trabajo); los accionistas (titulares del capital social si la empresa adopta la forma de sociedad anónima); los obligacionistas y demás financiadores que prestan dinero a la empresa; los administradores de la empresa, que aportan un tipo especial de trabajo y actúan como agentes y representantes de los “propietarios”; los proveedores, que aportan materias primas o producen “por encargo” partes del producto final etc.

Esta complejidad de las relaciones entre los titulares de factores de la producción, voluntarias, ha generado en ámbito de la teoría de la empresa la idea de concebir a ésta como un conjunto de contratos: contratos de trabajo, contratos de administración, contrato de sociedad, contrato de suscripción de obligaciones, contratos de distribución etc. Estos contratos determinan la forma en que se combinan los factores para la obtención de la producción y la forma en que los rendimientos obtenidos se reparten entre los distintos participantes en la empresa. Todos estos contratos no constituyen una red (como Internet, en la que todos los sistemas están conectados con todos) sino que adoptan una estructura centralizada.

¹en tal sentido el art. 2 LDC.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Así podemos afirmar que los factores de la producción contratan con un nexo (que es la persona física o jurídica que denominamos empresario), al que se califica como el propietario por ser el que asume el riesgo de la empresa. La contratación con el nexo permite ordenar las pretensiones de los contratantes sobre los activos del nexo – preferencias de acreedores – creando patrimonios separados y, eventualmente, incomunicados cuando se trata de sociedades con limitación de responsabilidad, y formar grupos de acreedores que serán satisfechos, exclusivamente, con los activos correspondientes al patrimonio de cada persona jurídica. Se logra así que los acreedores de la entidad cobren preferentemente con cargo al patrimonio de ésta respecto de los acreedores de los miembros (socios) y que los acreedores personales de los miembros de la persona jurídica no puedan atacar el patrimonio de la sociedad, debiendo atacar exclusivamente la participación del socio en la persona jurídica. A través de la responsabilidad limitada, los acreedores de la persona jurídica pueden atacar sólo el patrimonio de ésta y no el patrimonio de los socios.

Vista de ésta última forma la empresa es un nexo de contratos y, también un nexo para contratar, ya que facilita a todos los que se relacionan con la empresa la contratación al establecer un nexo central. No sólo a los factores de la producción sino también a los clientes que adquieren los productos o servicios producidos por la empresa. Es una interrelación interna, pero a la vez externa.

Para Coase las empresas existen porque usar el mercado es costoso. Si los precios de los distintos factores de la producción son “buenos” (es decir, hay precios para todas las cantidades y formas en que dichos factores son necesarios), la producción se organizará a través de contratos celebrados en el mercado, no en el seno de una organización. Entonces, estos costos de realizar transacciones en el mercado son los de transacción (los costos de descubrir el precio de la prestación intercambiada, de celebrar el contrato y de asegurar su cumplimiento).

En las comunidades primitivas y en las Economías de subsistencia, los mercados no proveen de los bienes y servicios, de manera que todas actividades productivas se realizaban en forma familiar. Esto es internamente en el grupo consumidor. Pero, en las economías modernas, por ejemplo, no se contratarán trabajadores para que fabriquen clavos que hay que clavar en las cajas que fabrica una empresa si los clavos pueden adquirirse en el mercado en cualquier cantidad, tamaño, resistencia etc. Si no hay un mercado de clavos que produzca los precios correspondientes, la producción de los clavos la coordinará y dirigirá el empresario en el seno de la empresa. El empresario ya no celebrará con-



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

tratos de compra de clavos, sino contratos con los factores de la producción (hierro o acero, trabajadores, máquinas para fabricar clavos) y coordinará todos estos para obtener el resultado – los clavos –, disponiendo del derecho a usar los factores de producción: a través del contrato de trabajo, del derecho a usar la fuerza de los trabajadores; a través de la compraventa o del arrendamiento de las máquinas o la factoría etc.

3.2. SITUACION ACTUAL.

La empresa que hoy es absolutamente dominante no se correlaciona con la evolución de las demás instituciones y por lo tanto no es aplicable a otras organizaciones humanas distintas de las empresas.

Si bien existe una clara influencia en el entramado social de la empresa, la que marca “modos de vida” e impone mucho de sus instrumentos a la vida “civil” privada y pública de los ciudadanos y habitantes de una comunidad determinada, eso no significa que la estructura se haya replicado en todas las organizaciones sociales.

En efecto, se parte del modelo de competencia perfecta y se explica la existencia de las empresas a partir de la idea de que, en la realidad, los mercados son incompletos y lo son especialmente, en lo que a los factores de la producción se refiere, de manera que el trabajo en equipo (la producción empresarial) no puede realizarse a través de intercambios de mercado. Como dice Arrow(1970): “las empresas de cierta complejidad son ejemplos de acción colectiva, la asignación interna de sus recursos se controla jerárquica y autoritariamente”.

A su vez, si la producción en común ha procedido a intercambios, resulta más importante estudiar la empresa desde el análisis de los costos en cooperación que de los costos de transacción que en general se adaptan de mejor modo a los contratos de intercambio y no tanto así a la producción grupal. Así, los costos de producción en común no son los de intercambio entre integrantes de la organización. O sea que son costos de cooperación, de aseguramiento de la contribución y de todos ellos al objetoproductivo de la organización. Los contratos entre los que participan en la producción no son completos por lo que estudiarlos como si lo fueran es menos claro que examinar las relaciones entre los integrantes como unabúsqueda de cooperación, de tal modo que sacrificar los intereses individuales inmediatos para obtener “más” de forma mediata, trae como consecuencia que lo



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

producido en común (e intercambiado en el mercado) se reparta entre todos los que participaron en la producción.

Por otra parte, lo que las empresas tienen de particular, en relación a otras organizaciones de individuos es que, según el concepto económico neoclásico, las empresas son unidades de producción para el mercado. Lo que significa conforme a aquella corriente económica que la idea de producción en equipo no formaba parte del concepto de empresa. Un individuo puede ser analizado, desde esta perspectiva, como una empresa si destina lo que produce a intercambiarlo en un mercado. Pero, es claro, que las empresas en su concepción actual son además equipos de producción. O sea son unidades productivas para el mercado formadas por varios individuos que cooperan para maximizar la producción. La pluralidad de personas y de recursos, si bien no son hoy requisitos indispensables desde lo jurídico, si hacen al concepto de organización y obedecen a la complejidad propia de la producción y del intercambio de bienes y servicios

Según la teoría neoclásica de la empresa que concibe a ésta como una unidad de producción para intercambiar lo producido en el mercado, es muy importante para distinguir a éstas de otras organizaciones. En tal sentido, lo que diferencia a una empresa de una asociación deportiva o religiosas que, en el caso de la primera, la producción interna a través de la cooperación entre los miembros de la empresa y el ámbito del intercambio mediante la venta de lo producido fuera de ella no pueden separarse porque los precios de mercado de los bienes producidos por ésta influyen sobre la producción en común en su seno. Lo que significa que las empresas con déficit en sus miembros en el campo de la cooperación producirán con mayor costo y se les dificultará vender sus productos con precios competitivos tendiendo a desaparecer.

Las empresas se diferencian de otro tipo de organizaciones o individuos porque su supervivencia depende de que disminuyan lo más posible sus costos de producción o, dicho de modo inverso, mejoren su cooperación entre todos sus miembros para disminuir sus costos.

Eso acontece solo en el caso de las empresas productoras de bienes o servicios y no necesariamente en otro tipo de organizaciones. Otras organizaciones en las que los miembros contribuyen al fin común podrán sobrevivir siempre y cuando otorgue a sus miembros cualquier beneficio que éstos no puedan lograr o logren peor aisladamente. Por supuesto, si existe competencia, los grupos que mejor cooperen internamente acabarán conquistando y terminarán con los que no logren buenos resultados en la cooperación.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Pero, en una organización social armónica, los grupos se multiplicarán y los individuos formarán parte de unos u otros en función de que, de esta forma, obtengan un beneficio colectivamente producido por el grupo.

En suma, la ventaja competitiva de cualquier organización humana es que aporte a sus miembros algo que los individuos no pueden lograr individualmente. Mientras que la ventaja de las empresas como organizaciones es que produzcan a menor costo posible que sus competidores en el mercado.

4.- DERECHO DE LA EMPRESA.

Con el desarrollo de la empresa en la actividad económica, su conceptualización e incorporación en la actividad jurídica, la organización económica pasó a tener una función central en el derecho. Por tal motivo comenzó a regularse en rededor de la empresa un ordenamiento variado pero que la afecta directamente. Esa interrelación que incluye a distintas ramas clásicas del derecho generó un análisis multidisciplinario poniendo eje en la empresa como centro de la actividad económica, social, jurídica e inclusive política. Esto motivo la formación de una nueva área del derecho que ha dado motivo a estudios especializados y a una nueva visión del plexo jurídico.

4.1. EVOLUCION.

Etapas de su evolución histórica, como derecho de los comerciantes, como derecho de los actos de comercio y como derecho de la empresa:

El derecho comercial lo podemos dividir en tres etapas:

1ra. etapa: desde la antigüedad hasta el dictado de los primeros códigos comerciales, el derecho comercial es de carácter subjetivo, en el sentido de que importaba, en esta rama del derecho, el sujeto comerciante o mercader.

2da. etapa: des el dictado de los códigos comerciales, el derecho comercial revestía el carácter de objetivo, ya que se objetivaron en los códigos los denominados actos de comercio.

3ra. etapa: que resulta la que estamos transitando en la actualidad, que es el derecho de la empresa y el empresario y nace con la unificación de los códigos civil y comercial, en Italia en el año 1942.

Primera etapa:



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

En cuanto los hombres se agrupan en comunidades, se les plantea el problema de obtener los medios y elementos necesarios para su subsistencia mediante el intercambio de lo que les sobra por lo que les falta. El trueque representa, así, la forma más antigua de comercio. El hombre siempre vivió en agrupaciones familiares, tribales, nacionales.

En la Antigüedad no conoció un derecho mercantil; no obstante, eran corrientes las transacciones comerciales. Se registraron disposiciones aisladas relativas a determinados negocios y operaciones. Así, por ejemplo, en el Código de Hammurabi (2080 años antes de Cristo).

En Grecia existieron disposiciones referidas al derecho marítimo.

Los romanos no sistematizaron el conjunto de normas del derecho comercial, si lo hicieron respecto del derecho civil. Pero aparecen figuras de carácter asociativo, del derecho marítimo, asegurativo, etc.

Con la caída del imperio romano, en la baja edad media se produjo una fuerte migración de las ciudades hacia el interior, dando origen al sistema feudal.

Ya en la alta edad media, ante la situación de miseria que se vivía en el campo, se produce la migración del campo a las principales ciudades costeras de Europa (por ej. Génova, Venecia, Pisa y Florencia).

Allí nacen, primero las ferias y luego los mercados y la figura del mercader, quien realizaba actos comerciales en forma profesional.

Se emprendieron grandes empresas mercantiles y se organizaron expediciones a Oriente y las ciudades italianas del Mediterráneo sirvieron de puente.

Estas nuevas relaciones y negocios exigieron una normativa especial y aparecen las corporaciones de comerciantes.

Tanto la celeridad de las operaciones como la celebración de ferias y mercados y la práctica reiterada de ciertos actos, dan nacimiento a determinados usos y costumbres, que tienen como consecuencia la necesidad de una reglamentación, dirigida al sujeto mercader.

Allí aparece la *lex mercatoria*, de aplicación a todos los mercaderes, aplicada por los cónsules, basada en los usos y costumbres, ya que no existía ley escrita.

El sistema consular duró muchos siglos, incluso llegó al virreinato del Río de la Plata, cuyo primer secretario fue Juan Manuel Belgrano (año 1794).



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

En ese período histórico comienzan a existir forma asociativas o las llamadas compañías, que aglutinaban capital y fue el germen de las sociedades, entidades financieras y empresas de seguros.

El derecho comercial surge entonces como un derecho consuetudinario, profesional y corporativo; pero la formación luego de los grandes Estados monárquicos trajo, al acrecentar la autoridad legislativa oficial, la disminución de la productividad de las fuentes que habían dado nacimiento a aquel derecho.

Segunda etapa:

En Francia los documentos reglamentarios emanados de la autoridad real culminan bajo el reinado de Luis XIV y por iniciativa de Colbert, mediante dos ordenanzas, una de 1673, concerniente al comercio terrestre, y la otra de 1681, relativa al comercio marítimo.

En España, Felipe V dio fuerza de ley general en 1737 a algunas ordenanzas creadas por los comerciantes de Bilbao, que llegaron a ser el código de comercio tanto de España como de nuestras tierras.

La codificación del derecho comercial separadamente de la del derecho civil, se inició en Francia, con la sanción del Código de Comercio del año 1807, que fue la fuente de la codificación mercantil en el mundo.

Este Código de Comercio, basado en los principios de la revolución francesa: libertad, igualdad y fraternidad. Y justamente respetando el principio de igualdad, se plasmaron en el código de comercio los actos de comercio, o sea se objetivaron en esa ley los actos de comercio. Por lo que ya no estaba en primer plano la figura del comerciante o mercader, si no que el derecho comercial se basaba en los actos objetivos de comercio.

Tercera etapa:

Esta tercera etapa surge con la unificación del derecho civil y comercial, en Italia en el año 1942, en donde aparecen por primera vez la figura de la empresa y por ende la del empresario.

4.2. REGULACION DE LA EMPRESA

La empresa es un concepto fundamentalmente económico: se entiende por tal a una entidad integrada por capital y trabajo como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

También se ha dicho que es la actividad organizada de los factores de producción (materiales, inmateriales y humanos) para producir bienes y servicios destinados al mercado.

Se trata de un concepto económico más que jurídico y que ya estaba contemplado en forma parcial o incompleta por distintas normas jurídicas del Derecho Argentino pero que han tomado una mayor relevancia con la sanción del nuevo CCyC.

En tal sentido, a modo de enumeración:

- El viejo Código de Comercio en el art. 8 inc. 5º establecía que la actividad organizada en forma de empresa se considera "acto de comercio"
- La LCT en el art. 5 define a la empresa como la "organización instrumental de medios personales, materiales e inmateriales, ordenados bajo una dirección para el logro de sus fines económicos (propósito lucrativo - sociedades) o beneficios (sin fines de lucro - asociaciones civiles, fundaciones). Esta definición no incluye al factor trabajo ni al factor capital.
- La ley 11.867 de transferencia de fondos de comercio también tiene una noción de "empresa" sobre una base OBJETIVA dado que hace hincapié en el "establecimiento mercantil" entendiéndolo por tal un conjunto de bienes patrimoniales (materiales e inmateriales) que pertenecen a una persona física (el comerciante según la vieja nomenclatura del Cod. de Comercio) o colectiva (las sociedades, las asociaciones civiles y las fundaciones). En este caso sólo habla del factor capital y se olvida del factor trabajo.
- La ley 14.394 permite al causante imponer la indivisión entre los herederos de un "establecimiento comercial" hasta que los menores alcancen la mayoría de edad
- La ley de concursos y quiebras reglamenta el concurso preventivo como una solución para conservar la "empresa" y en la quiebra se impone como forma de liquidar el activo la venta de la "empresa en marcha".

4.3. EMPRESA, COMERCIO, ECONOMÍA Y NEGOCIOS.

Los conceptos de empresa, comercio, economía y negocios suelen encontrarse muy vinculados en la actividad económica en general. La economía como disciplina procura esta-



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

blecer normas para la satisfacción de necesidades y la obtención de recursos a ese fin. Por lo tanto se trata de una actividad donde interactúan las empresas pero también los individuos en cuanto a consumidores. La transferencia de esos bienes y servicios necesarios para la satisfacción de necesidades esenciales de primer grado o aún las suntuarias se produce a través de diversos actos jurídicos con contenido patrimonial que en general adoptan la forma de contratos. Estos, no son más que una estructura jurídica en la que se insertan y practican los negocios.

La palabra negocio deriva de su origen latino *negotium* la que en su raíz significa “negar el ocio”. Se trata en definitiva de una actividad productiva o de intercambio que claramente es unidad esencial de la actividad económica.

No todos los negocios ni todas las empresas realizan una actividad comercial. Históricamente el comercio fue definido de manera subjetiva. Los artículos 1 y 2 del derogado Código de Comercio argentino definían al comerciante como aquel que ejecutaba actos de comercio en forma habitual. Entonces las notas distintivas se daban por la profesionalidad, el fin de lucro, la habitualidad y la presunción que otorgaba el debido registro. Posteriormente la objetivación de la definición comercial impuso la necesidad de explicitar cuales actos eran de comercio. En nuestra ley positiva, el artículo 8 del referido Código cumplía ese rol enunciativo pero no taxativo. Ello toda vez que sin acto “por su naturaleza” significaba un intercambio de bienes y servicios con fin de lucro nos encontrábamos frente a un acto de comercio.

Sin embargo, la empresa considerada en sentido lato es aquella que por medio de una organización procura la obtención de un fin económico sin que necesariamente ello implique un fin de lucro para sus integrantes o capitalistas. En tal sentido cualquier unidad organizada que tenga por objeto satisfacer algún tipo de necesidad será considerada empresa en sentido amplio.

Ahora, cuando la empresa tiene además como objetivo la obtención y distribución de dividendos nos encontramos frente a una empresa comercial. Vale decir, que la estructura más habitual y especialmente considerada para este tipo de empresa es la societaria. Empero, la distinción entre empresas y sociedades comerciales se ha desdibujado desde la aparición del Código Civil y Comercial y de la reforma introducida por la ley 26.994 a la de sociedades.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Tanto la economía, el comercio, los negocios y la empresa enfrentan diversidad de riesgos siendo el primero de esos la imposibilidad cumplir total, parcial o satisfactoriamente su objeto. Hemos revisado las distintas formas de riesgo que asume la empresa, las que con diferente incidencia también impactan en el comercio, la economía y los negocios.

4.4. PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

La Ley 24.467 tiene por objeto promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes (Art. 1). Es que existe un interés social en favorecer la creación y desarrollo de aquellas organizaciones que en su conjunto significan la mayor parte del otorgamiento de empleo y del movimiento económico local. Pero además, muchas empresas de grandes dimensiones llegaron a serlo siendo primero pequeñas o medianas.

Por ello los esfuerzos estatales tendientes a su creación y apoyo han sido variados aunque no siempre exitosos.

En el orden legislativo la referida ley remite al Poder Ejecutivo la fijación de las pautas para determinar cuándo se encuentra dentro de la categoría de PYME.

En efecto la mencionada Ley modificada por 27.444 establece en su Art. 2:

“Encomiéndose a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas empresas, pudiendo contemplar, cuando así se justificare, las especificidades propias de los distintos sectores y regiones del país y con base en alguno, algunos o todos los siguientes atributos de las mismas o sus equivalentes, personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo, ello sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 83 de la presente ley.

La autoridad de aplicación revisará anualmente la definición de micro, pequeña y mediana empresa a fin de actualizar los parámetros y especificidades contempladas en la definición adoptada.

La autoridad de aplicación establecerá las limitaciones aplicables a las empresas que controlen, estén controladas y/o se encuentren vinculadas a otra/s o grupo/s económicos nacionales o extranjeros, para ser micro, pequeñas y medianas empresas.

Los beneficios vigentes para las micro, pequeñas y medianas empresas serán extensivos a las formas asociativas conformadas exclusivamente por ellas.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Los organismos detallados en el artículo 8° de la ley 24.156 tendrán por acreditada la condición de micro, pequeña y mediana empresa con la constancia que, de corresponder, emitirá la autoridad de aplicación por los medios que a esos efectos establezca.”

A su vez, el establecimiento y regulación de las sociedades y contrato de garantía recíproca han significado un importante instrumento para el desenvolvimiento financiero de éste tipo de empresas (Decreto 699/2018).

Sin embargo el riesgo al que se encuentran sometidos las entidades empresarias de este tipo es claramente mucho mayor, no tanto por el capital que ponen en juego en forma individual sino el que colectivamente puede generar un alto impacto en la economía general o en las locales. En efecto habitualmente las pérdidas de las pequeñas y medianas empresas golpean a una gran parte del empleo privado e, indirectamente, a la de las grandes empresas de las que pueden ser proveedoras. Esta cadena productiva y de comercialización se ve fuertemente afectada en períodos de crisis. Tanto los procesos preventivos como de liquidación suelen ser demasiado complejos para estas entidades de menor tamaño y, en la práctica, terminan significando un alto costo judicial y financiero.

En tal sentido se ha impulsado con relativo éxito un régimen concursal especial tendiente a atender a éste tipo de empresas. (Ley 24.522 y mod.)

4.5. EMPRESA FAMILIAR

Ligado habitualmente al punto anterior se encuentran las denominadas empresas familiares.

Nos encontramos con dos sistemas heterogéneos, aunque "confundidos" en un funcionamiento económico. Y que muestra lo "afectivo" proveniente de la familia y lo "efectivo" proveniente de la empresa. Y a su vez, influenciándose mutuamente. Así, nos encontramos con grandes corporaciones comerciales o industriales que pertenecen a un grupo familiar y como contrapartida a pequeñas unidades económicas en las que trabajan los miembros de la familia, exclusivamente. Por ello, se atribuye la calidad de Empresa Familiar, cuando existe una confusión de poder y la propiedad de ambos sistemas. En cambio, se hable de empresas de capital familiar cuando parte o todo el capital pertenece a un núcleo familiar, pero en donde se han establecido procesos de dirección formalizados,



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

sistemas de control e información adecuados y en donde no pesa en exceso el criterio estrictamente familiar. (Mucci – Tellería. 2003.)

Por otra parte se sostiene que: "Una compañía se considera empresa familiar cuando ha estado identificada por lo menos durante dos generaciones con una familia y cuando esta vinculación ha ejercido una influencia mutua sobre la política de la compañía y sobre los intereses y objetivos de la familia. (Donnelley, Robert, 1984).

4.6. GRAN EMPRESA MULTINACIONAL. ESTADO EMPRESARIO.

Las empresas multinacionales adquieren diversas formas desde las que intervienen principalmente en actividades de importación y exportación hasta las que hacen inversiones significativas en un país extranjero, las que compran y venden licencias en terceros países y las que permiten a industriales de un país extranjero fabricar sus productos. También, las empresas que abren plantas de manufacturas u operaciones de ensamblaje en otras naciones (Mingst, 2001: 209).

Es claro que una empresa de gran dimensión llega a ser tal por crecimiento directo propio de su desarrollo interno expansionista (que reinvierte para poder crecer), pero también es fruto, muchas veces por las crisis del mercado, en otras no, por la fusión o adquisición de pequeñas, medianas, e incluso, grandes empresas. Este mecanismo conocido como concentración de capitales significa también un riesgo para las empresas competidoras. La imposibilidad de imponer las reglas del mercado de aquellas organizaciones de menor dimensión que no pueden obtener capital para su expansión supone un riesgo que, acentuado por la globalización de los mercados, tiende a provocar una desvirtuación de los mismos. El estado y las regulaciones jurídicas intentan poner límite a esa concentración por medio de normas antimonopólicas y oligopólicas.

Aunque representan solo una fracción del empleo, al organizarse a escala internacional las Empresas Multinacionales (EMN) se adaptan a la globalización como elemento dinámico de la economía mundial y vehículo para la inversión extranjera directa (IED) perseguida tanto por los países desarrollados como por los países en desarrollo. Al mismo tiempo, son objeto de discusión respecto de distintos puntos: efectos en los mercados locales y en la competencia, relaciones con los Estados de la casa matriz y los Estados



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

anfitriones, y nuevos desarrollos y efectos en el medio ambiente y en las condiciones laborales.

Por su parte el Estado también puede intervenir en el estado como empresa. En el siguiente cuadro vemos como es el régimen jurídico del Estado empresario aplicable según la cualidad de su participación.

A. SOCIEDADES DEL ESTADO LEY 20705	<ul style="list-style-type: none">• EMPRESAS DEL ESTADO• DECRETO 4053• ↓ REFORMADO• LEY 14380• LEY 13653
B. SOCIEDADES DE ECONOMIA MIXTA LEY 15349/46	<ul style="list-style-type: none">• ↓ REFORMADA POR• LEY 23696 – REFORMA DEL ESTADO
C. PARTICIPACION DE ESTADO EN SOCIEDADES DE LA LEY 19550 Y MODIFICATORIAS	<ul style="list-style-type: none">• REGIMEN DE SOCIEDADES ANONIMAS DE LA LEY

Debemos decir que "la idea rectora del sistema de la sociedad del Estado es utilizar la forma jurídica del derecho privado para realizar determinadas actividades económicas del Estado" (Gordillo, Tratado de Derecho Administrativo, op. cit., t. I, pág. XI-23.), es jurídica, política y económicamente disvalioso eliminar la posibilidad que el Estado asuma por sí mismo —sin socios— la ejecución de actividades comerciales, industriales y deservicios públicos. Además, nada se agrega con decir que "no es propiamente una sociedad" sino una "forma de sociedad" o "estructura societaria" (Halperin, Isaac, Sociedades anónimas, Depalma, 1974, Bs. As., pág. 734.), cuando la ley



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

está imponiendo una nueva categoría jurídica con notas de derecho público que desbordan y exorbitan al derecho privado.

El Estado interviene en oportunidades con el objetivo de regular la oferta de bienes y servicios, sean estos esenciales (transporte, alimentos, etc.) o para lograr equilibrio de precios en general. Las políticas más o menos intervencionistas han derivado en la mayor o menor existencia de este tipo de empresas. Pero está claro que sus riesgos difieren del riesgo empresario habitual ya que no están habitualmente destinadas a un fin de lucro. Ello no significa que su equilibrio económico y financiero no sea importante, por el contrario de deficiente gestión aún cuando se prevean pérdidas como parte de su estrategia política, no puede suponer una sustentabilidad ineficiente permanente y creciente sin que ello impacte en el tejido social y en la opinión pública. O peor aún, en el déficit fiscal con las consecuencias que el mismo significa.

Las diversas estructuras jurídicas establecidas por nuestra ley para que se establezca una empresa en la que participe el Estado y los particulares tiene la suficiente flexibilidad para permitir el dinamismo necesario para ejecutar proceso de privatización o estatización según sea el caso. La figura de base en la sociedad anónima especial con variantes según sea la participación mayoritaria o minoritaria del Estado. Ello es lógico toda vez que los riesgos de carácter público o privados son diferentes ya que diversos son los objetivos generales aunque puedan coincidir en las particularidades.

5. RIESGO.

5.1. LA GESTION Y ADMINISTRACION DE RIESGOS.

El control interno siempre ha sido preocupación de las entidades económicas, en mayor o menor medida y con diferentes enfoques y terminología, lo que permitió que se plantearan diversas concepciones sobre el mismo.

El éxito de una empresa o negocio no se produce solo por la forma en que sus trabajadores realicen sus labores en relación a las normas establecidas, sino que también lo determina muchos otros factores, tanto internos como externos, por lo que administrar los riesgos de control interno, supone que cada organización tenga que enfrentarse a un gran número de eventualidades o contingencias, lo cual resulta inevitable en el ámbito de su gestión.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

El riesgo es un tema que no es nuevo, hace ya largo tiempo que se estudia y se maneja, de diversas maneras cada entidad, negocio y gran empresa va desarrollando planes, programas y proyectos que tienden a darle un adecuado manejo a los mismos, con el objeto de lograr, de la forma más óptima, la realización de sus objetivos y prepararse para enfrentar las contingencias de cualquier tipo que puedan presentarse.

Existen diversos modos de abordar el tema de los riesgos dependiendo del tamaño de la entidad, los objetivos, la cultura administrativa, la complejidad de sus operaciones y la disponibilidad de recursos, etc.

El riesgo es un concepto que se encuentra vinculado con todos los ámbitos de la vida; no hay actividades dentro de ella que queden excluidas de la posibilidad del riesgo; es por eso que desde siempre la humanidad buscó formas de resguardarse de las contingencias y desarrolló, al igual que la mayoría de las especies animales, acciones preventivas como forma de evitar, minimizar o asumir riesgos.

La evaluación de los riesgos, en la condición económica actual, solo producirá resultados convincentes enfrentando la problemática de un modo integrado, sistemático y generalizado en cada eslabón de la estructura empresarial. Para lograr esos propósitos las nuevas tecnologías de la información deben constituir un valioso vehículo dirigido al cómputo y análisis óptimo de las operaciones.

El sistema de control en la dirección empresarial se compone por tres subsistemas que deben funcionar en coordinación. Los cuales son: Subsistema Preventivo; Subsistema Ejecutivo; Subsistema de Diagnóstico. (Kast, 1988). A grandes rasgos, el control interno puede definirse como un proceso creado por el consejo de dirección y el resto del personal de la entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la sucesión de objetivos dentro de las siguientes categorías: Eficacia y eficiencia de las operaciones; fiabilidad de la información financiera; Cumplimiento de las leyes y normas que sean aplicables.

El control interno es un medio para llegar a un objetivo, es un proceso, lo llevan a cabo todas las personas que actúan en todos los niveles y no se trata solamente de manuales de organización y procedimientos.

En cada área de la organización, el que está a su cargo se responsabiliza por el control interno ante sus superiores inmediatos de acuerdo con los niveles jerárquicos o de autoridad establecidos, y en su cumplimiento participan todos los trabajadores de la entidad independientemente de su categoría ocupacional.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Con relación a los logros de objetivos fijados facilita su consecución en las distintas áreas y operaciones con cierto grado de seguridad sin que sea absoluta. Se busca el autocontrol, el liderazgo, el fortalecimiento de la autoridad y la responsabilidad.

La palabra riesgo transmite una impresión de inseguridad e incertidumbre, pues existe la posibilidad de que el resultado o consecuencia de un escenario en un momento dado sea o no favorable.

El cálculo de las posibilidades no obsta la existencia de incertidumbre ya que sobre cada unidad de riesgo siempre pesa un margen del mismo que se dificulta individualizar. Se puede conocer globalmente sobre un grupo de individuos o de objetos sometidos al riesgo su probabilidad y la que afecta cada uno de ellos, pero siempre sobre la base de la dispersión y atomización. En consecuencia, la incertidumbre radica en la imposibilidad de predecir o pronosticar el resultado de una situación en un momento determinado, por su parte el riesgo es sinónimo de incertidumbre, ambos se caracterizan por la dificultad de poder predecir lo que ocurrirá. Existe el riesgo en cualquier situación en que no sabemos con exactitud lo que ocurrirá en el futuro. También se ha planteado que la incertidumbre existe siempre que no se sabe con seguridad lo que ocurrirá en el futuro. Aunque debemos recordar que todo aquello que no es conocido por quién sufre o administra un riesgo, aunque sea un hecho del pasado seguirá siendo para el incierto.

Sin embargo, en general, se trata de hechos futuros que impactan en la medida que impliquen una pérdida.

Se los mide en cuanto a su frecuencia e intensidad y así se los clasifica. Se entiende por frecuencia el número de ocurrencia del evento en un periodo de tiempo determinado y por severidad la magnitud de sus efectos.

Por lo tanto, existe una importante relación entre los conceptos de riesgo e incertidumbre ya que están muy ligados el uno al otro y por tanto es de entender la dificultad en distinguirlos.

El riesgo y la incertidumbre nos acompañan en todos los actos de la vida en mayor o menor medida y, por supuesto, también a las organizaciones que componemos. De esta forma, se entiende que la única forma de enfrentarlos es administrándolos, distinguiendo las fuentes de donde provienen, midiendo el grado de exposición que se asume y eligiendo las mejores estrategias disponibles para controlarlo.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

5.1.2. CONCEPTUALIZACIÓN CRONOLÓGICA DE RIESGOS

La definición del riesgo ha sido objeto de debate durante mucho tiempo entre los profesionales asociados a la rama. Ya hemos sostenido que el riesgo está íntimamente asociado a la incertidumbre. En forma general se lo define como la probabilidad de ocurrencia de un hecho en un tiempo determinado. Como también dijimos, normalmente es un hecho de futuro, aunque puede tratarse de un hecho del pasado desconocido por los que se encuentran sujetos al mismo. En cuanto se trata el riesgo empresario el concepto se acota y se circunscribe a la probabilidad de éxito en la gestión, entendida principalmente como el cumplimiento de los objetivos de la organización. Estos habitualmente ligados a fines económicos cuando referimos a la empresa, y al fin de lucro, cuando nos referimos a la empresa comercial. En muchos trabajos en los que se ha definido el riesgo, este se resalta como algo determinante, “el impedimento, el obstáculo, la amenaza, el problema” que ponen en duda el alcance de los objetivos empresariales; apareciendo algunas diferencias en los fragmentos de la conceptualización, pero en la mayoría de las definiciones el riesgo empresariales interpreta en el espacio de categorías como incertidumbre, probabilidades, alternativas, pérdidas.

5.1.3. CLASIFICACIÓN DE LOS RIESGOS EMPRESARIALES.

La clasificación de los riesgos, como toda clasificación, resulta útil en la medida que permite entender la conceptualización del objeto que se estudia. De tal manera se logra una abstracción suficiente que permite identificar las distintas maneras que un fenómeno aparentemente uniforme presenta. Sin embargo, en el mundo de las finanzas y los recursos materiales clasificar los riesgos se convierte en una tarea compleja por la multifactoriedad del agente causal. Este carácter multifactorial se presta a confusiones y repeticiones por lo que se hace necesario encontrar un punto medio que acote el problema. Diversas han sido las clasificaciones que se le han otorgado a los riesgos dentro del enfoque administrativo de las empresas, pero sin duda alguna la más acertada por los autores es la de clasificar el riesgo en Puro y especulativo (también conocidos como riesgos financieros). (Koprinarov, 2005) (Del Toro, Fonteboa y Armada, 2005).

En tal sentido, han existido diversas maneras de clasificación, referiremos a algunas de ellas:



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

El riesgo especulativo es aquel cuyo efecto puede producir una pérdida o una ganancia, como por ejemplo las apuestas o los juegos de azar, las inversiones, comprar acciones en una bolsa de valores.

El riesgo puro es el que se da en la empresa y existe la posibilidad de perder o no perder, pero jamás ganar, ejemplo de esto son los riesgos asegurables, cuya realización es siempre un daño o pérdida. El riesgo puro en la empresa se clasifica a su vez en: *riesgo inherente* y *riesgo incorporado*.

El riesgo inherente es propio de cada empresa en dependencia de la actividad que realice, por lo que este no se puede apartar del contexto en el cual se halla; son fenómenos producidos por factores objetivos que vienen de la misma naturaleza de la actividad empresarial. Estos riesgos se deben de eliminar o controlar de inmediato al máximo permisible, pues la existencia de la entidad depende de la actividad que realiza y como estos están en directa relación con la actividad de la empresa, si esta no los asume no puede existir.

El riesgo incorporado es aquel que no es propio de la actividad de la empresa en cuestión, sino que es producto de conductas poco responsables de un trabajador, el que asume otros riesgos con objeto de conseguir algo que cree que es bueno para el y/o para la empresa, como por ejemplo ganar tiempo, terminar antes el trabajo para destacar, demostrar a sus compañeros que es mejor, etc. Es decir, son riesgos de segundo nivel, que aparecen como resultado de errores o fallas humanas. Este tipo de riesgo se debe de eliminar de inmediato.

Normalmente cuando los empresarios tratan de evitar escenarios de baja rentabilidad y riesgo, por supuesto que están refiriéndose a riesgos especulativos; puesto que los riesgos puros deben eliminarse de inmediato o por lo menos disminuir su consecuencia negativa. La estrategia a seguir a la hora de afrontarse a estos dos tipos de riesgos será diferente. Otra clasificación es la basada en el criterio de las principales funciones de una empresa. En tal perspectiva los riesgos en una empresa del sector real son fundamentalmente de carácter económico, de mercado, de legalidad, de crédito, organizacional y de carácter tecnológico. (Koprinarov, 2005)

El riesgo económico tiene que ver con la probabilidad de perder la ventaja competitiva, de declinación de la situación financiera, de disminuir el valor de su capital, etc.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Los riesgos de mercado son riesgos relacionados con la inestabilidad de la coyuntura económica, con las pérdidas potenciales por cambios de los precios de los artículos de venta que produce la empresa, con inconvenientes de liquidez etc.

El riesgo legal se presenta con la probabilidad de producirse pérdidas porque las actividades de la empresa no están conformes con la legislación y la normativas vigentes o porque el contraparte no tiene la autoridad legal para realizar una transacción, o porque en un negocio internacional aparece una incoherencia normativa de los países involucrados.

El riesgo de crédito se produce normalmente cuando las contrapartes no cumplen sus obligaciones contractuales.

El riesgo organizacional es la probabilidad de pérdidas por errores e ineficiencia de la organización interna de la empresa (fallas del control interno, de las normativas del trabajo, etc.).

De carácter tecnológico son los riesgos relacionados con la probabilidad de daños ambientales, averías, incendios, fallas de los equipos tecnológicos, etc. El riesgo también se puede clasificar como operacional según el Acuerdo de Capitales de Basilea II (Cárdenas, 2006).

El riesgo operacional se define como: “El riesgo de pérdida resultante por fallas en los procesos internos, humanos y de los sistemas o por eventos externos. Esta definición incluye el riesgo legal, dejando por fuera los riesgos estratégico y el de reputación”. Este tipo de riesgo consta de siete grandes categorías de eventos, los cuales son considerados como las principales causas de las pérdidas operacionales de las entidades financieras:

- Fraude interno: son los actos que de forma intencionada buscan apropiarse indebidamente de activos de propiedad de la entidad, y que implican al menos a un empleado de la misma.
- Fraude externo: son sucesos cometidos por personas ajenas a la entidad, que intentan apropiarse indebidamente de activos que son propiedad de la misma.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

- Prácticas de empleo, salud y seguridad en el trabajo: obedecen a actos que son inconsistentes con las leyes o acuerdos de seguridad y salud en el trabajo.
- Prácticas con clientes, productos, y de negocio: son fallas no intencionales o negligentes que impiden satisfacer una obligación profesional con los clientes.
- Daños en activos físicos: hacen referencia a pérdidas o daños en activos físicos de la entidad, originados por desastres naturales u otros sucesos.
- Interrupción del negocio y fallas en los sistemas: obedecen a todas las interrupciones que se producen en el negocio por motivos tecnológicos y fallas en los sistemas.
- Ejecución, entrega y gestión de los procesos: hacen referencia a las fallas en el procesamiento de las transacciones o en la gestión de los procesos.

Juan Pablo Zorrilla Salgador, licenciado en Economía de la Universidad Veracruzana, en su artículo "La Administración de Riesgos Financieros" expone los diferentes riesgos que clasifican dentro de los riesgos financieros, elaborado a partir de autores como Fragoso (2002), y otros. La tendencia a partir de los años 90 con respecto a los riesgos es a la administración de los mismos por parte de la gerencia de las empresas, a nivel de divisiones, departamentos, actividades o sub-actividades, por lo que se adopta una visión más ampliada del riesgo, incluyendo la parte operativa. Se ha propagado además la tendencia a la elaboración de estándares y normas nacionales para la administración de los mismos y el desarrollo de múltiples sistemas y programas personalizados de asesoría para su manejo en los diferentes ámbitos de la actividad económica.

Ha existido en los últimos tiempos una importante búsqueda de sistemas que minimicen los riesgos y que mejore la gestión desde esa perspectiva. Es así que el tema de administración de riesgos constituye hoy en día una preocupación de la alta gerencia empresarial, ganando gran popularidad y convirtiéndose en una herramienta imprescindible, para la toma de decisiones. La gestión de los riesgos ha pasado a ocupar un lugar importante en la empresa moderna, contribuyendo, cada vez más, al cumplimiento de los objetivos y metas previstas en la organización. Para alcanzar el éxito, cualquier entidad tiene que contar con la gestión bien organizada de los riesgos.

La administración de los riesgos es la disciplina que combina los recursos financieros, humanos, materiales, y técnicos de la empresa, para identificar y



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

evaluar los riesgos potenciales y decidir cómo manejarlos con una combinación óptima de costo-efectividad. Juan López García (2004).

Las empresas vienen desarrollando su gestión cotidiana en un mundo cada vez más globalizado, en el cual los recursos humanos, económicos, financieros y medioambientales cobran un rol destacado, generando nuevos desafíos e incertidumbre. Una entidad con fin económico se desplaza en contextos denominados por la incertidumbre e inseguridad y a los cuales tendrán que adaptarse, con el primordial objetivo de subsistir.

La previsión de los cambios no solo será necesaria para sobrevivir, sino también para darle cumplimiento a los objetivos y metas propuestas por la empresa. De manera que esta, deberá encaminar sus esfuerzos a la determinación de cualquier daño potencial o real que le impida obtener rentabilidad. Todo proyecto implica riesgos. Además, la aceptación del riesgo es esencial para el progreso y a menudo los fracasos son una parte fundamental del aprendizaje. Aunque algunos riesgos no se pueden evitar, el intentar reconocerlos y controlarlos no debe limitar las oportunidades de emplear la creatividad.

Para Edmundo Pelegrin (2004), el proceso de identificar los riesgos debe incluir un ambiente en el que las personas sientan la libertad de expresar puntos de vistas especulativos o controversiales. Cuando los riesgos se perciben como algo negativo, los integrantes de un equipo se sienten renuentes a informar sobre ellos. En algunos proyectos, el mencionar los riesgos nuevos se toma como una queja. En ciertas situaciones, una persona que habla de los riesgos recibe el calificativo de conflictiva, y las reacciones se concentran en la persona, antes que en los riesgos. Bajo estas circunstancias, los miembros de un equipo tienen reservas para comunicar sus opiniones con libertad.

Seleccionan y suavizan la información de riesgos que deciden compartir para que no resulte demasiado negativa en relación con las expectativas de los demás integrantes.

Siguiendo a Edmundo Pelegrin (2004), aunque los integrantes del equipo y los patrocinadores de un proyecto importante a menudo consideran negativo el



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

riesgo, es importante que no juzguen un proyecto simplemente por la cantidad y la naturaleza de los riesgos. Deben tomar en cuenta que el riesgo es la posibilidad, no la certeza, de una pérdida. Por otra parte, los integrantes de un equipo que evalúan un proyecto con una lista de los principales riesgos deben considerarlo como reserva, aunque la exposición total al riesgo no sea tan significativa.

La Gerencia o Administración de Riesgos, según la teoría de Oscar Agudelo Cortes(1994), es la disciplina que se ocupa del estudio de cómo realizar el análisis y predicción con la mayor exactitud posible de la ocurrencia de hechos causantes de perjuicios económicos a personas físicas o jurídicas, con el fin de medirlos y analizarlos para lograrlos para su eliminación, o en caso contrario, disminuir sus efectos dañosos.

La Administración del Riesgo debe partir de una política institucional definida y respaldada por la alta dirección que se comprometa a manejar el tema dentro de la organización; este compromiso incluye la sensibilización de los funcionarios de la entidad, dándoles a conocer la importancia de su integración y participación en este proceso; la definición de un equipo de trabajo responsable de liderar el ejercicio y la implementación de las acciones propuestas, el monitoreo y el seguimiento.

El objetivo fundamental, es el de minimizar los efectos adversos de los riesgos, con un costo mínimo mediante la identificación, evaluación y control de los mismos. (José Andrés Dorta Velásquez, 2004).

5.1.4. NORMAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO Y EVALUACIÓN DE RIESGOS BASADO EN ESTÁNDARES

El establecimiento de normas generales para la administración con fundamento en la teoría de gestión de riesgos ha tenido una evolución que se ha impuesto en los gerenciamientos actuales.

El conocido como “Estándares de Gerencia de Riesgos” es el resultado del trabajo de un equipo formado por las principales organizaciones de gerencia de riesgos del Reino Unido: El Institute of Risk Management (IRM), la Association of Insurance and Risk Managers



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

(AIRMIC) y ALARM el National ForumforRisk Management in the Public Sector y otros.

Las mismas han permitido establecer los principios, el proceso, la estructura organizativa y los objetivos para el desarrollo de lo que se conoce gerencia de riesgos. En ella la conceptualización de administración viene íntimamente ligada al concepto de riesgo en todas sus formas, especialmente aquellas que afectan a la empresa.

Se ha tenido en cuenta particularmente que los riesgos presentan un lado positivo y otro negativo. Las ventajas y oportunidades se deben considerar no sólo en el marco de la actividad empresarial en sí misma, sino también en relación con todos los interesados en la empresa, a los que pueda afectar. En la medida de lo posible, los estándares han usado la terminología de gerencia de riesgos, establecida por la Organización Internacional de Normalización (ISO) en su reciente documento Guía ISO/CEI 73 Gestión de riesgos - Terminología - Líneas directrices para el uso en las normas.

Los parámetros para la Gerencia de Riesgos establecen un modelo a seguir en el desarrollo de la misma permitiendo que la empresa pueda autoevaluar su gestión del riesgo según ésta cumpla con los estándares determinados. La mayoría de los estándares para evitar la producción de riesgos de salud, trabajo, ambientales, etc. determinan el marco sobre el cual es posible desarrollar las actividades industriales y económicas. Paralelamente, grandes empresas de consultoría de todo el mundo se ocupan del tema ofreciendo

sus sistemas y programas de gestión del riesgo adaptadas a las diversas actividades económicas.

5.1.5. IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS.

La identificación de riesgos es considerada un proceso interactivo integrado a la estrategia y planificación. Para dicha identificación es conveniente partir de cero y no basarse en el esquema de riesgos identificados en estudios realizados previamente. (Arce, 2005).

Para definir un riesgo es necesario conocer su causa, la cual determina su existencia y si podría afectar a la empresa o no (Toledano, 2003). Las herramientas más utilizadas para desarrollar dicha identificación según del Toro y Col (2005), son los cuestionarios, organigramas, diagramas de flujos, inspecciones, entrevistas, entre otros.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Es importante que la política de gestión de riesgos sea relevante para el contexto estratégico de la organización y para sus metas, objetivos y la naturaleza de su negocio. Dicha política debe ser implementada, comprendida y mantenida encada nivel de la organización. Es posible aplicar varias herramientas y técnicas para identificar los riesgos, como: entrevistas estructuradas con expertos en el área de interés; reuniones con directivos y con personas de todos los niveles en la entidad; evaluaciones individuales usando cuestionarios; tormentas de ideas realizadas con el comité o equipo de control; entrevistas e indagaciones con personas ajenas a la entidad; usar diagramas de análisis tales como árboles de error, de eventos y diagramas de flujo; análisis de escenarios y revisiones periódicas de factores económicos y tecnológicos que puedan afectar la organización, entre otros. Dependiendo de las necesidades y la naturaleza de la empresa o entidad es que se seleccionará la técnica y los pasos a seguir más pertinentes.

Este proceso de identificación de riesgos representa un elemento esencial, de los más importantes, para favorecer la administración exitosa de los riesgos, así como también para identificar los diversos factores que influirán de alguna manera en la exposición de la empresa a la incertidumbre.

Ya que las operaciones y condiciones de los riesgos de una organización son diferentes, es muy dificultoso realizar generalizaciones, pero es posible identificarlos, tarea que es considerada la función más difícil dentro del proceso de administración de riesgos. Se requiere de un gran sistema de identificación que alerte al encargado de la administración sobre nuevas exposiciones a pérdidas.

Antes de enfrentarlos, los riesgos deben ser identificados. Constantemente nuevas amenazas acechan, por lo que la tarea se perpetúa sin cesar. Es una actividad continua que depende de una red de comunicación dentro de la organización que genere un constante flujo de información sobre las actividades llevadas a cabo en la misma.

5.1.6. METODOLOGÍAS DE IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS

Se encuentran diversas metodologías para el mencionado proceso basadas en las diferentes Normas o estándares de Control Interno.

Para uno de los modelos el desempeño de una organización puede encontrarse en riesgo a causa de factores tanto internos como externos. Dichos factores pueden afectarlos obje-



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

tivos de la empresa, tanto los establecidos como también los implícitos. Los riesgos aumentan en la medida en que los objetivos difieren crecientemente del desempeño anterior. La entidad habitualmente, en varias áreas de desempeño, no define explícitamente los objetivos globales ya que se encuentra conforme con su modo de desempeñarse. Aunque en esas circunstancias no hay un objetivo explícito, pero si lo hay implícito. Esto no implica que un objetivo de este tipo, con riesgos internos o externos, por ejemplo, permita ver como aceptable el servicio que una entidad brinda a los clientes. Ni tampoco significa que puedan deteriorarse las prácticas de un competidor de la manera que son percibidas por los mismos.

Observando si se trata de un objetivo establecido o implícito, el proceso de evaluación de riesgos de una empresa puede considerar primero a los que pueden ocurrir. La identificación debe ser comprensiva y considerar todas las interacciones significativas de bienes, servicios e información entre una entidad y las partes externas más importantes. Estas incluyen proveedores, inversionistas, acreedores, accionistas, empleados, clientes, compradores, intermediarios y competidores, tanto potenciales como actuales, lo mismo que los órganos públicos y los medios de comunicación. La identificación de riesgos es un proceso interactivo y habitualmente está integrado con el proceso de planificación. También es importante considerar los riesgos desde una aproximación y no solamente relacionar los riesgos de la revisión previa.

La identificación de riesgos nació como un sistema para prevenir pérdidas y brindarle seguridad. Desde allí se han elaborado herramientas que se fundamentan en estándares y procesos de chequeo con puntos listados para asegurar evitar omisiones. Se trata enton

ces de una guía de evaluación que pretende proporcionar una constante y periódica manera de control que disminuya los distintos tipos de riesgo.

Sobre esta base el derecho ha venido cimentando Instituciones que procuran seguir estos procesos. Las normas sobre Compliance son un claro ejemplo, pero no el único.

5.2. EL ROL DEL ESTADO Y DEL DERECHO.

La empresa es un concepto económico regulado jurídicamente para atender a la satisfacción de las necesidades en sus diversos grados. Entre sus elementos tipificantes se encuentra el riesgo. Su característica principal es la incertidumbre, ese amplio margen entre



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

lo que resulta que posee certeza y lo que es imposible. El factor temporal y la dispersión han sido los ejes para su atenuación, al menos en la faz económica.

El Estado ha intentado desde su origen disminuir las consecuencias disvaliosas de los riesgos siendo el derecho un instrumento utilizado para ese fin. En efecto, tanto los riesgos bélicos, como los sanitarios, mercantiles o naturales impactan en espectro social de tal modo que es la organización social y, luego la de las entidades intermedias, la que permite dar cierto grado de tranquilidad o estabilidad al tramado de la comunidad.

La gestión de riesgos constituye por medio de las estrategias adecuadas de prevención y control incluido el diseño, proyección, investigación, organización, seguimiento revisión de las medidas de prevención para reducir al mínimo los riesgos y sus consecuencias. Estas deben corresponder a los resultados de la evaluación de los riesgos. El nivel de riesgo se puede minimizar aplicando estrategias de gestión o decidiendo no llevar adelante el procedimiento, método o proceso de trabajo aplicado

La gestión de riesgos es una rama especializada de las finanzas corporativas, que se dedica al manejo o cobertura de los riesgos. “La incertidumbre existe siempre que no se sabe con seguridad lo que ocurrirá en el futuro. El riesgo es la incertidumbre que “importa” porque incide en el bienestar de la gente. Toda situación riesgosa es incierta, pero puede haber incertidumbre sin riesgo”. (Bodie y Merton 1999, p. 25). La gestión o administración de los riesgos es la disciplina que combina los recursos financieros, humanos, materiales, y técnicos de la empresa, para identificar y evaluar los riesgos potenciales y decidir cómo manejarlos con una combinación óptima de costo-efectividad.

El comerciante individual en primer término y luego el empresario, han procurado medios para limitar su riesgo. Esa limitación tiene un aspecto esencial: la limitación de la responsabilidad y otro accidental (a ese fin) el otorgamiento de la personería jurídica.

La administración del riesgo empresarial ocupa un lugar importante ya que constituye una herramienta indispensable para la toma de decisiones que pudieran conllevar al cumplimiento de los objetivos y metas trazadas por las mismas. La Administración del Riesgo debe partir de una política institucional definida y respaldada por la alta dirección que se comprometa a manejar el tema dentro de la organización; este compromiso incluye la sensibilización de los funcionarios de la entidad, dándoles a conocer la importancia de su integración y participación en este proceso; la definición de un equipo de trabajo respon-



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

sable de liderar el ejercicio y la implementación de las acciones propuestas, el monitoreo y el seguimiento.

Conforme lo explica Hillson (2005), sólo puede gestionarse un riesgo si se lo identifica, y el propósito de la identificación de riesgos es ubicar todos los riesgos conocibles. Hay un amplio rango de técnicas disponibles para identificar los riesgos. La gestión de riesgos es un campo de gerencia que se encuentra en auge y progresiva profesionalización y puede considerarse un componente transversal para la gestión de otros factores relevantes como la calidad, la inteligencia estratégica o el cambio organizativo.

La gestión de riesgos también se enfrenta a dificultades de asignación de recursos. Esta es la idea del costo de oportunidad. Los recursos gastados en la gestión de riesgos podrían haber sido invertido en actividades más rentables. Una vez más, la gestión de riesgos ideal minimiza el gasto y maximiza la reducción de los efectos negativos de los riesgos.

Las empresas desarrollan su gestión cotidiana en un mundo cada vez más globalizado, en el cual los recursos humanos, económicos, financieros y medioambientales van en detrimento día a día, desplazándose en contextos denominados por la incertidumbre e inseguridad y a los cuales tendrán que adaptarse, con el primordial objetivo de subsistir.

La administración de riesgos empresarial es una respuesta al manejo inadecuado que emplea el enfoque del aislamiento de las exposiciones para administrar riesgos altamente interdependientes. A la disciplina de administración de riesgos empresarial también se le conoce como la administración estratégica de riesgos empresariales, por lo que se considera como un método más robusto de manejar los riesgos y las oportunidades, ya que es una mejor respuesta para esas exigencias de los negocios. La administración de riesgos empresarial fue diseñada para mejorar el desempeño de las empresas, este nuevo enfoque por el cual se manejan los riesgos de una manera coordinada e integrada a través de toda la organización. Este enfoque es un gran avance en el pensamiento empresarial, ya que pretende establecer una metodología para el crecimiento continuo, con un tratamiento maduro y la evolución de la profesión de la administración de riesgos, ya que se establece un manejo estructurado y disciplinado hacia los riesgos.

Al tratar de entender las interdependencias entre los riesgos, como se materializa el riesgo en un área de la empresa y como puede incrementarse el impacto de los riesgos en otra área de la organización. Por consecuencia esto también considera como la acción de mitigar el riesgo puede dirigirse a abarcar múltiples sectores de los negocios. El riesgo



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

debe estar siempre en constante gestión para poder enfrentar las adversidades que se presenten y poder encontrar las mejores estrategias o técnicas de dar solución a esos riesgos inesperados.

Debemos decir que la identificación de los riesgos es la creación de un “inventario de riesgos” que amenazan a la empresa, midiendo sus posibles consecuencias. Para identificar un riesgo es necesario conocer su causa, que es la que va a determinar la existencia de este y si puede afectar a la empresa o no.

El éxito de una empresa o negocio no viene dado solamente por la medida en que sus trabajadores realicen sus labores de acuerdo con las normas establecidas, sino que también lo determina una serie de factores internos y externos, y donde Administrar los riesgos de Control Interno, supone que cada organización tiene que hacer frente a un considerable número de eventualidades o contingencias fortuitas o inevitable en el ámbito de su gestión.

El derecho no puede estar ajeno a esta organización y establecer normas adecuadas a su fin.

La identificación de los riesgos es un proceso interactivo que se encuentra integrado a la estrategia y planificación. Para la identificación del riesgo es conveniente partir de cero y no basarse en el esquema de riesgos identificados en estudios anteriores.

En las actuales condiciones de nuestra economía, la Evaluación de los Riesgos sólo obtendrá resultados convincentes enfrentando la problemática de un modo integrado, sistemático y generalizado en todos los eslabones de la estructura empresarial. Para el logro de esos cardinales propósitos, las nuevas tecnologías de la información deben constituir un valioso vehículo dirigido al cómputo y análisis óptimo de las operaciones.

Para la *Federation of European Risk Management Associations* (FERMA) la identificación de los riesgos se propone identificar la exposición de una empresa a la incertidumbre. Hay

que enfocar la identificación de riesgos de forma metódica para asegurarse de que se han identificado todas las actividades importantes de la organización y que se han definido todos los riesgos que implican dichas actividades. La volatilidad relacionada con estas actividades debe ser identificada y categorizada. Las herramientas más utilizadas para desarrollar la actividad de identificación de riesgos son los cuestionarios, organigramas, diagramas de flujos, inspecciones, entrevistas, y otros.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Respecto de los modelos de gestión de riesgos, vale destacar que la gestión de riesgos es un proceso lógico y sistemático que puede ser utilizado cuando se toman decisiones para mejorar la efectividad y eficiencia. Cuando se gestiona el riesgo, se intenta identificar y estar preparado para lo que puede suceder, se trata de tomar acciones destinadas a eludir y reducir la exposición a los costos u otros efectos de aquellos eventos que ocurran, en lugar de reaccionar después de que un evento ya ha ocurrido e incurrir en los costos que implican recuperar una situación.

Los encargados de gestionar el riesgo deben estar preparados para revisar y cuestionar las formas tradicionales de administrar con el fin de determinar si existen nuevos enfoques u oportunidades que son válidas de utilizar. En algunas situaciones el decidir no tomar una cierta oportunidad o no introducir nuevos enfoques es tomar el riesgo más grande de todos. En este tipo de situaciones el gestionar el riesgo, se trata igualmente de identificar y tomar oportunidades destinadas a mejorar el rendimiento como así mismo tomar ciertas acciones destinadas a eludir o reducir las posibilidades de que ocurra algo malo. Al gestionar el riesgo el encargado necesita encontrar un equilibrio entre los costos y los beneficios. Reconocer que para todos los propósitos prácticos un medio ambiente libre de riesgo es imposible, además de poco económico. Se necesita definir claramente qué nivel de riesgo es el aceptable.

En algunos casos las medidas tendientes a eludir o reducir los riesgos y los errores en un nivel aceptable pueden ser altos y las medidas no proporcionan los suficientes beneficios. En otros casos la naturaleza del riesgo puede garantizar medidas preventivas muy costosas porque el nivel de riesgo que es aceptable es nulo o extremadamente bajo.

Como sucede con la mayoría de los sistemas o metodologías para la organización de una actividad, como son los sistemas de gestión de la calidad, metodología para la mejora continua, entre otros, donde existen regulaciones, normas u otras disposiciones generales que establecen las pautas más importantes e imposibles de obviar, cada entidad debe

establecer sus propios sistemas y métodos. La administración de riesgos es reconocida como una parte integral de las buenas prácticas gerenciales. Es un proceso interactivo que consta de pasos, los cuales, cuando son ejecutados en secuencia, posibilitan una mejora continua en el proceso de toma de decisiones. Por tanto, en los marcos del análisis y evaluación del mismo se debe identificar, analizar, evaluar, tratar, monitorear y co-



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

municar los riesgos asociados a una actividad, o proceso, que permita a las organizaciones minimizar pérdidas.

El papel que le corresponde al derecho es esencialmente instrumental y regulador a la vez: a) Instrumental, en cuanto debe facilitar el desarrollo cualitativo y cuantitativo de la empresa en un marco de seguridad relativa (diríamos también razonable); b) regulador, ya que pretende poner límites con cierta precisión a la actividad de gestión que impida que la protección al riesgo empresario no termine generando mayores costos que beneficios.

En efecto, como pretendemos analizar en este proyecto, la limitación del riesgo, supone su transferencia a un tercero. Este puede ser los acreedores, el Estado o cualquier otro particular, que lo haya asumido en forma directa o indirecta, o, más aún, que no lo asumiera en forma alguna.

El delicado equilibrio social, económico, político y jurídico que supone el problema que se plantea es, a nuestro entender, una clave para el deseado, pero riesgoso, desarrollo empresario dentro de la comunidad organizada.

5.2. TIPOS DE RIESGO EMPRESARIO:

La empresa considerada como organización, como unidad económica, pero principalmente a los fines de esta investigación como unidad de riesgo, posee una diversidad cada vez más creciente de riesgos. Ello a medida que aumenta la complejidad y de la organización social y económica en la que la empresa se desarrolla.

La globalización, la incidencia de las decisiones políticas y corporativas, nacionales e internacionales provocan una constante adaptación a nuevos riesgos. Genera esta situación una importante y necesaria ponderación de los mismos.

Haremos una diferenciación de los que la doctrina considera los principales riesgos que enfrenta una unidad empresaria.

5.2.1. ECONÓMICO, PATRIMONIAL Y DE RENTABILIDAD

Sin adentrarnos en profundidad en los diversos conceptos debemos hacer una distinción básica entre riesgos económicos, patrimoniales y de rentabilidad.

Si bien ellos tienen una importante interrelación obedecen a distintas conceptualizaciones.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

El riesgo económico está ligado a la capacidad de la unidad de servicios o producción de bienes para cumplir con la satisfacción de los mismos. Esto implica una serie de riesgos incidentales como son: la organización, la falta de comprensión de las necesidades del mercado o del grupo hacia el cual está dirigido y la falta de previsión sobre las nuevas necesidades que puedan ir surgiendo.

Como consecuencia de la concreción del anterior riesgo, se genera el riesgo de la impotencia patrimonial, ésta entendida como la incapacidad de los recursos y de la estructura para sostener el cumplimiento de los objetivos. Se distingue de la insolvencia, en que ella se refiere la imposibilidad de pago que puede ser transitoria o definitiva. En suma, una forma de incapacidad financiera, sea porque se carece de recursos directos propios o indirectos y externos.

Por su parte la falta de rentabilidad está ligada al incumplimiento de las expectativas lucrativas de los inversores o titulares del capital. Esta se da de esta manera para las entidades comerciales, y en la afectación del patrimonio de la entidad con relación a ella misma y su posible percepción de ganancias.

La falta de rentabilidad como riesgo, también puede ser medido y previsto en su proyección temporal. No toda pérdida significa un riesgo efectivo a la rentabilidad siempre y cuando la misma se encuentre prevista como parte del proceso de desarrollo de la empresa.

5.2.2. FINANCIERO

La ley 21.526 y sus modificatorias fueron organizando un sistema que junto con la autoridad de control impuso las reglas de la actuación de las entidades financieras. Sin embargo, las finanzas no se limitan a dicha regulación, sino que en un concepto amplio incluyen la idea de ahorro y de reserva. En tal sentido, la misma ley 19.550 impone un régimen de reservas pensado principalmente para garantizar la preservación patrimonial y del capital. Debemos decir que el riesgo financiero obedece a una hiper-estructura de mercado en el ámbito local y en el extranjero. Se relaciona fuertemente con el sistema bursátil pero principalmente con el grado de confiabilidad que posea la entidad empresaria.

Obtener financiamiento externo es una tarea compleja que se vincula con la oferta del mercado, pero también con las políticas de mayor o menos reflexión que puedan imponer



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

el Banco Central de la República Argentina. Este como entidad de control monetario y de fijación de tasas de interés opera como regulador del mercado e influye fuertemente en la disponibilidad de herramientas accesibles a las empresas.

Mayor disponibilidad de acceso al crédito, de estructura patrimonial y de rentas fortalecen la capacidad de la entidad de enfrentar el riesgo de insuficiencia financiera. Pero la gran volatilidad del mercado y de las decisiones estatales atentan contra una correcta prevención de este riesgo.

La certeza jurídica cumple un papel fundamental para la mayor seguridad de las empresas en el control del riesgo financiero. En el marco de una crisis tal certidumbre se dificulta seriamente y pone eventualmente en jaque al sistema financiero mismo.

5.2.3. ASEGURATIVO

Nuestra Ley 17.418 regula el contrato de seguros mientras que la Ley 20.091 rige a las entidades aseguradoras y su control. Este contrato tiene como objeto el riesgo. Esto lo diferencia de otros tipos contractuales y lo vincula con todos aquellos de carácter aleatorio.

Es por eso que la referida Ley en su art. 3 y concordantes se dedica a normar sobre la existencia del riesgo y sus características desde el punto de vista jurídico. Sin embargo, no lo define. En sentido genérico podemos decir que un riesgo es la probabilidad de que algo ocurra, pero para que sea un riesgo asegurativo debe afectar a un interés asegurable o a la integridad física o a la vida misma de una persona. El interés asegurable ha sido definido por Halperin como una relación lícita de valor.

Combinación de la probabilidad de ocurrencia de un suceso y sus consecuencias. Puede tener carácter negativo (en caso de ocurrir se producen pérdidas) o positivo (en caso de ocurrir se producen ganancias). En la terminología aseguradora, se emplea este concepto para expresar indistintamente dos ideas diferentes: de un lado, riesgo como objeto asegurado; de otro, riesgo como posible ocurrencia por azar de un acontecimiento que produce una necesidad económica y cuya aparición real o existencia se previene y garantiza en la póliza y obliga al asegurador a efectuar la prestación, normalmente indemnización, que le



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

corresponde. Este último criterio es el técnicamente correcto, y en tal sentido se habla del riesgo de incendio o muerte para aludir a la posibilidad de que el objeto o persona asegurados sufran un daño material o fallecimiento, respectivamente; o se habla de riesgos de mayor o menor gravedad, para referirse a la probabilidad más o menos grande de que el siniestro pueda ocurrir. Los caracteres esenciales del riesgo son los siguientes:

Incierto o aleatorio. Sobre el riesgo ha de haber una relativa incertidumbre, pues el conocimiento de su existencia real haría desaparecer la aleatoriedad, principio básico del seguro.

Ahora bien, esa incertidumbre no sólo se materializa de la forma normal en que generalmente es considerada (ocurrirá o no ocurrirá), sino que en algunas ocasiones se conoce con certeza que ocurrirá, pero se ignora cuándo. Así, en el seguro de vida entera, la entidad ha de satisfacer inexorablemente la indemnización asegurada, aunque el principio de incertidumbre del riesgo no se desvirtúa por ello, pues se desconoce la fecha exacta en que se producirá el fallecimiento del asegurado, y las primas que este haya de satisfacer (generalmente, primas vitalicias mientras viva) podrán ser incluso superiores al capital que en su momento perciban sus herederos o beneficiarios. En otras ocasiones, la incertidumbre se apoya en el dilema de si ha ocurrido o no ha ocurrido (incertidumbre de pasado, frente a la incertidumbre de futuro), como a veces sucede en el seguro de transportes, en que es técnicamente posible la suscripción de una póliza que asegure el riesgo de hundimiento de un buque desaparecido, desconociendo ambas partes contratantes si en el momento de suscribirse la póliza el barco ha naufragado o no.

Posible. Ha de existir posibilidad de riesgo; es decir, el siniestro cuyo acaecimiento se protege con la póliza debe «poder suceder». Tal posibilidad o probabilidad tiene dos limitaciones extremas: de un lado, la frecuencia; de otro, la imposibilidad. La excesiva reiteración del riesgo y su materialización en siniestros atenta contra el principio básico antes aludido: el alea. Una gran frecuencia, p. ej., en el seguro de automóviles, aparte de resultar antieconómica para la entidad, convertiría a la institución aseguradora en un servicio de conservación o reparación de vehículos que, lógicamente, podría ser prestado, pero en tal caso su precio no sólo sería más elevado, sino que tendría una naturaleza completamente distinta. Del mismo modo, la absoluta imposibilidad de que el riesgo se manifieste en siniestro situaría a las entidades aseguradoras en una posición privilegiada, al percibir unos ingresos no sujetos a contraprestación, lo cual resultaría tan absurdo como la reiteración continua de siniestros.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Concreto. El riesgo ha de ser analizado y valorado por la aseguradora en dos aspectos, cualitativo y cuantitativo, antes de proceder a asumirlo. Sólo de esa forma la entidad podrá decidir sobre la conveniencia o no de su aceptación y, en caso afirmativo, fijar la prima adecuada. Una designación ambigua del riesgo que pretende asegurarse, una concreción de sus características, naturaleza, situación, etc., imposibilitan el estudio y análisis previos a la aceptación del mismo. Igualmente, no puede garantizarse un riesgo cuya valoración cuantitativa escape de todo criterio objetivo basado en la experiencia o en unos cálculos actuariales que determinen, al menos con aproximación, la prima que habría de establecerse.

Lícito. El riesgo que se asegure no ha de ir, según se establece en la legislación de todos los países, contra las reglas morales o de orden ni en perjuicio de terceros, pues de ser así, la póliza que lo protegiese sería nula automáticamente. Este principio de la licitud tiene, sin embargo, dos excepciones aparentes, materializadas en el seguro de vida, en el que se puede cubrir el riesgo de muerte por suicidio (circunstancia que lesiona el principio de orden público) y en el seguro de responsabilidad civil, en donde pueden garantizarse los daños causados a terceros cometidos por imprudencia (aspecto legalmente sancionado por el ordenamiento penal de cualquier país). Sin embargo, ambas excepciones encuentran su lógica justificación; en el caso de suicidio, porque las pólizas establecen generalmente un año de carencia, contado a partir de la fecha de efecto de la póliza, durante el cual el riesgo de muerte por este motivo no está garantizado, con lo cual se evita la emisión de contratos suscritos con la única idea de obtener una fuerte indemnización por cuenta de la entidad aseguradora; y en cuanto al seguro de responsabilidad civil, porque el fin esencial del seguro, en este caso, es la protección de la víctima, que podría quedar desamparada en caso de insolvencia del causante de los daños y porque la imprudencia es un delito de los que llamamos culposos, en los que no existe dolo o mala fe, sino tan sólo una ausencia más o menos acusada de diligencia por parte del causante de los daños.

Fortuito. El riesgo debe provenir de un acto o acontecimiento ajeno a la voluntad humana de producirlo. No obstante, es indemnizable el siniestro producido a consecuencia de actos realizados por un tercero, ajeno al vínculo contractual que une a la entidad y al asegu



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

rado, aunque en tal caso la aseguradora se reserva el derecho de ejercitar las acciones pertinentes contra el responsable de los daños (principio de subrogación), como también es indemnizable el siniestro causado intencionadamente por cualquier persona, incluido el propio contratante o asegurado, siempre que los daños se hayan producido con ocasión de fuerza mayor o para evitar otros más graves.

Contenido económico. La realización del riesgo ha de producir una necesidad económica que se satisface con la indemnización correspondiente.

Como diferentes clases de riesgos pueden citarse las siguientes:

Riesgo accesorio. En el Derecho de Seguro español, se conoce como tal a aquel cuya cobertura, salvo excepciones, no necesita la previa autorización del ramo a que pertenezca, siempre que se oferte conjuntamente con un riesgo principal de ramo sí autorizado y cumpla los siguientes requisitos: Estar vinculado con el riesgo principal, referirse al objeto cubierto por este, estar garantizado por un mismo contrato, no necesitar el ramo a que pertenezca el riesgo accesorio mayores garantías financieras que aquel a que corresponda el riesgo principal.

Riesgo agravado. Es aquel que por circunstancias propias del asegurado o ajenas a él se ha modificado de manera tal que el asegurador no hubiera contratado de conocer dichas circunstancias al momento de celebrar el contrato, ello a juicio de peritos (art. 37 y sgtes de la Ley 17.418)

Riesgo asegurable. Aquel que, por su naturaleza, es susceptible de ser asegurado; es decir, cumple los caracteres esenciales del riesgo. Se opone a riesgo inasegurable.

Riesgo asumible. Aquel que una persona o una organización acepta manejar con sus propios medios, sin transferirlo. Es conocido como pleno de retención.

Riesgo nuclear. Es el que proviene de la posibilidad de una radiación nuclear. Dada su gravedad, no es normalmente aceptado por aseguradores individuales, sino que su cobertura suele corresponder a un pool o consorcio de aseguradores.

Riesgo catastrófico. Se da este nombre al que tiene su origen en hechos o acontecimientos de carácter extraordinario, tales como fenómenos atmosféricos de elevada gravedad, movimientos sísmicos, conmociones o revoluciones militares o políticas, etc., cuya propia naturaleza anormal y la elevada intensidad y cuantía de los daños que de ellos pueden derivarse impiden que su cobertura quede garantizada en una póliza de seguro ordinario. Aquel que, de materializarse, puede conducir a una organización, entidad o em



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

presa a su desaparición. Aquel que afecta a un gran número de personas, bienes o territorios, ocasionando elevadas pérdidas materiales y humanas, y el periodo de recuperación de las infraestructuras y vuelta a la normalidad es muy prolongado.

Riesgo común. Se dice que dos o varios bienes u objetos constituyen riesgo común cuando la propia naturaleza y proximidad de ellos obliga a considerarlos como un riesgo único, puesto que la ocurrencia de un siniestro en uno afectaría inexorablemente a los restantes. En este sentido, se habla de riesgos comunes (o cúmulo de riesgos), p. ej., respecto a las personas que viajan en un mismo avión, respecto a las diversas viviendas que constituyen un mismo inmueble, etc.

Riesgo constante. Aquel que se mantiene inalterado durante la cobertura del seguro; por ejemplo, el riesgo de incendio de un mobiliario.

Riesgo corrido. Se da este nombre al riesgo temporalmente vencido. En este sentido, si se considera, p. ej., que una póliza se concierne por un periodo de 12 meses (desde el 1 de enero al 31 de diciembre próximo), en cualquier momento intermedio dentro de este plazo, se dice que el riesgo ha corrido desde el día 1 de enero hasta ese momento. A efectos de cálculos de resultados técnicos, se utiliza frecuentemente el concepto riesgo corrido para comparar los siniestros que ha tenido una póliza, o conjunto de ellas, en un periodo determinado y las primas imputadas correspondientes a ese mismo periodo de riesgo.

Riesgo contiguo. Aquel que, aun siendo independiente, está en contacto con otro, por lo que el siniestro que afecte a uno de ellos puede transmitirse al otro. Tal sería, p. ej., el caso de dos edificios separados por un muro medianero. Es este un aspecto importante en la tarificación, por ejemplo, de un riesgo de incendio, ya que la reducida peligrosidad de un edificio destinado a vivienda puede alterarse, agravándose, si en el edificio contiguo está instalada una fábrica de productos fácilmente inflamables.

Riesgo distinto. Es aquel que no tiene relación ni conexión con ningún otro. Se diferencia en este sentido del riesgo común y de los riesgos contiguos y riesgo próximo.

Riesgo especulativo. El que, por su carácter comercial, es propio del negocio de las empresas y determina que, en función del mismo, pueden obtenerse mayores o menores beneficios.

Riesgo exceptuado. Aquel que usualmente no es aceptado por el asegurador. Se trata de los riesgos excluidos como forma de delimitación del objeto.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Riesgo extraprofesional. Aquel que, en oposición al riesgo profesional corresponde a la vida particular o privada del asegurado.

Riesgo financiero. Aquel que se relaciona con la capacidad económica del asegurado, en relación con el capital asegurado y la modalidad de seguro que se desea contratar. También riesgo de inversión.

Riesgo físico. Sinónimo de riesgo material

Riesgo heterogrado. Aquel que, en oposición al riesgo homogrado puede revestir diversa graduación o cuantía en su realización; p. ej., el riesgo de incendio.

Riesgo homogrado. Aquel que, en oposición al riesgo heterogrado siempre reviste la misma graduación en su realización; p. ej., el riesgo de muerte.

Riesgo inasegurable. Aquel que, frente al riesgo asegurable carece de alguno de los elementos o caracteres del riesgo que impiden su aseguramiento.

Riesgo industrial. En general, se da este nombre al que puede afectar a una empresa de naturaleza industrial. En este sentido, se opone al denominado riesgo sencillo.

Riesgo inmediato. Sinónimo de riesgo próximo.

Riesgo locativo. El que atañe a la responsabilidad que pueda incumbir al arrendatario respecto al arrendador por daños, a causa de incendio, en el local arrendado.

Riesgo material. Aquel que afecta a elementos o bienes materiales y se refiere a la posibilidad de su destrucción total o parcial, sustracción o pérdida.

Riesgo moral. Lo trataremos más adelante.

Riesgo normal. El que se ajusta a unas normas comunes de reacción, respuesta o comportamiento.

Riesgo objetivo. Aquel cuya composición, características, circunstancias intrínsecas o extrínsecas y otros aspectos básicos aparecen descritos en la póliza –o son susceptibles de ello–, de modo que permiten a la entidad aseguradora tener una información suficiente y correcta del mismo.

Riesgo ocupacional. Aquel que se deriva de la profesión o actividades normales del asegurado.

Riesgo ordinario. Es aquel que, en su planteamiento y efectos previsibles, responde a las pautas normales de contratación en el mercado de seguros, y si en él concurre alguna circunstancia que le convierte en atípico, puede ser asumido por el asegurador mediante



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

la aplicación de cualquier medida correctora, como sobreprima, recargo, franquicia, etc. Se opone a riesgos extraordinarios

Riesgo patrimonial. Aquel que implica una disminución o pérdida, total o parcial, del patrimonio del asegurado como consecuencia de un evento que puede afectarle.

Riesgo personal. Aquel que afecta a circunstancias de la persona, tales como su salud, integridad física o mental, capacidad para el trabajo, vejez o supervivencia.

Riesgo profesional. En general, es aquel que tiene su origen en el ejercicio de una profesión o actividad y puede afectar directa y corporalmente al trabajador que la realiza.

Riesgo progresivo. Aquel que va aumentando con el transcurso del tiempo; p. ej., el riesgo de muerte de una persona. Es concepto contrario a riesgo regresivo

Riesgo próximo. Es aquel que, aunque separado de otro, está a una distancia lo suficientemente pequeña como para que el siniestro de uno de ellos pueda afectar al otro.

Riesgo puro. El que corresponde estrictamente a la posibilidad de que un hecho ocurra.

Riesgo regresivo. Aquel que va disminuyendo con el transcurso del tiempo; p. ej., el riesgo de no cobrar un crédito pendiente a medida que el deudor va reembolsando su importe en los plazos estipulados. Es concepto contrario a riesgo progresivo

Riesgo sencillo. Usualmente se denomina así el riesgo de incendio referido a viviendas, oficinas, locales de negocios, pequeños comercios, etc., para contraponerse al llamado riesgo industrial.

Riesgo subjetivo. Aquel que, al contrario del riesgo objetivo implica un conjunto de circunstancias relativas al asegurado difícilmente objetivables, por lo que son de compleja valoración para el asegurador. Son ejemplos de riesgo subjetivo la moralidad del asegurado, su estado de salud, su situación económica, su conducta más o menos despreocupada, etc.

Riesgo agravado. En el seguro de vida, se da ese nombre al que, por deficiencia en la salud del asegurado, excede del nivel considerado como normal. Su aceptación por la entidad aseguradora implica frecuentemente el establecimiento de una sobreprima compensatoria.

5.2.4. RIESGO PROVECHO



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

El nuevo Código Civil y Comercial aprobado por la N° Ley 26.994 ha establecido ciertas modificaciones sustanciales en materia de responsabilidad civil.

Una de ellas es la incorporación de la teoría del “riesgo provecho” desarrollada por la jurisprudencia a lo largo de las últimas décadas.

Si bien el Código mantiene el factor de atribución objetivo para los daños que fueran ocasionados por el riesgo o vicio de una cosa, el nuevo artículo 1758 incluye expresamente el carácter de guardián a quien obtiene un beneficio de ella.

El citado artículo establece que se considera guardián a quien ejerce, por sí o por terceros, el uso, la dirección y el control de la cosa, o a quien obtiene un provecho de ella. Idéntica consideración se propone para quien se sirve u obtiene provecho de una actividad riesgosa, incorporándose también este concepto jurisprudencial al derecho positivo.

A su vez, el Código mantiene la posibilidad de eximición, en tanto se pruebe que la cosa ha sido utilizada en contra de la voluntad del dueño o guardián.

La noción de responsabilizar al beneficiario económico no es absolutamente novedosa en el derecho argentino. En efecto, la actual redacción del artículo 40 de la Ley de Defensa del Consumidor (incorporada por Ley N° 24.999) establece la responsabilidad objetiva de toda la cadena de comercialización por los daños que pudiera ocasionar el producto o servicio colocado en el mercado.

De cualquier forma, la teoría del riesgo provecho desarrollada por la jurisprudencia civil implica la asunción de importantes riesgos -valga la redundancia-, que merecen ser ponderados.

A partir de las múltiples interpretaciones doctrinarias proferidas al artículo 1113 del actual Código Civil, nuestros tribunales han establecido la necesidad de imponer responsabilidad objetiva al creador de un riesgo del cual se desencadena un evento dañoso (teoría del riesgo creado).

Luego de años de aplicarse esta teoría, la propia práctica forense dio cuenta de los peligros acarreados por una premisa de semejante amplitud. Debe tenerse en cuenta que cualquier elemento, naturalmente inocuo, tiene entidad de convertirse en una cosa potencialmente riesgosa, de acuerdo a su ubicación y empleo en cada caso particular.

Es por ello que, en pos de superar estos escollos prácticos, la jurisprudencia concibió la teoría del riesgo provecho, hoy receptada por el nuevo Código.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Completando su antecesora, la teoría sostiene, básicamente, que será responsable todo aquél que crease un riesgo y obtuviera un beneficio por él.

5.2.5. MORAL

El riesgo también obedece a conductas de los sujetos que participan directa o indirectamente en la actividad empresarial. A estos se los denomina riesgos subjetivos en contraposición a los que no dependen (al menos total o mayoritariamente) a la actuación del sujeto. Entre ellos se encuentra el conocido como riesgo moral.

El riesgo moral corresponde a un comportamiento oportunista en donde una de las partes busca su propio beneficio a costa de que la otra no pueda observar o estar informada de su conducta. Este riesgo aparece en los mercados con información asimétrica. Una de las partes tiene información privada acerca de su conducta mientras que otros no pueden obtener esta información.

Su origen se remonta a Inglaterra hacia el siglo XVII. Las compañías aseguradoras lo utilizaban para describir aquellas situaciones en las que no podían conocer el comportamiento de sus asegurados.

Posteriormente, Adam Smith comenzó a utilizar el término propiamente en el campo de la economía para describir el problema de agencia en las empresas de sociedades por acciones.

La estrecha relación entre moral, ética y derecho han derivado en la preocupación por enmarcar las conductas disvaliosas e intentar corregirlas. Sin embargo la posibilidad de que ellas existan continúan y por eso, mas allá de lo que disponga el ordenamiento jurídico, la probabilidad de que el mismo sea violado en perjuicio de la unidad colectiva (empresa) no puede soslayarse. De allí que se hayan difundido y desarrollado índices de "moralidad" que permiten calcular la incidencia que esas conductas pueden generar en el desarrollo económico y financiero de una entidad empresarial. Este es un desafío importante ya que no todas las actividades fraudulentas, antiéticas o, en general, contrarias a derecho, son descubiertas o conocidas, lo que dificulta su determinación precisa y suele ser evaluada sobre la base de proyecciones.

El derecho se funda no sólo en su imposición coactiva sino en su aceptación generalizada por el grupo social al que va dirigido. Por ello, los niveles de moralidad resultan importan-



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

tes pero también los niveles de aceptación de las normas jurídicas por parte de todos los actores jurídicos y también económicos, en el caso, las empresas.

5.2.6. LABORAL

El riesgo laboral puede ser medido desde dos aspectos: 1.- el riesgo accidental; 2.- el riesgo de conflicto laboral.

Respecto del primero, es toda circunstancia capaz de causar un peligro en el contexto del desarrollo de una actividad laboral. Es todo aquello que puede producir un accidente o siniestro con resultado de heridas o daños físicos y/o psicológicos. El efecto siempre será negativo sobre la persona que lo sufre. Los factores de riesgo en los diversos tipos de trabajo son diferentes y los daños causados son de diferente gravedad. Como hemos dicho, siempre dependerá del lugar donde se desempeñe la tarea y de la naturaleza de esta.

Respecto del segundo existe todo un régimen legal que regula las relaciones colectivas de trabajo y las individuales. El establece incluso las formas de negociación y de formalización de los eventuales acuerdos. Ese esquema incluye un sistema de indemnizaciones para el supuesto de despido incausado con diversos modos de agravación de la misma en distintas circunstancias. Al igual que los riesgos de accidente el sistema pone en cabeza de la empresa el cumplimiento de las obligaciones relativas al cuidado de los trabajadores y al respeto de sus derechos reconocidos legalmente o por Convenios Colectivos de Trabajo, siendo estos últimos fruto de acuerdos paritarios entre representantes de los empleadores y de los trabajadores.

También se establece un sistema de sustitución de las indemnizaciones por medio de aseguradoras específicas (Aseguradora de Riesgo del Trabajo – ART -).

Todas esas variables sumadas a los costos que significa la contribución al sistema previsional y de la seguridad social, implican una carga financiera pero además un riesgo que también puede impactar en el equilibrio económico de la empresa si no se realizan las provisiones correspondientes.

En suma, una correcta gestión de riesgo debe también prever las contingencias propias de las relaciones laborales.

5.2.7. SEGURIDAD PERSONAL



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

El riesgo de ser objeto de un hecho ilícito que configure pérdida patrimonial o daño a la integridad física y psíquica de las personas siempre ha preocupado a la organización empresarial. Muchos de los instrumentos comerciales desarrollados inclusive desde el Renacimiento han tenido como fin intentar reducir los márgenes de inseguridad frente a eventuales actos ilícitos de terceros (el cheque, el pagaré y más recientemente la tarjeta de crédito y los medios electrónicos de pago). En la actualidad se suman las nuevas formas delictuales como los delitos informáticos (estafas virtuales, hackeo, etc.)

Este riesgo siniestral ocupa gran parte del costo de las empresas en la contratación de servicios privados de seguridad, monitoreo, protección frente ataques virtuales, entre otros. Por su parte el estado tiene a su cargo el cuidado y la dación del servicio de seguridad. A pesar de lo cual, como es público y lo marcan las estadísticas oficiales, el riesgo aumenta de manera exponencial.

Sumado a ello el principio de objetivación de la responsabilidad por la actividad empresarial frente a los consumidores genera la obligación de hacer frente jurídica y económicamente a las consecuencias de un acto delictual dañoso ocurrido en ocasión de la misma.

5.2.8. JURIDÍCO

El riesgo jurídico puede verse desde dos puntos: la probabilidad de procesos judiciales activos y pasivos, esto es de reclamar o ser reclamados. Esta última opción está relacionada con el cumplimiento de las obligaciones privadas y públicas. En este último sentido es importante remarcar el régimen legal relativo al Compliance.

Se entiende por compliance el sistema de gestión para el cumplimiento normativo que implementan las empresas. Se debe comenzar con el diseño de los elementos que ayudan a ese cumplimiento antes de su implementación. Una vez implementado, se debe hacer un seguimiento y revisarlo para su mejora continua.

Para implementar un sistema de gestión de compliance existen las normas ISO 19600:2015 sobre sistemas de gestión de compliance e ISO 37001:2016 sobre sistemas de prevención de la corrupción. La Norma UNE 19601 sobre sistemas de compliance penal permite implementar con un sistema de gestión integral que haga valer la exigente prevista en el art. 9 de la Ley 27.401 de Responsabilidad Penal Empresarial en el caso de que se cometa un delito dentro de la organización que pueda generar responsabilidad penal a la persona jurídica.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Vigilar el cumplimiento normativo permite a las organizaciones operar dentro de la legalidad y adoptar prácticas que eviten riesgos. El sistema se diseña específicamente en cada empresa en función de sus necesidades.

5.2.9. DE LIBERTAD COMPETENCIA. RÉGIMEN.

En un régimen capitalista o de economía liberal la libre competencia es un principio esencial que el sistema jurídico tiende a tutelar. El proceso de concentración del capital, de la oferta y en suma, del manejo de la economía, atenta contra la igualdad de oportunidades de los agentes del sistema económico.

En base a lo dicho, es posible afirmar que uno de los riesgos que enfrenta una empresa es la competencia con aquellos que realizan la misma actividad en el mercado. Entonces, existen reglas para competir en éste “juego” de la oferta y la demanda donde la primera intenta incidir en la segunda para obtener su captación. Esa libertad de comercio o de empresa reconocida inclusive por nuestra Constitución Nacional en su art. 14, requiere de una reglamentación que la permita concretarse y, a su vez, de una participación estatal activa que limite o regule los desvíos de ese riesgo.

En economía, se entiende por competencia aquella situación en la que existe un indefinido número de compradores y vendedores que intentan maximizar su beneficio o satisfacción. Así, los precios están determinados únicamente por las fuerzas de la oferta y la demanda.

Se considera que una empresa es competitiva en la medida en que es capaz de resistir la competencia de otras compañías en el mercado.

En un mercado competitivo, las empresas deben bajar sus precios a fin de estimular al máximo las decisiones de compra. Así, los productores y comerciantes no obtienen amplios márgenes de beneficio.

Bajo esta perspectiva, la competencia perfecta -régimen hipotético descrito por los economistas clásicos- se compone de una convergencia de múltiples condiciones. En primer lugar, se parte de la idea de que en el mercado los agentes presentes -vendedores y compradores- son numerosos y que sus fuerzas impiden el surgimiento de desigualdades muy acentuadas, de modo que ninguno puede imponer sus objetivos.

Es más, la homogeneidad y la divisibilidad de los productos expuestos permite comparar y sustituir, en el tiempo y en el espacio, los bienes presentados a la venta.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Ahora bien, se ha desarrollado un concepto conocido como competencia imperfecta. En la realidad, las comprobaciones históricas sobre el mercado revelan la prevalencia de la competencia imperfecta, en la que algunos agentes pueden, en determinados momentos, ejercer fuertes presiones en el proceso de ajuste entre la oferta y la demanda.

En otras palabras, la dinámica de la competencia (cuyos dos extremos son la competencia perfecta y el monopolio) corresponden a condiciones de la competencia imperfecta que, pasando del oligopolio (pocos vendedores y numerosos compradores) al oligopsonio (gran cantidad de agentes de oferta y pocos demandantes), demuestran la rigidez de las estructuras de mercado.

El análisis de las formas imperfectas ha conducido a muchos autores a un nuevo enfoque del fenómeno, introduciendo la idea de competencia practicable, en la que pueden manifestarse firmas de dimensiones desiguales.

John Kenneth Galbraith tuvo en cuenta otros factores además de los que normalmente se presentan en la oferta y la demanda. Para este autor, el verdadero equilibrio de un mercado no surge de los mecanismos de competencia, sino de las estructuras y, sobre todo, de la resistencia que pueden ofrecer tanto los compradores agrupados (cooperativas) como ciertos agentes de la producción al margen del capital (sindicatos obreros).

Respecto de la clasificación de los tipos de competencia se ha dicho que son básicamente las siguientes:

Competencia perfecta

Muchos compradores y vendedores que ofrecen un producto indiferenciado. Además, se asume que no existen barreras de entrada o de salida del mercado.

Competencia imperfecta

Toda situación donde la competencia no es perfecta y puede tener variantes como:

Monopolio: Un oferente y muchos demandantes.

Monopsonio: Un comprador y muchos oferentes (Lo opuesto al monopolio).

Duopolio: Dos oferentes y muchos compradores.

Duopsonio: Dos compradores y muchos vendedores.

Oligopolio: Pocos oferentes y muchos demandantes.

Oligopsonio: Pocos compradores y muchos oferentes.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

El Estado ha intervenido para evitar los fenómenos distorsivos de la libertad de mercado. Así, los gobiernos quedan atrapados entre el deseo de sustentar su industria nacional - frente a empresas extranjeras muy competitivas- y su voluntad de proteger a los consumidores, al intentar mantener cierta competencia del mercado nacional para estabilizar los precios.

A nivel legislativo en nuestro país existe un régimen instaurado por la Ley 27442 la que en su art. 1 establece que “Están prohibidos los acuerdos entre competidores, las concentraciones económicas, los actos o conductas, de cualquier forma manifestados, relacionados con la producción e intercambio de bienes o servicios, que tengan por objeto o efecto limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia o el acceso al mercado o que constituyan abuso de una posición dominante en un mercado, de modo que pueda resultar perjui-

cio para el interés económico general. Se les aplicarán las sanciones establecidas en la presente ley a quienes realicen dichos actos o incurran en dichas conductas, sin perjuicio de otras responsabilidades que pudieren corresponder como consecuencia de los mismos.” Por su parte el art. 2 establece cuáles son las prácticas absolutamente restrictivas de la competencia, mientras que el art. 3 fija las que considera simplemente restrictivas. En su capítulo 2 y 3 regula el régimen de la posición dominante y de la concentración respectivamente.

Esta Ley además de fijar el órgano competente de aplicación y un tribunal específico para el tratamiento de éstos conflictos, establece un procedimiento especial y un régimen de sanciones para aquellos que incumplan con lo normado por la misma.

Es claro entonces que el riesgo de la competencia se encuentra acotado y regulado con el objeto de establecer más claramente “las reglas del mercado”, sin embargo, esta regulación no supone que su índice de concreción sea el óptimo para darle garantía al normal desenvolvimiento de una empresa pequeña o mediana.

5.3. DISPERSIÓN DELIMITACIÓN Y EXCLUSIÓN DE RIESGOS

La dispersión o atomización del riesgo es una técnica de los negocios que tienen como objeto principal al mismo en forma directa o indirecta. Consiste en la búsqueda de dividirlo en tantas unidades como sea posible para disminuir sus consecuencias económicas entre la mutualidad de los participantes. Así quién administra riesgos lo hace por cuenta de los administrados sobre quienes pesa la incertidumbre de que un hecho se produzca o no.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Esta técnica muy analizada en el ámbito del seguro también es prevalente en las actividades financieras. Empero, no termina en ellas su utilización de hecho diversas formas de la llamada “Ingeniería de negocios” se funda en este principio.

En realidad se trata de la aplicación del principio de la solidaridad, ésta no considerada solamente como un valor (sentido axiológico) sino como una técnica proceso de disminución de las cargas individuales de los agentes que participan de una actividad económica (sentido económico) y de la responsabilidad individual y colectiva de los mismos (sentido jurídico).

Ahora bien, para poder dispersar correctamente los riesgos hay que efectuar dos operaciones previas: Su evaluación y su delimitación. La primera significa considerar con la mayor precisión posible cuales son los alcances de un riesgo tanto en su intensidad como

en su probabilidad. A este objeto se aplicarán las técnicas actuariales que basadas en las estadísticas efectúan proyecciones de factibilidad e intensidad.

Como consecuencia de la evaluación, e íntimamente ligada a ella, resulta vital determinar el alcance del riesgo asumido. Para ello se fijan los alcances del mismo produciéndose lo que se conoce como delimitación del riesgo. Allí las técnicas actuariales, financieras, económicas y jurídicas se conjugan para poner un límite lo más preciso posible que cumpla con el objeto del negocio.

5.4. TEORÍA DEL RIESGO CREADO.

La teoría del riesgo es una teoría con la cual se pretende establecer un criterio adecuado para los fines del derecho y de las necesidades sociales de nuestra época por medio del cual determinar cuál o cuáles son los responsables de un daño ocasionado a una persona natural o jurídica que no tenía por qué soportar.

Este criterio se estableció debido a la necesidad de lograr un criterio que no tuviese las mismas dificultades que tiene la noción de culpa que reinaba anteriormente en el campo de la responsabilidad civil. En efecto, la noción de culpa era insuficiente ya que en muchas ocasiones es casi imposible determinar quien fue el que ocasionó el hecho dañino, en especial teniendo en cuenta que en nuestra época, debido a la tecnificación, al crecimiento de las ciudades y la complejidad de nuestra sociedad, determinar quién tiene la culpa puede ser una tarea inmanejable.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

La teoría del riesgo creado como fue conocida en nuestro país, se funda en la idea que quien incorpore un riesgo al plexo social debe responder por él. Este principio que abandona el fundamento de la culpa como sistema exclusivo de atribución de responsabilidad fue incorporado en el derogado Código Civil por medio de su art. 1113.

El mismo tuvo su réplica en el nuevo Código Civil y Comercial en el Art. 1757 que expresa: “Hecho de las cosas y actividades riesgosas. Toda persona responde por el daño causado por el riesgo o vicio de las cosas, o de las actividades que sean riesgosas o peligrosas por su naturaleza, por los medios empleados o por las circunstancias de su realización.”

La aplicación de ésta teoría tuvo como consecuencia principal la extensión de la responsabilidad a terceros no intervinientes necesariamente en el acto dañoso. Se aplicó el principio de solidaridad económico-jurídico con el objeto de darle mayores garantías a las víctimas de una responsabilidad civil.

Esta teoría abrió las puertas para la objetivación de diversidad de responsabilidades, lo que significa por un lado la incorporación de nuevos responsables (sujetos al riesgo de reclamo) y la búsqueda de protección de los considerados “vulnerables”.

El derecho ha buscado por medio del régimen de la responsabilidad civil objetivándolo, alcanzar la protección de aquellos sujetos considerados expuestos a mayor riesgo. Ello ha impuesto a quienes son titulares, explotadores o se valen de medios de producción una mayor carga que si bien pueden trasladar a una entidad aseguradora por medio del contrato respectivo, no dejan de ser un mayor costo y un riesgo específico.

5.5. TEORÍA DE LOS JUEGOS.

La teoría de juegos resulta relevante en el ámbito empresarial porque toda organización, y los que la dirigen, se encuentran constantemente enfrentando situaciones donde hay que tomar decisiones.

Nash (Fernandez, 2021), principal exponente de esta teoría, destacó por sus contribuciones al desarrollo del marco analítico y el estudio de la teoría de juegos que es, tal vez, una de las herramientas teóricas más aplicables en el análisis del proceso de toma de decisiones en la vida real.

Dichas decisiones requieren una evaluación de los riesgos y beneficios para tomar la más óptima dadas las circunstancias. La idea subyacente básica de la teoría de juegos es que



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

las decisiones de cada participante en el juego dependen no solamente de sus propias estrategias sino también de las estrategias de los demás participantes. Ejemplos sencillos de este principio básico se pueden encontrar en el ajedrez, el póquer, etcétera.

En su esencia, la teoría de juegos estudia las posibles combinaciones y resultados que se pueden dar en una situación o juego en particular con base en el comportamiento racional de los participantes bajo cualquier situación concebible.

La teoría de juegos ha sido ampliamente usada para estudiar problemas económicos como los duopolios y oligopolios y para analizar estrategias bélicas.

Aunque la teoría de juegos tuvo sus orígenes en 1944 con el trabajo de John von Neumann y Oskar Morgenstern, John Nash contribuyó de manera seminal a su estudio, con el desarrollo modelos matemáticos que permitieron aplicar la teoría de juegos a problemas con más de una solución, conocidos como juegos con equilibrios múltiples.

El ejemplo más famoso de este tipo de equilibrios es el del dilema del prisionero. En esta situación, dos cómplices en un crimen han sido arrestados y la policía les ofrece, por se

parado a cada uno, una sentencia reducida a cambio de una confesión incriminando al cómplice. Cada prisionero tiene la opción de confesar o no. Si confiesa, el resultado puede ser una sentencia reducida, suponiendo que el cómplice no confiesa, o una sentencia mediana si ambos confiesan.

Si no confiesa, podría quedar en libertad, suponiendo que el cómplice tampoco confiesa, pero también corre el riesgo de una sentencia larga si no confiesa y su cómplice sí.

A primera instancia, parecería que la mejor decisión para el prisionero es no confesar; el hecho de que el cómplice tenga el incentivo de confesar hace que la mejor decisión sea confesar para evitar el escenario de la sentencia más larga.

Aunque la solución del juego arroja un equilibrio subóptimo, el riesgo implícito por la incertidumbre de no saber que hará el otro prisionero lleva a esta solución de equilibrio conocida como el equilibrio de Nash.

La teoría de juegos tiene limitaciones prácticas importantes en algunos casos, como el supuesto de que todos los agentes se comportan de manera racional y que además tienen conocimiento de todas las opciones a su alcance y al alcance de su contrincante.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

No obstante, su desarrollo y aplicación han contribuido de manera tangible a mejorar el diseño de las reglas básicas de negociación y la necesidad de cooperación para la resolución de ciertos conflictos.

El aporte fundamental de Nash fue el "Equilibrio de Nash" o "equilibrio medio".

Se trata de un "concepto de solución" en el que todos los jugadores ejecutaron sabiéndolo la estrategia que maximiza sus ganancias dadas las estrategias de los otros actores de forma que carecen de incentivos para hacer un cambio individual de estrategia.

Nash revolucionó así la toma de decisiones en Economía y sobre todo la Teoría de los Juegos: el área de la matemática que a partir del uso de modelos estudia las tomas de decisiones y las interacciones en lo que se conoce como estructuras formalizadas de incentivos, lo juegos.

La importancia de éste esquema para la toma de decisiones es que maximiza el mayor éxito posible y, en consecuencia disminuye el riesgo de pérdida. Esto es intenta obtener un equilibrio medio de riesgos.

5.7. RIESGO Y GESTIÓN.

Como hemos analizado en puntos anteriores la concepción actual de administración está fuertemente ligada a la de gestión de riesgos. La contraposición riesgo-certeza, seguridad-inseguridad, es la tensión que el administrador empresario debe manejar permanentemente.

La selección de riesgos, su limitación, su dispersión y eventual traslación son las tareas claves para una gestión correcta. Un profesional de la administración debe prever la concreción de diversos riesgos. Como ya vimos estos son muy diversos y suponen una mayor preparación técnica.

Los imprevistos en gestión empresarial tienden a ser cada vez menos. Las proyecciones a corto y largo plazo deben contener previsiones de desviación pero siempre tendrán un margen de "maniobra" que es donde actúa la gestión.

Un administrador contemporáneo debe provisionar y provisionar frente a eventuales situaciones disvaliosas. Debe entender los riesgos presentes pero también los futuros. Podrá sostenerse que en economías inestables ésta tarea podría significar un desafío imposible,



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

pero justamente la consideración de las especiales características del mercado donde opera la empresa es una obligación inevitable.

Los mercados de cualquier tipo (financieros, de consumo, etc.) son fluctuantes por su propia naturaleza. Ello significa la existencia de riesgos de diversa índole y variables pero no implican una imposibilidad absoluta de ciertas previsiones básicas.

6. RIESGO Y RESPONSABILIDAD.

Como hemos dicho en el punto anterior la empresa y sus administradores no pueden prever con exactitud todos los riesgos, pero si pueden prepararse para evitarlos o aminorarlos. La cuestión desde el punto de vista jurídico es determinar cuáles son los parámetros de diligencia aceptables a los fines de establecer la eventual responsabilidad.

Si bien todos los riesgos pueden preverse, no todos pueden evitarse. Las estrategias de prevención nunca son absolutas sino que simplemente impactan en la medida que las estadísticas y las probabilidades se sostengan y no haya grandes desvíos de las mismas.

En tal sentido, los desequilibrios macroeconómicos tienen vital importancia en la toma de decisiones y si bien las situaciones de inestabilidad global de un mercado afectadas por problemas de índole político, social y económico pueden advertirse, rara vez pueden amortiguarse totalmente.

Por su parte, la microeconomía tiene una mayor vinculación con las decisiones adoptadas por quien ejerce el gerenciamiento. Ellas obedecen al “clima del mercado” específico en donde se desarrolla la empresa.

Pero es claro que macro y micro economía interactúan permanentemente y muchas veces es difícil diferenciar hasta qué punto se trata de una problemática o crisis particular o general.

De allí que al evaluar la conducta del administrador o de los socios resulte complejo determinar si se ha cumplido o no con los parámetros razonables de diligencia.

6.1. FUNDAMENTOS DE LA RESPONSABILIDAD EMPRESARIA.

Ligado íntimamente con lo referido en el punto anterior se encuentra el régimen de la responsabilidad de los administradores y de los socios en las sociedades que ejecutan una actividad empresaria.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Nuestro sistema jurídico funda la imputación sobre el factor de atribución subjetivo culpa. Se entiende a esta como la falta de pericia, prudencia y diligencia que en el caso de actividades profesionales o con cierto conocimiento técnico debe cumplir con los parámetros de las mismas. Pero a su vez se han desarrollado e incorporado en nuestra legislación los factores objetivos de atribución de responsabilidad.

Mientras que la base de justificación jurídica de la responsabilidad por culpa está ligada a la obligación de responder por la falta de cuidado, las responsabilidades objetivas se encuentran fundadas en la teoría del riesgo creado, esto es, que quien obtiene un provecho de un objeto, actividad u organización debe responder por ellos. La actividad empresarial habitualmente genera riesgos en su interacción social, por lo que el régimen de responsabilidad la afecta particularmente. La probabilidad de provocar daños, incumplir deberes de prevención o generar condiciones para la producción de perjuicios genera una mayor responsabilidad que ha evolucionado cada vez con más fuerza.

6.2. ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD EMPRESARIA

A pesar de lo dicho no puede sostenerse que la responsabilidad empresarial es absoluta e ilimitada. En primer término está ligada a los principios generales de relación causal, imputabilidad y daño. Faltando alguno de esos requisitos no se genera la obligación de indemnizar. Pero además, se procura preservar a la empresa para el cumplimiento de sus fines ya que se la considera un motor esencial del desarrollo económico. Por esa causa

los comerciantes y los empresarios han pujado por la protección jurídica de su patrimonio con el objeto de afectar solamente una parte del mismo al riesgo del giro empresarial.

En tal sentido se ha acudido al sistema de limitación de la responsabilidad, este entendido como protección a los socios capitalistas e inversores y no así a la sociedad que integran. En efecto, los que limitan su responsabilidad al patrimonio suscrito son los socios, no así la sociedad que deberá responder con la totalidad del mismo.

Se trata en definitiva en el resguardo de aquellos que arriesgan parte de su patrimonio con el objeto de obtener un beneficio económico priorizando que, con ese incentivo, se logrará la inyección de capital a la actividad económica.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Entonces, por medio de una institución jurídica, la limitación de la responsabilidad, se protege y limita el riesgo de quien intenta desarrollar una organización económica para la producción, intercambio o intermediación de bienes, servicios y valores.

6.3. LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD. EVOLUCIÓN. FORMAS.

Como venimos diciendo la limitación de la responsabilidad es una forma de proteger a quienes deciden impulsar una actividad económica. Su origen se remonta a las épocas de la expansión territorial de los países europeos en el siglo XVI. La limitación de la responsabilidad fue pensada para la protección del patrimonio del monarca administrado por emprendedores abalados por el estado para desarrollar actividades en las colonias. Luego, ya en el siglo XIX la protección se extendió a los patrimonios particulares de las empresas adquiriendo distintas formas.

La forma societaria fue y sigue siendo la más habitual, sirviendo de estructura jurídica a la empresa. Sus distintos tipos societarios reconocen al menos una mínima forma de limitación, cuál es, la subsidiariedad que consiste en otorgarle al socio el beneficio de excusión frente al reclamo de los acreedores de la sociedad. Los demás tipos reconocen una mayor forma de responsabilidad, sea en forma mixta o pura. Ella consiste en limitar la obligación del socio al de la integración de la parte, cuota o acción subscriptas. Dicha barrera, como veremos no es infranqueable, pero significa un importante valladar frente a terceros. El empresario individual no tuvo durante un largo lapso de nuestra evolución jurídica la posibilidad de acceder al régimen societario. Con la modificación introducida a la ley 19.550 por la 26.994 se incorporó a nuestro régimen la sociedad anónima unipersonal. Por medio de ella una persona puede afectar parte de su patrimonio para desarrollar una actividad empresaria limitando a el su responsabilidad.

A su vez, el especial impulso que ha tomado el fideicomiso en distintas actividades económicas y financieras ha demostrado que éste también es un eficaz instrumento para la limitación de la responsabilidad.

6.4. EXTENSIÓN DE LA RESPONSABILIDAD: INOPONIBILIDAD DE LA PERSONA JURÍDICA, RESPONSABILIDAD DE LOS ADMINISTRADORES Y LOS SOCIOS. QUIEBRA, GRUPOS EMPRESARIOS.

Con la incorporación del art. 54 de la ley de sociedades diversos autores notables autores han dicho que “El título del artículo “inoponibilidad de la personalidad jurídica” –que no



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

integra la norma pero induce su interpretación-, corresponde a la visión anglosajona y continental de la personalidad jurídica², que también se advierte en las diversas nomenclaturas con las que se afronta la cuestión” (CNCiv, Sala "A", 14/08/1985, "Otero de Gómez, Noemí I. c. Gómez, Francisco", J.A. 1986-II-128, con nota de Omar U. Barbero; Cañal, Diana, "Extensión de responsabilidad: solidaridad. Teoría del *disregard*. Las personas jurídicas como instrumento de fraude a la ley. Jurisprudencia reciente", en "Responsabilidad de los administradores y socios por deudas laborales", Fundación para la Investigación y Desarrollo de las Ciencias Jurídicas; Embid Irujo, José M. y Varela, Fernando, "Personalidad jurídica, levantamiento del velo societario y práctica judicial". "Reflexiones desde las dos orillas", L.L. 2000-B, pág. 1090; Fortín, Pablo, "Sociedad comercial. Personalidad, desestimación y procedimiento", L.L. 1992-C, pág. 329; Muiño, Orlando M., "El aspecto societario". "La personalidad jurídica y su desestimación", DS 99, 1996, tº VII, pág. 741.)

El art. 396 CCyC, dedicado a la inoponibilidad, dispone que "El acto inoponible no tiene efectos con respecto a terceros, excepto en los casos previstos por la ley", enunciado que debe entenderse referido, según los casos, a uno o más terceros

El nuevo Código emplea la noción de inoponibilidad para un sinnúmero de cuestiones (arts. 249, 298, 338 a 342, 369, 449, 473, 527, 877, 1239, 1301, 1805, 1816, 1893, 1989, 2196, 2207 y 2383 CCyC). (Para ayudar a la comprensión del concepto de inoponibilidad en el nuevo Código: Highton de Nolasco, Elena, "Reforma al Código Civil y Comercial: Principios y disposiciones generales en materia de derechos reales", RDPC, año 2012-2, Proyecto de Código Civil y Comercial, tº I, pág. 583).

Los artículos 54, 59 y 274 de la Ley de Sociedades extienden la responsabilidad a los socios o administradores de la sociedad cuando éstos han tenido una conducta personal reprochable tendiente a violar la ley en perjuicio de la propia sociedad, sus accionistas o terceros.

A su vez, la extensión a los socios, controlantes y grupos económicos principalmente en caso de quiebra cobra vital importancia al evaluar el riesgo de la insolvencia. Las normas previstas no sólo por la ley 19.550 sino también por la ley de Concursos y Quiebras supo-



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

nen un régimen de extensión que pretende garantizar a terceros un aminoramiento de su riesgo crediticio.

Entender el fenómeno jurídico de grupo societario, requiere en primer lugar comprender el fenómeno económico de la concentración empresaria.

En este aspecto la ciencia jurídica se encuentra subordinada a la económica.

El derecho tan solo receptó jurídicamente y en forma parcial lo que la realidad impuso.

Comprendido este fenómeno económico por los juristas, el debate en derecho societario se trasladó desde la figura autónoma y tradicional de una única sociedad, al del grupo de sociedades.

Ahora bien, enfrentados a un grupo de sociedades, y a la hora de efectuar un análisis jurídico sobre su organización y funcionamiento no resulta adecuado recurrir sin más a normas que regulan la sociedad tradicional, ya que sus "perfiles resultan insuficientes" (José Miguel -EMBED IRUJO,, "Grupos de sociedades y Gobierno Corporativo", en Congreso Argentino de Derecho Societario y III Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa, Ed. Lara, T. Bs. As. p. 435/6).

La comunidad política se disputa en una tensión entre dos posiciones contrarias. Por un lado, la necesidad de favorecer la inversión y el desarrollo de emprendimientos económicos que se ven beneficiados por la agrupación empresaria. Por otro lado, el riesgo de que esa concentración suponga una forma de abuso que dañifique a terceros ajenos al grupo lo cual genera un reclamo social sobre la necesidad de regularla. Logramos determinar y puede observarse objetivamente que la actuación de grande grupos económicos sirve – aunque no siempre en forma lineal- para generar desarrollo de emprendimientos de gran importancia en nuestro país. Ahora, los mismos suponen un importante riesgo para el ambiente y la salud de la población local. Entonces, no podemos soslayar que esa tensión de principios sociales y económicos, complique la aparición de un régimen jurídico muy estricto. Ahora bien, pudimos comprender que viene avanzando una tendencia general a la aceptación de la necesidad de establecer una normativa sistémica.

Justamente la sociología nos explica los alcances del control social considerado como un conjunto de modelos normativos que tienen como objeto resolver o mitigar los conflictos a los miembros o sectores de la sociedad (Fucito, 1989). A su vez, la sociología económica fija variables y patrones de referencia para la explicación de las actividades productivas, de intercambio y de consumo. Pero no debemos desatender que esta disci-



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

plina busca ser crítica y no la justificación de esas actividades, sobre todo, cuando ellas resultan riesgosas (Smelser ,1965).

Los conflictos sociales devenidos en judiciales y políticos de los casos de las “pasteras”, de Barrick Gold, del Grupo económico Monsanto-Bayer y de las fumigaciones de agrotóxicos en las explotaciones de nuestro país son claros ejemplos de esa tensión entre el desarrollo económico y la desprotección de quienes se ven dañados por él. Significaron por una parte, una mejora de las condiciones económicas para la población (empleo, consumo, etc.) y por otra los perjuicios propios de la falta de control de esa explotación. Es importante resaltar las garantías incorporadas en nuestra constitución en sus artículos 42 y 43 y los establecido por la Declaración Universal de los Derechos Humanos (DUDH) en su artículo 12 –derecho a la salud- Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre –artículo 11-. En tal sentido, el concepto de desarrollo sustentable se liga al de protección de la salud y el ambiente. Debemos advertir que el concepto moderno de progreso indefinido, junto a la creencia de un constante crecimiento económico han generado esquemas sociales conflictivos.

La necesidad de una regulación específica se corresponde con el impacto social que genera la actuación de los grupos económicos tanto desde el punto positivo como negativo. Hoy claramente nos encontramos, frente a una insuficiente regulación jurídica de los grupos económicos. Ello en virtud que no satisface los reclamos sociales. Esto pudimos comprobarlo al evaluar cómo, frente a ciertas situaciones, se producen conflictos que son propios de la tensión entre los intereses comunitarios. Ellos, como los hemos descripto y detallado tienen que encuadrarse jurídicamente para evitar que se acrecienten. También hemos analizado los fundamentos que generaron las normas existentes y que nos muestran una tendencia evolutiva que acredita como accionan las fuerzas sociales sobre esta temática. Hemos determinado la existencia de esos conflictos y su avance en casos recientes que aumentan cada vez más en su frecuencia. Por el otro lado subsiste el reclamo por las inversiones, la innovación y el desarrollo económico. Esta puja requiere de una normativa que logre un equilibrio de derechos subjetivos y del interés social.

6.5. LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD Y PERSONERÍA

El Derecho le reconoce a las personas, tanto a las humanas como a las jurídicas (bien que con distinto alcance) ciertos derechos (muchas veces denominados “atributos”): a ser titular de un patrimonio, de un nombre y de un domicilio. En cuanto a los “atributos socie-



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

tarios” existen distintas posiciones. Algunos autores sostienen que las sociedades anónimas cuentan con cinco atributos: la personalidad jurídica, la responsabilidad limitada, la transferencia de las acciones, la delegación de la administración y la propiedad de las participaciones sociales. (Polanco López, Hugo A., “¿La desestimación de la personalidad jurídica, resuelve el problema de la responsabilidad de los accionistas?”, <https://derechocomercialuc.files.wordpress.com/.../la-desestimacic3b3n-d...>).

La Corte Suprema tradicionalmente ha considerado al patrimonio de la sociedad como un atributo. Por ejemplo: CSJN, 08/11/2011, “Catania, Américo M. c. BCRA y otros s/Hábeas data”, MJJ69555.

Bien se ha dicho que “la constitución de una persona jurídica tiene como finalidad primordial crear un nuevo sujeto de derecho con distinto patrimonio y distinta responsabilidad. Éste es un principio fundamental: existe una separación entre la personalidad del ente y las personas que lo componen. La persona jurídica no se confunde con sus miembros. Se crea un sujeto de derecho enteramente distinto de sus fundadores, miembros y administradores, que posee patrimonio, como atributo propio de cualquier sujeto de derecho, y los terceros que contratan con la persona jurídica no contratan con sus integrantes sino con el ente creado por éstos” (Compagnucci de Caso, Rubén y otros, “Código Civil de la República Argentina explicado. (Doctrina. Jurisprudencia. Bibliografía)”, ed. Rubinzal-Culzoni, tº I, pág. 77).

La cuestión no es sencilla, pues seguimos discutiendo qué es una persona jurídica para el Derecho, como puede comprobarse en la minuciosa recopilación de tendencias doctrinarias que hicieron Junyent Bas, Francisco y Richard, E. Hugo, “Acerca de la persona jurídica. A propósito de los debates sobre su conceptualización y otros aspectos derivados de ello”, (www.acaderc.org.ar).

Es inherente a la condición de dueño de un patrimonio el poder ser titular de derechos y obligaciones. Ello tiene particular interés respecto de las personas jurídicas.

La Ley argentina permite que, en principio, los socios de algunas sociedades comerciales (como las SRL o las S.A.) sólo sean responsables por los aportes comprometidos, aunque también a los otros tipos societarios les reconoce la subsidiariedad, lo que supone otra forma de limitación.

Pero esa facultad de limitar la responsabilidad que deriva del tipo social elegido no constituye un derecho o atributo de esa clase de sociedades, sino de sus socios, dato que conviene ir reteniendo.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Que existan tipos de sociedades que admiten que sus socios limiten su responsabilidad patrimonial y otras que no (o no tanto) demuestra que tal limitación de la responsabilidad tampoco es prototípica de la personalidad jurídica de la sociedad ni constituye un atributo suyo.

Entonces el riesgo de insolvencia o impotencia patrimonial se limita (condiciona o traslada) a las sociedad y no así a los socios. Ello supone una protección a los socios en desmedro de tercero contratantes o acreedores de la sociedad.

6.6. DISPERSIÓN DEL RIESGO EMPRESARIO.

El riesgo puede ser aminorado de distintos modos. Una correcta tarea de prevención supone la necesidad de utilizar distintas estrategias para evitar su impacto y sus consecuencias negativas. Una de ellas es la dispersión del riesgo que es un concepto muy practicado en el ámbito del seguro y de la actividad financiera. El mismo consiste en separar las unidades de riesgo para que las mismas no se vean afectadas entre sí. Ello se puede lograr con distintas herramientas. En el terreno de la inversión, resulta un plan adecuado el distribuir el capital en distintas actividades con el objeto de evitar que la pérdida de una de ellas afecte a las restantes.

La conformación de grupos económicos en alianzas estratégicas logra cumplir parcialmente este objetivo ya que puede tratarse de tareas complementarias que servirán mas para la disminución de costos que para lograr la dispersión.

Se trata en definitiva de reconocer la mayor vocación expansionista de una empresa y su capacidad de asumir nuevos desafíos ya que una buena dispersión significa avanzar sobre programas y desarrollos que no tienen relación tan estrecha con la principal actividad de la organización. Podríamos decir que la dispersión es de por si un riesgo que permite evitar mayores riesgos.

7. CONCLUSIONES

7.1 Nos hemos propuesto analizar cómo funciona el riesgo y su marco teórico en el concepto de empresa y determinar la manera en que interactúa el derecho en la protección equilibrada de esta frente a aquel.

7.2 Hemos formulado la pregunta a evacuar del siguiente modo: **¿Es factible la delimitación del riesgo para las empresas por medio de instrumentos jurídicos?**

7.3 En consecuencia, de la referida cuestión hemos postulado como **Hipótesis:** El riesgo empresario puede ser delimitado por medio de instrumentos jurídicos adecuados.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

7.4 El concepto originado en el ámbito de la economía y no del derecho, toma tres elementos clásicos.

1.- La organización.

2.- El factor humano o trabajo.

3.- El capital o los instrumentos materiales e inmateriales para cumplir con el fin.

Sin embargo, la concepción más moderna ha entendido que existe un elemento intangible, medible y trascendente: el riesgo. El mismo se define en forma genérica como la probabilidad que algo ocurra o no.

7.5 La complejidad de las relaciones entre los titulares de factores de la producción, voluntarias, ha generado en ámbito de la teoría de la empresa la idea de concebir a ésta como un conjunto de contratos: contratos de trabajo, contratos de administración, contrato de sociedad, contrato de suscripción de obligaciones, contratos de distribución etc. Estos contratos determinan la forma en que se combinan los factores para la obtención de la producción y la forma en que los rendimientos obtenidos se reparten entre los distintos participantes en la empresa. Todos estos contratos no constituyen una red (como Internet, en la que todos los sistemas están conectados con todos) sino que adoptan una estructura centralizada.

7.6 Las empresas se diferencian de otro tipo de organizaciones o individuos porque su supervivencia depende de que disminuyan lo más posible sus costos de producción o, dicho de modo inverso, mejoren su cooperación entre todos sus miembros para disminuir sus costos.

7.7 Con el desarrollo de la empresa en la actividad económica, su conceptualización e incorporación en la actividad jurídica, la organización económica pasó a tener una función central en el derecho. Por tal motivo comenzó a regularse en rededor de la empresa un ordenamiento variado pero que la afecta directamente. Esa interrelación que incluye a distintas ramas clásicas del derecho generó un análisis multidisciplinario poniendo eje en la empresa como centro de la actividad económica, social, jurídica e inclusive política. Esto motivo la formación de una nueva área del derecho que ha dado motivo a estudios especializados y a una nueva visión del plexo jurídico.

7.8 Es que existe un interés social en favorecer la creación y desarrollo de aquellas organizaciones que en su conjunto significan la mayor parte del otorgamiento de empleo y del movimiento económico local. Pero además, muchas empresas de grandes dimensiones llegaron a serlo siendo primero pequeñas o medianas.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Por ello los esfuerzos estatales tendientes a su creación y apoyo han sido variados aunque no siempre exitosos.

7.9 El éxito de una empresa o negocio no se produce solo por la forma en que sus trabajadores realicen sus labores en relación a las normas establecidas, sino que también lo determina muchos otros factores, tanto internos como externos, por lo que administrar los riesgos de control interno, supone que cada organización tenga que enfrentarse a un gran número de eventualidades o contingencias, lo cual resulta inevitable en el ámbito de su gestión.

7.10 El riesgo está íntimamente asociado a la incertidumbre. En forma general se lo define como la probabilidad de ocurrencia de un hecho en un tiempo determinado.

7.11 Los riesgos adquieren diversidad de formas y todos deben ser detectados, analizados y controlados. Existen estándares para su delimitación y control, lo que configura una actual obligación técnica de quién realiza la gestión empresaria.

7.12 La dispersión o atomización del riesgo es una técnica de los negocios que tienen como objeto principal al mismo en forma directa o indirecta. Consiste en la búsqueda de dividirlo en tantas unidades como sea posible para disminuir sus consecuencias económicas entre la mutualidad de los participantes. Así quién administra riesgos lo hace por cuenta de los administrados sobre quienes pesa la incertidumbre de que un hecho se produzca o no.

7.13 Un administrador contemporáneo debe previsionar y provisionar frente a eventuales situaciones disvaliosas. Debe entender los riesgos presentes pero también los futuros. Podrá sostenerse que en economías inestables ésta tarea podría significar un desafío imposible, pero justamente la consideración de las especiales características del mercado donde opera la empresa es una obligación inevitable. Como consecuencia de lo cual la responsabilidad del administrador debe ser medida conforme esos parámetros de conducta.

7.14 En tal sentido se ha acudido al sistema de limitación de la responsabilidad, este entendido como protección a los socios capitalistas e inversores y no así a la sociedad que integran. En efecto, los que limitan su responsabilidad al patrimonio suscripto son los socios, no así la sociedad que deberá responder con la totalidad del mismo.

7.15 Los artículos 54, 59 y 274 de la Ley de Sociedades extienden la responsabilidad a los socios o administradores de la sociedad cuando éstos han tenido una conducta perso-



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

nal reprochable tendiente a violar la ley en perjuicio de la propia sociedad, sus accionistas o terceros.

A su vez, la extensión a los socios, controlantes y grupos económicos principalmente en caso de quiebra cobra vital importancia al evaluar el riesgo de la insolvencia. Las normas previstas no sólo por la ley 19.550 sino también por la ley de Concursos y Quiebras suponen un régimen de extensión que pretende garantizar a terceros un aminoramiento de su riesgo crediticio

7.16 Existe una diferencia sustancial entre limitación de responsabilidad y personería. Sin embargo ambas se encuentran estrechamente ligadas. Un principio fundamental: existe una separación entre la personalidad del ente y las personas que lo componen. La persona jurídica no se confunde con sus miembros. Se crea un sujeto de derecho enteramente distinto de sus fundadores, miembros y administradores, que posee patrimonio, como atributo propio de cualquier sujeto de derecho, y los terceros que contratan con la persona jurídica no contratan con sus integrantes sino con el ente creado por éstos.

7.17 Por lo tanto podemos sostener que hemos corroborado teóricamente la hipótesis propuesta y afirmar que el riesgo empresario puede ser delimitado por medio de instrumentos jurídicos adecuados.

8. BIBLIOGRAFÍA:

JURÍDICA:

Aguilera, Manuel (2016) "Las sociedades en el Código Civil y Comercial de la Nación". XXXII Jornadas Notariales Argentinas.

Alegria H. "Sociedades comerciales" Bs.As. Revista del derecho privado y comunitario. Año 2003 vol. nro.2 en biblioteca CPACF.

Bllvao Aranda, Facundo M., "La limitación de responsabilidad del empresario individual", MJ-DOC-5682-AR | MJD5682 (Microjuris Argentina)

Bodie, Zvi Y MERTON, Robert C., Naucapalpan de Juarez, Prentice Halli Hispanoamericana, 1999.

Beaumont Callirgos, Ricardo. El Fondo Empresarial: Novedad del Anteproyecto de Nueva Ley Marco del Empresariado. En Revista Ius et Pax. N° 30. Lima.1999. pp. 76.

Cabanellas De Las Cuevas, Guillermo La Personalidad Jurídica Societaria 1° Ed. Buenos Aires .Heliasta 1994

DICCIONARIO MAPFRE

https://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/r/riesgo.jsp

Elías Laroza, Enrique. Derecho Societario Peruano. La Ley General de Sociedades del Perú. Editora Normas Legales, Trujillo 2001.

Fargosi, Horacio P., Nota sobre sociedades comerciales y personalidad jurídica; L.L. T° 1988-E, pág. 796.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

- Ferrara, F. (2006). "Teoría de la persona jurídica". Madrid: Editorial Comares, España, pp. 136 y ss.
- Figueroa, Emilio (2016). "La sociedad unipersonal. La importancia su regulación en el derecho societario". Lima: Universidad de Ciencias Aplicadas.
- Fragoso, J.C. (2002). "Análisis y Administración de Riesgos Financieros". Exposición de la materia de Análisis de Riesgos, de la Especialidad en Economía Financiera de la Universidad Veracruzana, Capítulo 13: Mercado de Derivados, Xalapa.
- Gamio, Alvaro, CASTELLAN, Santiago, "*Límites a la creación voluntaria de patrimonios de afectación para la salvaguarda de bienes*", Revista de Derecho, 2013, vol. 12, no 22, p. 147-178. Recuperado el 28 de Octubre de 2014 en:<http://revistaderecho.um.edu.uy/wp-content/uploads/2013/02/Gamio-y-Castellana-L%C3%83%C2%ADmites-a-la-creaci%C3%83%C2%B3n-voluntaria-de-patrimonios-de-afectaci%C3%83%C2%B3n-para-la-salvaguarda-de-bienes.pdf>
- HILLSON, David. La sociedad del Riesgo. https://www.researchgate.net/journal/1460-3799_Risk_Management.

- Hualde, Fernando; Fuentes Legislativas Europeas. Aspectos a tener en cuenta para su incorporación, "Sociedades y Concursos en el MERCOSUR", Primer Encuentro Argentino-Uruguayo de Instituto de Derecho Comercial, AD-HOC, Bs.As. 1996, pág. 36.-
- Koprinarov. B. (2005). El riesgo empresarial y su gestión analítica. Recuperado de <http://www.analitica.com/va/economia/.../5753437.asp>.
- Llambías, Jorge J., Código Civil Anotado; Ed. Abeledo-Perrot, 2016.
- Ler Pera, Sergio, Sociedad y Persona Jurídica; L.L., Tº 1989-A, pág. 1084
- Manne, Henry J. (1967). "*Our Two Corporation Systems: Law and Economics*", Va. L. Rev. 53, 259.
- Martorel, Ernesto E. Tratado de Derecho Comercial .Abeledo Perrot.2016.
- Martorel, Ernesto E. Tratado de Contratos de la Empresa. Abeledo Perrot.2016
- NISSEN, Augusto Ricardo "Curso de Derecho Societario", ED. AD-HOC, Buenos Aires 1998, p.63.20)
- Olivera Garcia, Ricardo. Estudios de Derecho Societario. RubinzalCulzoni editores. 2005.
- Palmero, Juan Carlos, Unificación Civil y Comercial, R.D.C.O., 22-132.
- Radresa, Emilio, La persona jurídica en el Código Civil y en el Proyecto de Unificación; LL, Tº 1988-D, pág. 683.
- Richard, Efraín H., Concepto moderno de sociedad; ponencia presentada en el V Congreso de Derecho Societario, 1992.
- Rivera, Julio Cesar "Instituciones de Derecho Civil" Parte General, Ed. Abeledo Perrot, Bs.As. 1995, p. 161.
- Smith, Juan Carlos, Persona Jurídica, Enciclopedia Jurídica Omeba, Tº XXII, pág. 265 y ss..
- Toledano. 2003. Metodología para desarrollar riesgos empresariales. Situado en <http://www.contraloria.cu>
./procedimientodeidentificacióndelosriesgosdecontrolinterno.pdf
- Veron, "Ley de Sociedades Comerciales Comentada y Anotada", T. 1 y 2.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Vidal Aurengue, Sebastián publicado en: “Notas sobre la Ley de Sociedades Anónimas de España”, www.justiniano.com/revista_doctrina_ley_de_sociedades_espana;
Vitolo, Daniel R. (2012). Las sociedades unipersonales y la reforma de la ley 19.550, La Ley, Año LXXVI N° 98
Vitolo, Daniel R., La personalidad jurídica en materia societaria; L.L., Tº 1990-D, pág. 830.

ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS:

- Agudelo Cortés, Oscar. Administración para todos: Con su enfoque en sistema. Cali. 1994.
- Aguila Real, Jesus Alfaro. Teoría de la empresa. <https://almacenederecho.org/teoria-la-empresa>. 2016.
- Armada Trabas, Elvira. El Control interno en Cuba. Realidad empresarial. Vinculo con la auditoria. XCLAI. 2005.
- Arrow, Kenneth, Political and economic evaluation of social effects and externalities. <https://www.nber.org/system/files/chapters/c3349/c3349.pdf>. 1970.
- Aguilar Siliceo, Alfonso. Capacitación y Desarrollo del personal. Editorial Limusa México. 3ra edición. 1996.
- Asamblea Nacional del Poder Popular, Ley No. 59/87 Código Civil. AS/NZS 4360. E. Administración de riesgos. Australia. 1999.
- Abram, Jorge. Manejo de riesgos. Actualidad económica. 20 de Abril 2007.
- Armada Torres. La aplicación de los nuevos conceptos de Control Interno. Memorias Magnéticas. IV Taller de Auditoria y control 2003.
- Bacón, Charles. Manual de Auditoria y Control 2003.
- Burgos, David, Rodríguez, Manuel y Wesbeny. Control Interno, de la Revista del Instituto de auditores internos. No. 37, Buenos Aires. Junio 1976.
- Beltrán Jaramillo, Jesús M. Indicadores de Gestión. España. 1992.
- Barnes R, M. Motion and time study (design and management of work). Editorial Revolucionaria. La Habana. 1971.
- Baca, Gómez Antonio (1997).”La Administración de Riesgos Financieros”. Artículo tomado de la revista Ejecutivos de Finanzas, publicación mensual, año XXVI, No. 11, Noviembre, México.
- Bentley, T Capacitación empresarial. Editorial McGraw Hill. Interamericana, S.A. 1993.
- Beldar Muñoz, Victor. Prevención de los riesgos, Implementación de un sistema de control de los riesgos de operación en la empresa. Colombia, 2005. www.gestiopolis.com
- Buterf. Gay. Ingeniería y Evaluación de los planes de formación. Editorial Deusto, S.A. España. 1992.
- Bodie, Zwi y Robert. C. Merton (1999). Finanzas. Editorial Pretince Hall, México.
- Buckley, R/Caple J. The Theory and Practice of Traimning. Editorial Díaz Santos, S.A. España. 1991.
- Capote Cordobés, Gabriel. El Control Interno y el Control. Revista de Auditoría y Control. No 1 Mayo-Agosto.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

- Cartategui Pérez María del Carmen. Debilidades en el ambiente de trabajo que afectan el control interno. Habana 2000.
- CECOFIS. Curso básico Administración de riesgos. SEADIS Educación a distancia. <http://www.ccofis.cub/articulo2htm> consultado octubre 2008 Colectivo de Autores. Herramientas para el contador. CECOFIS, Montevideo, Uruguay, 2004, ISBN, 959-7185-01.6.
- Comité Minan 1979. Financial Executives Research Foundation (Fundación para Investigaciones Financieras Ejecutivas). Consejo de Estado de la República de Cuba, Decreto Ley 92/1986. Control Interno. Las distintas responsabilidades de la Empresa. Lic. Guillermo Schmidt Gamboa.
- Consultoría BISE, S.A. Informe de Planeación Estratégica (2005).
- Consultoría BISE, S.A. Informe de Diagnostico de Control interno. 2005.
- Coopers & Lybrand. Los nuevos conceptos de control interno. Informe COSO. T. 1. Madrid. Ediciones Días de Santos. 1997.
- Chacón Paredes, Wladimir. El control interno como herramienta fundamental contable y controladora de las organizaciones, Universidad de Carabobo, Valencia, Venezuela, 2001 Chaconw@bfvz.com consultado octubre 2008
- Chiavennato, I. Administración de los Recursos Humanos: Liderazgo (2da) Editorial Atlas, México, 1990.
- Curso Básico Administración de Riesgos. CECOFIS 2005.
- Davis Keith/Westher, B.W. Administración del Personal y Recursos Humanos. Editorial McGraw Hill, México, 1993.
- Del Pozo Delgado, P. Formación de Formadores. Editorial Eudema, Madrid, 1ra Edición, 1993.
- Delgado García, Alfa Iris. Procedimiento para la elaboración de la estrategia de Control Interno a partir de la Matriz DAFO. Octubre 2006.
- Díaz, Tinoco Jaime y Fausto Hernández Trillo (1996). Futuros y opciones financieros. Edita Limusa, México.
- Dorta Velásquez, José Andrés. La evaluación de los riesgos como componente básico del sistema de Control Interno. España, 2004. Estándar Australiano. Administración de Riesgos.
- Estrada Sevilla, Mayra. Metodología para documentar los sistemas de control interno bajo el enfoque administrativo. Memorias Magnéticas IV Taller Nacional de Auditoría y Control 2003.
- Estrada Sevilla Mayra. Los nuevos enfoque del control interno junio 2004.
- Francioti, Enrique Néstor. Aspectos prácticos del Control Interno No. 35. Buenos Aires 1975.
- Fragoso, J.C (2002). “Análisis y Administración de Riesgos Financieros”. Exposición de la materia de Análisis de Riesgos, de la especialidad en Economía Financiera de la Universidad Veracruzana, Capítulo 13: Mercado de Derivados, Xalapa. Ferma. ESTANDARES DE GERENCIA DE RIESGOS 2003.
- Fernández, Tomás y Tamaro, Elena. «Biografía de John F. Nash». En Biografías y Vidas. La enciclopedia biográfica en línea [Internet]. Barcelona, España, 2004. Disponible en https://www.biografiasyvidas.com/biografia/n/nash_john_f.htm [fecha de acceso: 8 de noviembre de 2021].
- ForeinnCorruptPracticesActivities (Ley sobre las Prácticas Corruptas Extranjeras). 1997.
- Felipe Fucito. Concepción sociológica del derecho, Cuadernos de investigaciones Nº 10



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Instituto de Investigaciones Jurídicas y Sociales A. L. Gioja- Facultad de Derecho – U.B.A. 1989.

García González, Javier. Mejora en la Confiabilidad operacional de las planta de generación de energía eléctrica: Desarrollo de una metodología de gestión de mantenimiento basado en riesgos. Tesis Master. Madrid Universidad Pontificia Comillas. Julio (RBM). 2004.

García Suárez, Arlenis. Un estudio teórico sobre la gestión de riesgos financieros en las empresas. 1997. Arlenys.garcía@umco.cu . consultado octubre 2008.

Gonzalo Alonso. F. Gerencia de riesgos. Anales de Mecánica y electricidad. Majo-Junio. 2005.

Gonzalo Alonso. F. Gerencia de riesgos. Modelo de gerencia de riesgos basado en el estándar Europeo. Planificación del proceso. Análisis de Mecánica y Electricidad. Mayo- Junio. 2006.

Guía metodológica para la realización de auditoría de Gestión. Oficina Nacional de Auditoría. Cuba 1998.

Infanta Ugarte, Joaquin. La necesidad de insistir sobre el control interno. Revista de auditoria y control. No. 1/2000 Mayo-Junio.

Infanta Ugarte, Joaquin. Las Lecciones del caso Enro. Revista Auditoria ycontrol. No. 6 Agosto/2002.

Illescas, Jesús. El Plan y los medios de desarrollo de formación. Revista Economía Industrial (España). Julio- Agosto, 1995.

Ivancevich, J.& Lorenzi, P. Gestión, calidad y competitividad. España, 1996.

Jorion, Philippe (1999). Valor en riesgo. Edita Limusa, México.

Katz, R.L. Skillof efective, administrador. New York. Editorial Harper and Row, 1995.

Koontz. H. Eloementos de Administración. Editorial McGraw Hill, México, 1990.

Koprinarov. B. El riesgo empresarial y su gestión. Analítica 12 Mayo 2005.

Krugman, R. Paul y Maurice Obstfeld (1995) Economía Internacional. 3ra Edición, editorial Mc Graw- Hill, España.

Lage Dávila, Carlos. Mientras más descentralizamos más tenemos que controlar. Revista Auditora y control No. 5/2002.

L. Mace, Myles. Promoción y Formación de ejecutivos. Editorial ciencias Sociales. La Habana. 1990.

Lewent, Judy C., y A. John Kearney (1990). Identifying, Measuring, and Hedging Currency Risk at Merck”. Continental Bank Jorunal of Appliend Corporate Finance 2, pp. 19-28; EE.UU.

Levi, D. Maurice (1997). Finanzas Internacionales. 3ra Edicion. Editorial McGraw-Hill. México.

López, García, Juan (2004), Procedimiento Metodológico de la Evaluación del Desempeño y el Perfeccionamiento de Control Interno y la Gestión, 2002.

Madrigal J. B. Introducción a la gestión de Riesgos Empresariales Habana 2004.

Miranda Estrada, Antonio y otros. Auditoría de las Empresas Socialistas. Año 1984.

Mucci, O.O, y Tellería, E.D. Empresas familiares: Introducción, características y roles. 2003. Recuperado http://nulan.mdp.edu.ar/1360/1/01211_b.pdf

Normaria. Boletín de la Comisión de Normas y Asuntos profesionales del Instituto de Auditores de Argentina.

Ortega Maria Angélica. –El informe coso frente al contexto Colombiano. Revista. ASFA-COP. Año 2000.

Pascale, Ricardo (1999). Decisiones Financieras. 3ra Edición, EdicionesMachi, Argentina. PCC. Resolución económica del V congreso del Partido Comunista de Cuba. La Habana,



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

1997.

Peñalver Antonio. Planificación Estratégica de la Formación. Ediciones Hispanoamericanas, 1995.

Pelegrin Pérez, Edmundo Lázaro. El análisis de riesgos y los servicios de consultoría. Año 2002.

Pelegrin Pérez, Edmundo Lázaro. El seguro Complemento o Alternativa para la Empresa Estatal Cubana. Año 2001.

Pelegrin Pérez, Edmundo Lázaro. La Administración de los Riesgos, su impacto en la empresa cubana. Cuba, UPR, 2006.

Pickle H, R. &Abramson, R, L. Administración de empresas pequeñas y medianas. Editorial Limusa. México, 1990.

Portillo tarronga, María Pilar. Gestión de Riesgos Financieros: Tipos de interés, 2003.

<http://www.5campus.com/leccion/gesrfti>. consultado octubre 2008

Quincosa Díaz, Metodología para gestionar riesgos empresariales. Una herramienta indispensable para la empresa moderna. www.monografía.com consultado septiembre 2008.

Quirós, M Administración del riesgo y auditoría interna. 2003.

<http://ucu.ucr.ac.cr/boletin1-2003.articulo9htm>. consultado septiembre 2008

Randell G. La Valoración y Formación del Personal. Editorial Deusto. España, 1992.

Relea Lazo, J. L. La Formación Instrumento para la Estrategia, Revista Economía Industrial (Europa), Enero-Febrero, 1995.

“Revista Gerencia y Seguros”, FUNDACION MAPFRE ESTUDIO, Año XVII, No 68,4° Trimestre. Madrid, España. 1999.

“Revista Gerencia y Seguros”, FUNDACION MAPFRE ESTUDIO, Año XVI, No 64, 4° Trimestre. Madrid, España. 1998.

“Revista Gerencia y Seguros”, FUNDACION MAPFRE ESTUDIO, Año XVI, No 66, 2° Trimestre. Madrid, España. 1999.

“Revista Gerencia y Seguros”, FUNDACION MAPFRE ESTUDIO, Año XV, No 59, 3° Trimestre. Madrid, España. 1997.

“Revista Gerencia y Seguros”, FUNDACION MAPFRE ESTUDIO, Año XVI, No 63, 3° Trimestre. Madrid, España. 1997.

Rodríguez, R., “Situación actual y perspectivas de la Administración de Riesgos en Cuba” en el 1er Seminario Nacional sobre Administración de Riesgos, Mayo 1998.

Rodríguez. S. Manuel. Efectividad organizacional. Obstáculos e impulsores. Editorial brigada de Impresiones del centro para la defensa, 1990.

Rodríguez P. José Martí. El factor humano en la empresa. Ediciones Deusto. Madrid, S.A. 1992. Seminario Nacional sobre Administración de Riesgos, “ El Rol del Gerente de Riesgos en una organización”, Mayo 1998.

Srinivos, K.M. Human resources management, Contemporary and perspectivas in Canadá. Editorial McGraw Hill Toronto, 1984.

Sistema Integrado GRH. Donostia San Sebastián. España, 1994.

Tichy N.M/Frombrum J/Devanna M.A. Conducción estratégica de los recursos humanos. España Ediciones Deusto S.A. 1992.

Villacorta Cavero Armando. Desarrollo de una auditoría interna basada en la evaluación de los riesgos Armando,

Zorrilla, Z. Juan Pablo (2004). La Administración de los Riesgos. México, 2004.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA

Firma y aclaración
del director del proyecto.

Lugar y fecha: San Justo, 30 de Marzo de 2022.-