ISSN 1992-1896

Contabilidad y Negocios

Revista del Departamento Académico de Ciencias Administrativas

volumen 6, número 12
noviembre 2011

FONDO EDITORIAL
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

CONTENIDO

EDITORIAL 3

ACTUALIDAD CONTABLE

La revelación de información social por parte de las empresas españolas: factores explicativos y necesidad de legitimidad social 5
Herenia Gutiérrez Ponce y Begoña Navallas Labat

BANCA Y FINANZAS

Análisis de intervención de las series temporales patrimonio y flujo neto de dinero de los Fondos de Inversión Socialmente Responsables (FISR) de Brasil 26
Luis Ferruz Agudo, Isabel Marco Sanjuán y Daniel Knebel Baggio

ADMINISTRACIÓN

Valor económico de la empresa: alcances y consideraciones 36
Alex Medina Giacomozzi

ECONOMÍA

Los determinantes del trabajo a tiempo parcial en Lima Metropolitana 50
Manuel Saavedra Martinez

PONENCIAS

Normas Internacionales de Información Financiera y el Peritaje Contable 67
Angélica Arroyo Morales

La evaluación como factor motivador en el proceso enseñanza-aprendizaje 82
Marina Cadenillas Londoña

Colaboradores 89

Instrucciones a los autores 91

EDITORIAL

Finalizamos el año 2011 con la publicación del segundo número del sexto volumen de *Contabilidad y Negocios.* Este año se ve marcado por acontecimientos locales y por el resurgimiento de una crisis financiera internacional que, reconociendo la necesidad de aplicar planes de contingencia para enfrentarla, plantean también preguntas de largo plazo acerca de cómo lograr un crecimiento económico con equidad.

Estas situaciones influyen directamente en carreras como Contabilidad y Administración, vinculadas íntimamente con la toma de decisiones organizacionales, tanto en organizaciones privadas como públicas, y generan la necesidad de diseñar escenarios que permitan una actuación efectiva. En este contexto, la academia desempeña un papel importante, en la medida que se mantenga conectada con esta problemática, desarrollando investigaciones que contribuyan a un mejor conocimiento de los acontecimientos y fenómenos implicados, así como a la generación de propuestas para afrontarlos. Es un reto al que tenemos que responder adecuadamente.

En este segundo número del sexto volumen de la revista, los artículos seleccionados para su publicación, se integran en cinco secciones: Actualidad Contable, Banca y Finanzas, Administración, Economía y una nueva sección, Ponencias.

La sección Actualidad Contable incluye un artículo en el cual los autores dan a conocer los resultados de una investigación acerca del tipo de información social voluntaria que las empresas cotizadas españolas suministraban antes de que existiera alguna regulación al respecto. En particular, analizan las decisiones de revelar voluntariamente información social por parte de las empresas cotizadas relacionándolas con las actividades que desarrollan, su tamaño y el hecho de cotizar en mercados exteriores.

La sección Banca y Finanzas presenta un artículo en el cual se analiza si la creación de una categoría propia para los Fondos de Inversión Socialmente Responsables (FISR) de Brasil origina variaciones en las series temporales de patrimonio y flujo de dinero de dichos fondos. Para tal efecto, se examina el comportamiento de los FISR brasileños existentes en el periodo comprendido entre los años 2001 y 2009, aplicando las metodologías de Box y Jenkins (1970) y de intervenciones.

La tercera sección de esta edición, Administración, contiene un ensayo que pretende establecer las bases en las que se sustenta el valor económico de las empresas y los aspectos que deben considerar sus ejecutivos al gestionarlo. En su argumentación, el autor considera los agentes económicos involucrados, la forma de modelar la empresa y la relación entre el mercado real y el financiero.

En la cuarta sección, Economía, se incluye un artículo con los resultados de una investigación que identifica los factores determinantes de la incidencia del trabajo a tiempo parcial en la ciudad de Lima Metropolitana en el año 2008. El autor estima un modelo econométrico Probit, basado en información proveniente de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO) del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

En esta edición se incluye una nueva sección que reúne dos ponencias en eventos académicos nacionales e internacionales. La primera de ellas está referida a las Normas Internacionales de Información Financiera y el Peritaje Contable, considerando que este es una competencia del Contador Público. En la segunda ponencia, el autor presenta una experiencia educativa en la que se considera a la evaluación como un factor motivador durante el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Finalizamos este año con la seguridad de que el contenido de cada uno de los artículos publicados en los dos números de este volumen, se suman a una serie de publicaciones de alto nivel académico incluidos en los volúmenes anteriores que serán de mucha utilidad para nuestros lectores.

Al igual que en las ediciones anteriores, agradecemos a los autores de los artículos publicados en este número, a los árbitros que colaboran con la evaluación de los mismos y a todo el equipo editorial de la revista, cuya identificación y esfuerzo permite poner en circulación cada número, cumpliendo con los estándares de calidad establecidos y los plazos necesarios para la publicación oportuna.

Oscar Alfredo Díaz Becerra
Director

La revelación de información social por parte de las empresas españolas: factores explicativos y necesidad de legitimidad social

The disclosure of the social information by the Spanish companies: explanatory factors and necessity of social legitimacy

Herenia Gutiérrez Ponce y Begoña Navallas Labat

Universidad Autónoma de Madrid
Departamento de Contabilidad

Resumen

El presente trabajo pretende conocer, siguiendo la teoría de la legitimidad, el grado de difusión existente de información social por parte de las empresas cotizadas españolas y los factores que determinan su revelación. Para ello, hemos analizado la información social que voluntariamente divulgan las empresas de la muestra como parte del informe anual. El estudio muestra que las sociedades analizadas revelan escasa información social laboral y no laboral, y muestra la relación existente entre el sector de actividad, el tamaño de la empresa y el hecho de cotizar en mercados exteriores con la decisión de revelar información social voluntariamente. No encuentra, por el contrario, ninguna relación con el grado de difusión de la propiedad, hipótesis planteada que no sido contrastada.

Palabras clave: información social, información voluntaria.

Abstract

This study pretends, following the Legitimacy theory, to know the disclosure level of social information by Spanish listed companies, and the main factor influencing disclosure decisions. This study shows that studied companies disclose very few labour and non labour social information, and also shows the association among sector of activity, company size and the listing on international markets with the intention of disclosing social information voluntary . No association was found between ownership diffusion and voluntary disclosure.

Keywords: Social information, voluntary disclosure.

1. Introducción

En 1997, con la fundación del Global Reporting Initiative (GRI), se establecieron las bases para la elaboración de un marco de información social y medioambiental comparable, de carácter internacional, para dar respuesta a la creciente insatisfacción con el contenido de la información financiera obligatoria. El descontento ante el modelo tradicional de información financiera ha sido manifestado tanto desde el ámbito académico (Leuz y Verrecchia 2000; Meek, Roberts y Gray 1995) como desde el ámbito profesional (FASB 2001, AICPA 1994). Este nuevo marco se produce como consecuencia de la aparición de un creciente número de agentes económicos, distintos a los accionistas, que tenían interés en obtener más información que la estrictamente financiera, de manera que en los últimos años se orientó la emisión de información hacia esa totalidad de grupos de agentes económicos (*stakeholder approach*). Otras iniciativas similares han partido de la propia Unión Europea, con la publicación del *Libro Verde* (2001), en el que se reclama una mayor responsabilidad social corporativa (Corporate Social Responsability –CSR–), sin definir un modelo informativo específico. A partir de 2000, se comienza a publicar en el marco del Global Reporting Initiative (GRI) y de manera separada de la información financiera de carácter obligatorio, un nuevo documento de carácter voluntario, la memoria de sostenibilidad. El objetivo de dicha memoria se refiere fundamentalmente a la necesidad de medición, divulgación y rendición de cuentas que debe realizarse frente a grupos de interés, tanto internos y externos, en relación con el papel desempeñado por la organización con respecto al objetivo del desarrollo sostenible.

Tradicionalmente, la literatura empírica enmarcada en la investigación sobre la publicación de información de carácter voluntario, ha centrado su atención en identificar los principales factores que permiten explicar las razones de las compañías para publicar voluntariamente más información de la requerida, y el impacto de este tipo de información en los mercados de capitales (Ahmed y Courtis 1999), en la relación precio-resultado (Lang y Lundhom 1993), en el coste de capital (Botosan 1997, Botosan y Plumlee 2002), en el coste de la deuda (Sengupta 1998), así como en otras variables relacionadas con el entorno informativo de la empresa (Leuz y Verrecchia 2000, Healy *et al.* 1999).

De acuerdo con la teoría de la legitimidad, el objetivo del presente trabajo es conocer el perfil de las empresas españolas que revelaron información social en los años previos a que esta fuera demandada de manera más extensa con el objeto de mejorar su legitimidad social. Para ello, se ha analizado el contenido de la información social revelada como parte de los informes anuales, considerando que estos son importantes vehículos de información de las entidades accesibles a la mayoría de los usuarios (Meek, Roberts y Gray 1995, Neu *et al.* 1998). Para un total de 132 observaciones, correspondientes a 33 empresas en cuatro ejercicios consecutivos, los resultados muestran que los niveles de revelación de información social son relativamente bajos, con una revelación media de información del 20%, encontrándose una relación positiva entre los niveles de información y las variables tamaño y sector. Por el contrario, no se ha encontrado evidencia empírica de la relación existente con otras variables explicativas seleccionadas, tales como la difusión del capital o la cotización exterior.

En el caso concreto de la información social, consideramos que la decisión de revelar información viene determinada por la teoría de la legitimidad. Así, esta última plantea que las empresas buscan ser percibidas como entidades que se mantienen dentro de los

límites de cada sociedad, de manera que sean percibidas por terceros como entidades legitimadas. A este respecto, Lindbloom (1994) distingue entre legitimidad y legitimación, ya que considera que legitimidad es un estatus y legitimación es el proceso por el cual una entidad consigue ser percibida como legitimada.

La principal aportación del presente trabajo radica en el tratamiento dado al análisis de la información de carácter social, debido a la escasa investigación realizada en España sobre la revelación voluntaria de información social, tanto laboral como no laboral, desde la perspectiva de la teoría de la legitimidad. Trabajos previos en España abordan la revelación de información de carácter social y medioambiental (Archel 2003, Archel y Lizárraga 2001, Moneva y Llena 1996, 2000), si bien se ha realizado una escasa investigación empírica sobre la decisión de revelar información exclusivamente de carácter social en España (Reverte 2009). En segundo lugar, este es un país continental con una detallada regulación contable y mercantil, inspirada en el Derecho Romano, por lo que resulta interesante conocer los incentivos de las empresas españolas para la revelación de la información, especialmente en un contexto de cambio normativo contable que se aproxima al modelo anglosajón. Por último, las empresas españolas han afrontado un periodo de expansión e internacionalización sin precedentes en el periodo analizado, por lo que resulta de especial interés conocer los factores que determinan su necesidad de legitimidad social en dicho periodo. Por ello, los resultados de nuestro estudio pueden ser de interés tanto para reguladores como para la comunidad investigadora, dado que permite conocer las principales características de las empresas que deciden revelar este tipo de información con objeto de mejorar su legitimidad en la sociedad.

2. La información social voluntaria: algunos estudios previos

2.1. Sobre información social y medioambiental

Con frecuencia, la información social y la medioambiental son objeto de análisis común: algunos autores han analizado el fenómeno de información VESAD (Voluntary Enviromental and Social Accounting Disclosure) tales como Gray, Kouhy y Lavers (1995), o Mathews (1997), información voluntaria que, como se verá más adelante, debe entenderse como parte de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Otros autores utilizan el mencionado término Corporate Social Disclosure (CSD) igualmente referido a información social y medioambiental, y que suele mantener la característica de ser información voluntaria (Gray *et al.* 2001, Newson y Deegan 2002). Similar clasificación es la que realizan Moneva y Llena (1996) al recoger esta información voluntaria dentro de tres grupos: información sobre el personal, información sobre la labor social e información medioambiental.

En las últimas décadas se ha podido observar un aumento considerable en la cantidad de información VESAD que facilitan las empresas (Gray, Kouhy y Lavers 1995). Las razones que explican el desarrollo del concepto de responsabilidad social, pueden resumirse en las siguientes, de acuerdo con Gonzalo y Tua (1986):

- incremento de la sensibilización por el nivel y calidad de vida: aparecen cuestiones tales como el medioambiente, o el interés por la difusión cultural,
- aumento de la sensibilización ante el poder económico de las empresas: se abre la posibilidad de que la comunidad pueda pedir cuentas a la empresa por su actuación social,

- incremento de las exigencias sociales de transparencia y control, en especial sobre aquellas cuestiones que afecten a la colectividad,
- la progresiva separación entre capital y poder, y la creciente importancia del factor trabajo.

De esta forma, son muchos los autores que concluyen que el aumento de la información VESAD se debe a la presión de dichos grupos de intereses (Williams 1999), de manera que las entidades incluyen información voluntaria por dos motivos fundamentales:

- proteger sus propios intereses, de forma que puedan legitimar su relación con la sociedad, transmitiendo una imagen de congruencia con los objetivos y prioridades de la sociedad,
- evitar posibles regulaciones e intervenciones de las administraciones, sensibles a esa demanda de información.

Por tanto, la práctica actual apunta a la incorporación de este tipo de información, tanto social como medioambiental, en los estados financieros sin que exista para ello un referente único pues aparece incorporada en la memoria de las cuentas anuales, en el informe de gestión, mediante un estado independiente, etc.

En los últimos años se han multiplicado las iniciativas que recomiendan una nueva reorientación de los objetivos prioritarios de las empresas, de forma que, sin renunciar a su objetivo principal que es la obtención del máximo beneficio, se integre dentro de su entorno, con especial atención a cuestiones sociales y medioambientales. AECA (2004) considera en su Marco Conceptual de Responsabilidad Social Corporativa, las principales características:

- representa el compromiso con la idea de organización que contribuye a la sociedad;
- implica un comportamiento empresarial coherente, más allá del objetivo básico del beneficio económico;
- son elementos fundamentales de la empresa el desarrollo de las personas que forman parte de la misma y la preservación del medio ambiente;
- la responsabilidad social corporativa contempla un triple impacto: social, medioambiental y económico;
- el compromiso tiene carácter voluntario.

De acuerdo con esta tendencia, se utilizan con mayor frecuencia términos como sostenibilidad o desarrollo sostenible. La definición de sostenibilidad implica que «para obtener un desarrollo humano pleno, es necesario no solo satisfacer las necesidades del presente, sino también permitir a las generaciones futuras que satisfagan las propias» (Moneva y Lamela 2003: 4). Esta legítima y muy positiva declaración de principios de actuación social parece lejana del ámbito específico de la información financiera, por cuanto, de acuerdo con los autores, la información financiera refleja básicamente hechos pasados.

La respuesta a esta necesidad de transparencia está dada por la aparición de informes específicos de sostenibilidad de las empresas, que se presentan de forma independiente a las cuentas anuales. La Global Reporting Initiative editó en el año 2000 una guía, posteriormente revisada en el 2002 y 2006 para la elaboración de informes de sostenibilidad, que incluye gran cantidad de información de carácter social, medioambiental, organizativo, y económico, presentada mediante una serie de indicadores. La aceptación por parte de las empresas españolas de este instrumento de información ha puesto de manifiesto en determinados estudios el creciente interés de las mismas en la elaboración de estas memorias o informes de sostenibilidad (Moneva y Lamela 2003), frente

a los resultados obtenidos en ejercicios anteriores (Larrinaga *et al.* 2002).

2.2. La información social y laboral

Esta preocupación por la difusión de información social tiene un importante precedente en la publicación del Corporate Report en Inglaterra y Gales en 1975, de tal forma que la nueva concepción de empresa como coalición de intereses implica que la información financiera no se refiere exclusivamente a la situación patrimonial y los resultados de la misma, sino también al mismo entorno en el que opera la misma y, de acuerdo con Hernández (1999), mediante la recomendación adicional de estados complementarios. De esta forma, el Corporate Report hace referencia exactamente a la necesidad de incorporar cierto tipo de información no financiera en el conjunto de los estados financieros de las empresas, como parte de lo que hemos denominado información voluntaria.

Por su parte, Cea (1980) establece tres formas distintas de presentar la información social. Un primer grupo en el que se emplean métodos contables tradicionales que pueden realizarse de dos formas: mediante la reclasificación de las partidas específicas de información social, o a través de la elaboración de estados financieros específicos como el estado de valor añadido. Un segundo grupo presenta la información social de la empresa no exclusivamente derivada de los registros contables, normalmente con la descripción de prácticas en la empresa, ratios e indicadores, etcétera. Un tercer y último grupo, el más ambicioso según el autor, en el que se calculan los efectos de la empresa sobre el entorno social.

En este sentido, se han producido los intentos de desarrollo del balance social. Este no tiene una única forma de elaboración y presentación. El interés por su formulación surge en los años setenta, al parecer de estudios teóricos sobre cómo elaborar unos estados financieros específicos. De esta manera, además de los avances obtenidos por el Corporate Report en Inglaterra y Gales, aparecen otros intentos de normalización de la información de carácter social mediante el balance social en Estados Unidos y en Francia, ambos en 1977. La norma francesa obligó a las empresas de más de 300 trabajadores —en 1982 se aumentó a 750 trabajadores— a presentar un balance social con el objeto de satisfacer las necesidades informativas de los empleados. De manera similar, con posterioridad, otros países como Alemania o Suecia decidieron exigir información similar. Este auge que experimentó la contabilidad social desde finales de los setenta, no ha tenido una aceptación generalizada, de tal forma que no ha pasado a formar parte de la práctica habitual de las empresas.

Las razones que explican este hecho (Gray *et al.* 1987) son, entre otras, la dificultad de elaborar dicha información ante la ausencia de modelos comparables, el poco interés de los grupos destinatarios y, como consecuencia de las dos anteriores, la baja rentabilidad de la elaboración de dicha información en términos de coste / beneficio.

De esta forma, además de presentar exigencias informativas diferentes entre los distintos países, la forma en la que esta se facilita a los trabajadores y sus representantes difiere notablemente entre un país y otro. Así, en el caso de España, la información requerida en las cuentas anuales es muy limitada, ya que esta no se ha considerado en el medio de difusión de la información exigida por el Estatuto de los Trabajadores.

2.3. Investigación empírica

Gran parte de los trabajos analizados se refiere al estudio de la información de carácter social en un país determinado: Adams, Hill y Roberts (1998) sobre

Europa Occidental; Gray, Kouhy y Lavers (1995) y Brammer y Pavelin (2004) sobre Gran Bretaña. Además de los estudios puramente descriptivos, existen determinados trabajos que buscan conocer las razones y motivaciones para la revelación de la información social. De acuerdo con Newson y Deegan (2002), las principales circunstancias que influyen en la revelación de información social y medioambiental son aquellas referidas a:

- cambios en los intereses y preocupaciones de la comunidad,
- atención negativa por parte de los medios de comunicación,
- existencia de algún incidente de carácter social o medioambiental,
- preocupación de algún grupo social,
- denuncia probada de algún incumplimiento legal.

En resumen, las razones que influyen en la publicación de información social trascienden el simple cumplimiento de la información de carácter obligatorio y sientan las bases de lo que se ha definido como teoría de la legitimidad.

De acuerdo con Lindbloom (1994: 4), la legitimidad organizacional corresponde a «la existencia de un estatus que se produce cuando el sistema de valores de la entidad es congruente con el sistema de valores de un sistema social superior del cual la entidad forma parte. Cuando una disparidad, actual o potencial se produce entre los dos sistemas de valores, se produce una amenaza a la legitimidad de la entidad». En resumen, la teoría de la legitimidad se entiende como la existencia de un contrato social entre la empresa y la sociedad, de manera que la sociedad será responsable del entorno en el que opera (Deegan 2002).

En definitiva, se puede considerar que serán las expectativas de una sociedad cada vez más global las que influyen de manera creciente en la información revelada por parte de las empresas: así lo demuestran las conclusiones del estudio llevado a cabo por Environics International (1999), realizado mediante más de 25 000 entrevistas a ciudadanos de un total de veintitrés países. En dicho estudio se pudo comprobar que la gran mayoría de los entrevistados (3/4 partes) consideraron que las empresas eran responsables de la salud y seguridad laboral de sus trabajadores y del tratamiento justo e igualitario de los mismos. Además de esta responsabilidad, ante cuestiones de carácter estrictamente laboral, siete de cada diez entrevistados observaron que la empresa debe garantizar que sus productos y operaciones no dañen el medioambiente y, que tanto la propia entidad como sus proveedores, no empleen mano de obra infantil.

La demanda de información social descrita en el párrafo anterior no parece encontrar su contraparte en la información revelada por parte de las empresas. En esta línea se encuentran las conclusiones de Newson y Deegan (2002), cuyo trabajo revisa 148 empresas multinacionales pertenecientes a Australia, Corea y Singapur, mediante la comprobación de doce categorías de información social y medioambiental voluntaria. La mayoría de los casos en los que se revelan voluntariamente los elementos de información seleccionados se refieren fundamentalmente a cuestiones laborales. Por último, y en línea con otros trabajos analizados, los autores concluyen que fundamentalmente encuentran información exclusivamente sobre aquellas cuestiones positivas para la imagen de la empresa.

Otros autores buscan conocer las principales características de las empresas que revelan esta información, analizando los factores explicativos de dicha deci-

sión. En la mayor parte de los trabajos analizados en esta línea, se concluye que la información depende fundamentalmente del tamaño (Cowen *et al.* 1987, Roberts 1992, Brammer y Pavelin 2004) y del sector económico al que pertenece (Adams 2004, Archel 2003, Brammer y Pavelin 2004).

En cuanto a la investigación llevada a cabo en España, se han realizado diferentes estudios empíricos en los que se ha analizado la información social incluida en las cuentas anuales de empresas españolas y se ha llegado a conclusiones similares. Carmona y Carrasco (1988) comprueban que la mayor parte de la información de carácter social facilitada por las 61 empresas analizadas corresponde a información laboral. Cañibano (1988) concluye, a partir de una muestra de 68 empresas realizada sobre los estados financieros de 1985, que aproximadamente el 80% de ellas informa sobre cuestiones relacionadas con el personal, mientras que solo un 42% lo hace sobre prestaciones de carácter social. Moneva y Llena (1996), verifican en su estudio la falta de extensión y de calidad en la información social y medioambiental de las 47 empresas analizadas. De Fuentes (1993) y Pons (1996), además del mencionado trabajo de García Benau y Monterrey (1993), realizan estudios similares con conclusiones cercanas a las anteriores. Reverte (2009) concluye que la revelación de información de Responsabilidad Social Corporativa se explica fundamentalmente por las variables tamaño y sector y no encuentra ninguna relación con otras variables tales como rentabilidad o endeudamiento, en línea con los resultados de otros autores (Archel, 2003, García-Ayuso y Larrinaga 2003).

En resumen, de los trabajos analizados se puede concluir que las empresas españolas no presentan información social voluntaria distinta a la estrictamente laboral. Además, la información facilitada no es comparable entre sí, y parece destinada fundamentalmente a poner énfasis sobre lo positivo de la gestión realizada. Por último, en la mayor parte de los casos, los resultados obtenidos en los trabajos analizados demuestran, además de la gran heterogeneidad en la información social presentada, el lugar donde se presenta con mayor frecuencia, que es en un lugar distinto a las cuentas anuales.

2.4. Comienzos de la regulación existente

En los últimos años hemos asistido a una nueva corriente de interés social sobre las políticas de actuación de las empresas. De acuerdo con Muñoz y Arnau (2003), existe un consenso sobre las principales características del concepto de Responsabilidad Social Corporativa (RSC):

- tiene carácter voluntario: las empresas informan voluntariamente sobre determinados aspectos de su gestión, distintos de los estrictamente legales;
- está intrínsecamente vinculado con el concepto de desarrollo sostenible: la empresa considera su actuación económica como parte del entorno social y medioambiental y en esos términos mide su intervención;
- afecta a la propia gestión de la empresa: forma parte de la totalidad de las actividades que la empresa lleva a cabo.

En cuanto a la regulación contable e informativa en España, no existe ningún requerimiento específico distinto de los que aparecen en el Plan General de Contabilidad, y que en resumen se limita básicamente a exigir la inclusión como parte de la memoria de la información relativa al número de empleados, importe y desglose de las cargas sociales.

En cuanto a la normativa internacional, el IASB no ha dedicado ninguna de sus normas de contabilidad

a la regulación de la información social, sin considerar lo dispuesto en la NIC 19, referida a la contabilización de los planes de pensiones. De esta forma, no se recoge regulación contable en el sentido más estricto, por cuanto los requerimientos informativos son en todo caso recomendaciones realizadas por los diferentes organismos internacionales. Entre estos destacan el Pacto Mundial sobre Responsabilidad Social (2000) de la Naciones Unidas, las Directrices de la OCDE para las empresas multinacionales (2000), la Declaración Tripartita de la OIT sobre empresas internacionales y política social (1977-2000) y el Global Reporting Initiative. Por último, en el entorno europeo, la Unión Europea también ha hecho público el Libro Verde (2001): «Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas».

2.5. La información social y laboral en España

El 26 de junio de 2002 se publicó el «Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para su reforma», o «Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad», en el que se recogen las conclusiones del Comité de Expertos constituido por el Ministerio de Economía. Este informe busca conocer «las consecuencias y el alcance del contenido» del mencionado reglamento comunitario, «y por tanto la reforma que se considere adecuada». Los autores del Libro Blanco consideran que es recomendable incluir dos tipos de información de carácter social y laboral. Un primer documento que reúna información sobre la evolución de la empresa en términos de empleo y salarios, formación y promoción social, seguridad y salud en el trabajo, actuaciones a favor de la comunidad local. Otro documento, en este caso solo exigible a las grandes empresas, con información sobre la aportación a la creación de riqueza, medidas como la creación de valor añadido, la creación de empleo indirecto o la contribución a las cargas públicas mediante el pago de impuestos.

Por último, la Comisión vuelve a recordar que también en lo que respecta a la información de carácter social y laboral, debe mantenerse claramente la distinción clara entre la política y la estrategia social de las acciones concretas llevadas a cabo. Considera la Comisión que la información referida a las líneas maestras de actuación social de la empresa, deberá formar parte del Informe de Gestión, con la idea de que dicha información constituya el anuncio de un compromiso de coherencia en las actuaciones concretas, en línea con los objetivos empresariales.

Por último, la aprobación del nuevo Plan General de Contabilidad[1] publicado en noviembre de 2007, no ha recogido las inquietudes del Libro Blanco, por cuanto las exigencias de información de carácter social se mantienen similares a las existentes en el anterior Plan General de Contabilidad.

En resumen, cada vez es mayor la demanda de información transparente que garantice la legitimidad de la empresa, no solo en relación a su responsabilidad en términos laborales sino también a cuestiones sociales no laborales.

3. Metodología de la investigación

3.1. Objetivos

El objetivo fundamental del presente trabajo ha sido conocer el tipo de información social voluntaria que las empresas españolas suministraban antes de que

[1] Según Real Decreto 1514/2007

existiera alguna regulación al respecto. Por tanto, se analizó el comportamiento de las empresas de una muestra compuesta por sociedades cotizadas incluidas en el IBEX 35 para los ejercicios 1996-1999.

Por último, ante los cambios rápidos y profundos que han experimentado la economía y también los modelos de negocio, las informaciones relevantes que necesitan los inversores cambian constantemente. El objetivo es analizar si existe relación directa entre las empresas pertenecientes a sectores más competitivos y el suministro de información voluntaria sobre intangibles o de carácter social.

3.2. Diseño y cobertura de la muestra

Se ha seleccionado para la muestra a empresas incluidas en el índice bursátil IBEX 35, por ser estas las de mayor volumen en contratación y capitalización bursátil, y de esta forma, más susceptibles de tener usuarios diferentes y más numerosos de sus estados financieros. En segundo lugar, la mayoría de las principales empresas españolas con presencia en el exterior se encuentra dentro de este conjunto de sociedades cotizadas. Por último, se ha tenido en cuenta que las empresas que entran a formar parte de los mercados secundarios lo hacen bajo unas condiciones de mayor transparencia informativa. Las empresas incluidas dentro del IBEX 35 son, además, una muestra variada de diferentes sectores económicos, de forma que se reduce el posible sesgo al elegir empresas de sectores similares. En la tabla 2 se presentan las sociedades finalmente analizadas.

Se ha seleccionado el informe anual ya que es este un documento de información financiera de periodicidad homogénea para todas las sociedades —se emite para cada ejercicio económico— fácilmente identificable —aparece como un único documento, que engloba información financiera y no financiera bajo el título de informe anual— y de uso no restringido —no está dirigido exclusivamente a un colectivo, ni es información confidencial— por lo que cumple con las exigencias informativas de, primero, estar disponible para los usuarios interesados en su contenido, y además, permitir incorporar información de carácter adicional que completa y acompaña a la información estrictamente contable de las cuentas anuales. Por otro lado, el hecho de utilizar como soporte el informe anual implica el uso de un documento homogéneo en cuanto a su distribución, contenido y actualización y, de esta manera, se descarta el análisis de la información de carácter financiero incluida en las páginas web de cada una de las empresas seleccionadas. Si bien existen otros trabajos empíricos que utilizan otros elementos de información para el análisis de la información voluntaria, tales como páginas web corporativas, notas de prensa, reuniones informativas con los analistas financieros, publicación de previsiones de resultados, determinados trabajos empíricos (Botosan 1997, Lang y Lundholm 1993), ponen de manifiesto que los niveles de información voluntaria recogida en los informes anuales están directamente relacionados con la cantidad de información que se publica a través de otros medios.

Por último, es importante anotar que se han producido cambios en la composición del índice bursátil utilizado para este trabajo para el conjunto de ejercicios analizados. La razón de estos cambios se explica, en primer lugar, por haberse producido en este periodo importantes fusiones (Banco de Santander-Banco Central Hispano, BBV-Argentaria) que modifican las empresas a analizar para cada uno de los ejercicios, y en segundo lugar, por haberse modificado la composición por entradas y salidas de empresas en el índice bursátil en base a los criterios de incorporación de valores explicado anteriormente.

Por lo tanto, se ha decidido partir de las empresas incluidas en el índice del IBEX 35 del año 2000, y mantenerlas para el conjunto de los ejercicios anteriores, añadiendo aquellas empresas que se hubieran fusionado con el objeto de realizar el análisis de forma individualizada en los años anteriores. En la tabla 1 se muestran las entradas y salidas de empresas en la composición del IBEX 35, y en la tabla 2 las empresas finalmente analizadas.

Tabla 1. Cambios en la composición del IBEX 35

	Entradas de empresas	Salidas de empresas
1996	Gesa	Asturiana
1997	Sol Meliá, Puleva, Asturiana, Tubacex y Viscofan	Ence, Viscofán, Acciona, Metrovacesa y Gesa
1998	ACS, Aceralia y Telepizza	Banesto, Alba y FECSA
1999	Alba, Acciona, NH Hoteles, Ferrovial y Indra	Asturiana, Sevillana, Tubacex, Amper y Radiotrónica
2000	Amadeus, Sogecable, TPI, Terra, Red Eléctrica, Prisa, Zeltia y Carrefour	Puleva, Uralita, Viscofán, Argentaria, Mapfre, Aumar, Continente y PRYCA

Fuente: Actualidad Económica (2001)

Una vez descartadas aquellas empresas cuyos informes anuales no están disponibles para los ejercicios analizados, la composición de la muestra definitiva es la que se incluye en la tabla 3.

Tabla 2. Empresas incluidas en la muestra

Nombre	Sector
ACCIONA,S.A.	Construcción
ACERALIA Corp. Sider. S.A.	Siderurgia
ACERINOX, S.A.	Siderurgia
ACS,SA	Construcción
ACESA	Autopistas
AGUAS DE BARCELONA	Servicios
ALBA	Financiero
ALTADIS, S.A.	Alimentación
AMADEUS	Servicios
ARGENTARIA	Financiero
BBVA, S.A.	Financiero
BANCO POPULAR S.A.	Financiero
BANCO DE SANTANDER	Financiero
BANKINTER,S.A.	Financiero
ENDESA	Electricidad
FCC	Construcción
GAS NATURAL SDG, S.A.	Químico
GRUPO DRAGADOS, S.A.	Construcción
GRUPO FERROVIAL, S.A.	Construcción
HIDROELÉCTRICA CANT. S.A.	Electricidad
IBERDROLA, S.A.	Electricidad
INDRA	Servicios
NH HOTELES, S.A.	Servicios
PRISA	Comunicaciones
RED ELECTR. DE ESPAÑA, S.A.	Electricidad
REPSOL S.A.	Químico
SOL MELIA,S.A.	Servicios
TELE PIZZA S.A.	Alimentación
TELEFÓNICA ,S.A.	Comunicaciones
TERRA	Comunicaciones
UNIÓN FENOSA,S.A.	Electricidad
VALLEHERMOSO, S.A.	Inmobiliario
ZELTIA	Químico

3.3. Elaboración del índice

Para la creación de la base de datos necesaria para la elaboración del índice de información, se han analizado los informes anuales de cada una de las empresas de la muestra, identificando para cada uno de los ítems de información, su presencia o no en el informe anual a través de una variable dicotómica (1/0) de «información voluntaria». Si la empresa recoge en su informe

anual información relacionada con el ítem correspondiente, esta variable toma valor 1. En caso contrario, la variable «información voluntaria» toma valor 0. Para evitar cargas de subjetividad en la generación del índice y de forma similar a otros trabajos, no se pondera ninguno de los ítems de información seleccionados, de tal forma que se consideran todos. Existen trabajos empíricos previos que muestran que los resultados en el análisis de la información voluntaria son similares mediante la utilización de un índice ponderado o sin ponderar (Prencipe 2004). Así, en la tabla 3 se detalla la composición del índice.

Tabla 3. Información social y laboral: elementos de información seleccionados

Información social de carácter laboral	Número de empleados por categoría laboral Número de empleados por género Número de empleados por edad Políticas de formación: descripción general Políticas de formación: importes gastados Políticas de formación: número de empleados Negociación colectiva: descripción general Medidas de seguridad e higiene: información general Políticas de igualdad: descripción general Política de contratación de universitarios: descripción
Información social de carácter no laboral	Programas sociales financiados por la empresa: descripción Programas sociales financiados por la empresa: gasto realizado

3.4. Definición de las hipótesis de trabajo

Partiendo de los objetivos planteados, este trabajo busca conocer las causas que motivan la decisión de revelar información voluntaria y de carácter social. Se ha partido de cinco posibles factores explicativos: dos relativos al tamaño, la cotización exterior, el grado de difusión del capital y el sector de actividad. Estos factores han servido para definir las siguientes hipótesis que se quieren contrastar:

Tamaño

El factor tamaño ha sido identificado por numerosos trabajos como el principal determinante de la publicación de información voluntaria. La mayoría de estudios sobre información voluntaria obtienen conclusiones similares en relación al efecto del tamaño de las sociedades analizadas, medido bien por el total activos, ventas o número de accionistas. Encuentran una relación positiva entre el volumen de información y el tamaño, desde los primeros trabajos de Cerf (1961), a Cooke (1991), Meek, Roberts y Gray (1995), Giner (1997) o Gray *et al.* (2001), entre otros.

H1: Las empresas con mayor tamaño, medido en función de las ventas, presentan una disposición mayor a revelar información de manera voluntaria.

Por lo tanto, aquellas empresas con un tamaño mayor, en este trabajo medido por el volumen de ventas, presentarán una mayor necesidad de legitimar su posición en la sociedad. Se ha utilizado para esto el logaritmo de las ventas de la empresa en miles de euros.

H2: Las empresas con mayor tamaño, medido en función del número de empleados, presentan una disposición mayor a revelar información de manera voluntaria.

En este caso, se ha introducido una segunda medida del tamaño, esta vez relacionada con el número de empleados, pues de acuerdo con la teoría de la legitimidad, permitirá medir el tamaño de las compañías de acuerdo con su efecto sobre la sociedad. Se considera que aquellas empresas con un mayor número de empleados, cuentan también con un mayor número de usuarios dispuestos a demandar mayor volumen de información. Se empleó para esto la variable logaritmo del número de empleados.

Cotización bursátil

En cuanto al efecto de la cotización bursátil, algunos trabajos concluyen que existe una relación positiva entre el hecho de cotizar en mercados organizados y la presentación de información voluntaria: Cooke, (1989), Meek, Roberts y Gray (1995), Leuz (2000) encuentran evidencia empírica entre el nivel de información voluntariamente revelado y la cotización de los títulos. Otros autores como Buzby (1974) demuestran en su trabajo que no existe relación entre la cotización bursátil y la revelación de información voluntaria.

Aquellas sociedades que coticen en otros mercados secundarios distintos de las bolsas de valores españolas, tendrán un mayor número de usuarios de sus estados financieros que demanden un mayor nivel de información —por ejemplo, analistas financieros— que en algunos casos será distinto del nivel de información de carácter obligatorio en España. En estas situaciones, las empresas cotizadas en mercados exteriores presentarán una mayor disposición a informar en España sobre estas cuestiones de manera voluntaria, incluyendo estos elementos de información como parte de su informe anual.

H3: Las empresas, cuyos títulos cotizan en mercados secundarios en el exterior, presentan una disposición mayor a revelar información de manera voluntaria.

Por tanto, se ha analizado si cada una de las empresas de la muestra cotiza en un mercado exterior, de forma que se ha puntuado con un 1 si cotizan en alguna bolsa de valores fuera de España, y 0 si sus títulos cotizan solo en este país.

Difusión de la propiedad

De acuerdo con Brammen y Pavelin (2008), las empresas con una mayor difusión de su capital, presentarán una mayor necesidad de legitimar su posición en la sociedad, de manera que tendrán una mayor disposición a revelar información social voluntariamente. Por lo tanto, si el capital de una sociedad está en manos de un elevado número de accionistas, la sociedad tendrá mayor disposición a facilitar información más detallada que aquellas entidades pertenecientes a un grupo o sociedades controladas por un único accionista, ya que en este caso las necesidades de información anual serán menores que en aquellas.

En relación al efecto del grado de concentración accionarial, de acuerdo con Dumontier y Raffournier (1998), existen diversos estudios —Epstain y Pava (1993, 1994) —que muestran que los inversores de menor tamaño acuden fundamentalmente a los estados financieros como fuente de información, ya que, en general carecen de medios para conseguir información adicional por otros cauces. Similares conclusiones son las obtenidas por Healy, Hutton y Palepu (1999), cuyo estudio pone de manifiesto que los incrementos observados en los niveles de información están relacionados con un aumento de la participación de inversores institucionales.

En consecuencia se plantea la siguiente hipótesis:

H4: Las empresas, cuyo capital social no está concentrado en un grupo de accionistas, presentan una disposición mayor a revelar información de manera voluntaria.

Partiendo de la valoración que se hace en la base de datos SABI, en la que se informa sobre el grado de concentración en base a los accionistas identificados o conocidos, y no excluidos, se ha completado esta información con el contenido obligatorio de las cuentas anuales relativo a la participación de los accionistas. Así, el grado de difusión de la propiedad se ha puntuado con 0 si no se conoce la existencia de accionistas con participación superior al 25%, y 1 si se

conoce la existencia de accionistas con participación superior al 25%.

Sector de actividad

Por último, en cuanto al efecto del sector de actividad, Cerf (1961) considera que no existe relación entre el sector de actividad y la revelación voluntaria de información, mientras que Meek, Roberts y Gray (1995) encuentran que el sector de actividad es relevante solo en ciertos casos. Cooke (1989, 1991) sí encuentra relación para determinados países. Por su parte, Giner (1997) concluye que para la muestra elegida no es relevante la pertenencia a un sector determinado de actividad; Wallace, Naser y Mora (1994) obtienen similares conclusiones.

H5: Las empresas de determinados sectores económicos presentan una disposición mayor a revelar información de manera voluntaria.

Teniendo en cuenta el reducido tamaño de la muestra, las empresas se agruparon en un total de cinco grupos sectoriales, con la siguiente clasificación (tabla 4):

Tabla 4. Valoración del sector de actividad

Sector	Puntuación
Eléctricas	5
Siderurgia	4
Construcción, inmobiliarias y autopistas	3
Gas, químicas y alimentación	2
Servicios y entidades financieras	1

3.5. Definición de un modelo econométrico para la contrastación de las hipótesis

Para la contrastación de las hipótesis planteadas se consideró el siguiente modelo:

$$\%_INDit = \alpha + \beta j\ VTASit + \beta 2EMPLit + \beta 3\ COTIZit + \beta 4\ DIFit + \beta 5\ SECTORit\ t + \varepsilon it$$

Siendo VTAS el tamaño de la sociedad para cada ejercicio medido a través del logaritmo de la cifra total de ventas; EMPL, el tamaño de la sociedad medido a través del número de empleados; COTIZ, la variable referente a la cotización exterior; DIF, la variable que mide el grado de difusión del capital y SECTOR, la variable referente al sector económico en el que opera la sociedad.

Una vez definidas las hipótesis, fueron contrastadas mediante la aplicación de regresiones lineales. La selección de este método econométrico frente a otros empleados en la literatura analizada, tales como el análisis *logit*, se justifica por lo reducida de la muestra que impide realizar ponderaciones o valoraciones que afecten al resultado obtenido, tales como la transformación de nuestra variable continua en otra formada por cero-uno, puesto que se perdería información.

4. Resultados

4.1. Resultados obtenidos en el análisis descriptivo

En la tabla 5 se muestran los resultados obtenidos del análisis descriptivo.

Tabla 5. Análisis descriptivo: resultados obtenidos en el subíndice INFORMACIÓN SOCIAL por empresas (%)

	1996	1997	1998	1999	Media
ACCIONA,S.A.	0,42	0,08	0,08	0,08	0,17
ACERALIA Corp. Sider. S.A.	nd	0,17	0,25	0,08	0,17
ACERINOX, S.A.	0,33	0,33	0,25	0,25	0,29
ACS,SA	nd	0,42	0,25	0,33	0,33
ACESA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
AGUAS DE BARCELONA	0,25	0,33	0,17	0,58	0,33
ALBA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALTADIS, S.A.	0,50	0,33	0,33	0,50	0,42
AMADEUS	nd	nd	nd	0,00	0,00

	1996	1997	1998	1999	Media
ARGENTARIA	0,08	0,08	0,08	Nd	0,08
BBVA, S.A.	0,08	0,17	0,25	0,08	0,15
BANCO POPULAR S.A.	0,17	0,17	0,00	0,00	0,08
BANCO DE SANTANDER	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BANKINTER,S.A.	0,33	0,33	0,25	0,25	0,29
ENDESA	0,17	0,33	0,50	0,50	0,38
FCC	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
GAS NATURAL SDG, S.A.	0,25	0,33	0,33	0,33	0,31
GRUPO DRAGADOS, S.A.	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
GRUPO FERROVIAL, S.A.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
HIDROELECTRICA CANT. S.A.	0,25	0,33	0,50	0,42	0,38
IBERDROLA, S.A.	0,25	0,17	0,17	0,08	0,17
INDRA	0,17	0,25	0,25	0,17	0,21
NH HOTELES, S.A.	nd	0,50	0,33	0,50	0,44
PRISA	nd	0,08	0,08	0,00	0,06
RED ELECTR. DE ESPAÑA, S.A.	0,42	0,42	0,42	0,58	0,46
REPSOL S.A.	0,08	0,17	0,08	0,08	0,10
SOL MELIA,S.A.	0,00	0,00	0,00	0,08	0,02
TELE PIZZA S.A.	0,17	0,25	0,25	0,33	0,25
TELEFÓNICA ,S.A.	0,08	0,17	0,08	0,17	0,13
TERRA	nd	nd	nd	0,00	0,00
UNIÓN FENOSA,S.A.	0,50	0,50	0,42	0,50	0,48
VALLEHERMOSO, S.A.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ZELTIA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MEDIA	0,19	0,21	0,19	0,21	0,19

Las empresas que presentan un mayor nivel de revelación de información social son Unión FENOSA, Red Eléctrica Española (REE) y NH Hoteles, las cuales mantienen unos resultados medios superiores al 40% para los cuatro años analizados. Empresas como ACS, Vallehemoso o Zeltia, no revelan ningún ítem de información en el conjunto de los cuatro ejercicios.

En la tabla 6 y siguientes se desarrollan los resultados obtenidos en información social, mediante el análisis de los resultados correspondientes a la información social de carácter laboral y de carácter no laboral.

Tabla 6. Análisis descriptivo: resultados obtenidos en INFORMACIÓN SOCIAL LABORAL porcentaje de información

	1996	1997	1998	1999	Media
% empresas que informan	20,00	22,20	19,70	20,60	19,80
% empresas que no informan	80,00	77,80	80,30	79,40	80,20

Se observa que en los resultados obtenidos en el índice, no existe una tendencia clara de la evolución en el tiempo, presentándose resultados similares a lo largo de los cuatro ejercicios objeto del análisis, obteniéndose una media del 20% para el conjunto de los cuatro ejercicios estudiados.

En un grupo de empresas, entre las que se encuentran Altadis y Telepizza, la información adicional de carácter laboral se incluye como parte del informe anual, en el que se describen fundamentalmente las políticas de contratación, retributivas y de formación en la empresa, con poca información de carácter cuantitativo.

Otro grupo de ellas presenta información sobre las políticas llevadas a cabo en formación así como en seguridad e higiene y la evolución de la negociación colectiva. En algunos casos como en Hidrocantábrico, esta información se completa con indicadores relativos a cuestiones tales como formación o acciones sobre la salud —tablas de horas realizadas en formación, indicadores sobre accidentes laborales, etcétera—.

En relación a los elementos de información que aparecen con mayor frecuencia, se muestra la información en la tabla siguiente:

Contabilidad y Negocios (6) 12, 2011 / ISSN 1992-1896

Tabla 7. Análisis descriptivo: resultados obtenidos en INFORMACIÓN SOCIAL LABORAL por elementos de información

	1996	1997	1998	1999	Media
Número de empleados por categoría laboral	0,26	0,29	0,19	0,22	0,24
Número de empleados por género	0,11	0,10	0,06	0,09	0,09
Número de empleados por edad	0,11	0,10	0,10	0,13	0,11
Políticas de formación: descripción general	0,41	0,58	0,45	0,44	0,47
Políticas de formación: importes gastados	0,11	0,06	0,06	0,06	0,08
Políticas de formación: número de empleados	0,44	0,39	0,42	0,38	0,41
Negociación colectiva: descripción general	0,22	0,23	0,23	0,19	0,22
Medidas de seguridad e higiene: información general	0,26	0,32	0,39	0,38	0,34
Políticas de igualdad: descripción general	0,04	0,03	0,06	0,03	0,04
Políticas de contratatación a universitarios: descripción	0,04	0,13	0,16	0,19	0,13

En resumen, del análisis realizado se concluye que los elementos sobre los que se informa con mayor frecuencia son los siguientes:

Políticas de formación:
descripción general (47%),
número de empleados (24%);

En cuanto a los elementos de información sobre los que se informa con menor frecuencia, son los que se presentan a continuación:

políticas de formación: importes gastados (8%),
políticas de igualdad: descripción (4%);

Los resultados obtenidos en el subíndice de información social no laboral se presentan en la tabla 8.

Tabla 8. Análisis descriptivo: resultados obtenidos en INFORMACIÓN SOCIAL NO LABORAL porcentaje de información

	1996	1997	1998	1999	Media
% de empresas que informan	14,81	16,13	17,74	20,31	16,16
% de empresas que no informan	85,19	83,87	82,26	79,69	82,75

En cuanto a la información de carácter social, distinta de la estrictamente laboral, los resultados muestran niveles de revelación inferiores a los obtenidos en la información social de carácter laboral.

Se observa que determinadas empresas (Iberdrola, Unión FENOSA) incluyen este tipo de información como parte del informe anual para el total de los ejercicios analizados sobre los programas sociales y de mecenazgos llevados a cabo por la entidad, con información detallada de cada programa tales como creación de premios o existencia de fundaciones patrocinadas.

Otras entidades (Gas Natural, Repsol) informan sobre las actividades culturales patrocinadas por la empresa en un capítulo específico del informe anual de cada ejercicio.

En la tabla 9 se presentan los resultados obtenidos por elementos de información:

Tabla 9. Análisis descriptivo: resultados obtenidos en INFORMACIÓN SOCIAL NO LABORAL por elementos de información

	1996	1997	1998	1999	Media
Programas sociales financiados por empresa: descripción	0,30	0,29	0,32	0,41	0,33
Programas sociales financiados por la empresa: gasto realizado	0,00	0,00	0,03	0,03	0,02

El conjunto de empresas analizadas, salvo determinadas excepciones (caso de Aguas de Barcelona), cuando incluyen este tipo de información, esta se limita a la descripción sobre los planes y programas financiados por la sociedad, sin añadir datos referidos a los importes gastados. Esta información suele incluirse fundamentalmente en el informe anual.

4.2. Resultados obtenidos en el análisis empírico

Los resultados obtenidos en el análisis empírico se muestran en la tabla 10.

Tabla 10. Resumen de resultados de la variable INFORMACIÓN SOCIAL

Periodo	variables	Coeficiente B	T (significatividad)	R cuadrado	Hipótesis
media	sector	0,451	2,818 (0,008)	0,178	H6
96	sector	0,443	2,471 (0,021)	0,164	H6
	cotización	-0,450	-2,304 (0,029)		--
97				0,166	
	tamaño	0,506	2,593 (0,015)		H1
98	sector	0,518	3,261 (0,003)	0,243	H6
99	sector	0,357	2,094 (0,045)	0,098	H6
	sector	0,368	4,365 (0,000)		H6
96-99	cotización	-0,175	-1,833 (0,069)	0,202	--
	tamaño	0,275	2,974 (0,004)		H2

Se comprueba que, de las variables explicativas que determinan la información social publicada de manera voluntaria, el tamaño y el sector de actividad son dos variables que explican también la revelación de la información social en los principales estudios internacionales analizados en los capítulos anteriores. Por otro lado, en este trabajo se ha encontrado una relación adicional entre el hecho de cotizar en el exterior y la información social voluntaria publicada. Sin embargo, la relación obtenida presenta signo contrario a la esperada cuando se formularon las hipótesis; en este estudio se esperaba obtener más información social en aquellas empresas con cotización exterior, y sin embargo, se produce una mayor revelación de información en aquellas empresas que no cotizan en mercados distintos a los nacionales.

En resumen, la principal variable explicativa de la revelación voluntaria de información es el sector económico, que explica cerca del 18% de la información media del periodo. Esta variable explica la información social publicada para todos los años analizados excepto para 1997: serán las variables de cotización exterior y tamaño, medido por número de empleados, las que expliquen el comportamiento del 16% de los casos analizados en este ejercicio.

En relación con la evolución en el tiempo, se observa que en 1999 se obtienen unos resultados en el cálculo de la R cuadrado inferiores al resto de los ejercicios. La razón de este hecho puede deberse a la existencia de otras variables explicativas no consideradas en este modelo, así como a la entrada y salida de empresas en el índice bursátil.

Por último, en ninguno de los ejercicios analizados la variable difusión del capital explica la decisión de revelar información social de forma voluntaria.

En resumen, aunque no explica la totalidad de los casos revelados, se ha podido contrastar la relación existente entre información social y sector de actividad.

5. Conclusiones

Como se observa en los resultados, el nivel de información social voluntaria de las empresas del IBEX durante el período 1996-1999 es muy bajo. Solo el 20% informa voluntariamente sobre aspectos sociales de carácter laboral, porcentaje que se reduce al 16% en el caso de aquellos elementos de información de carácter no laboral.

Se constata que los principales resultados se obtienen en aquellos elementos referidos a la descripción general, tanto de los programas de formación como de medidas de seguridad e higiene, mientras que los menores niveles de información son los correspondientes a los importes gastados, o las medidas aplicadas sobre igualdad.

En el caso de la información de carácter no laboral, se confirma que, si bien más de un 30% de las empresas revelan información descriptiva sobre los programas sociales en los que participa la entidad, tan solo un 2% incluyen información referida a los importes gastados en ese fin.

En relación a la evolución temporal de la revelación de esta información, en el caso del subíndice de información social de carácter laboral, se constata que los niveles de información no varían en el tiempo, con unos porcentajes muy similares para los tres ejercicios económicos analizados. Sin embargo, en el subíndice de información social no laboral sí se observa claramente una tendencia en el tiempo, al pasar la media de las empresas analizadas del 14,81% en el año 1996, al 20,31% en el año 1999.

Los resultados obtenidos en el análisis empírico muestran que el tamaño y el sector de actividad son las principales variables que determinan la decisión de divulgar información social voluntaria. Además, ambas variables dan a conocer algunas revelaciones de datos adicionales relativos a los activos que son considerados por las empresas más beneficiosos en la determinación de su valor en los mercados financieros. Los recursos humanos, la formación, la seguridad e higiene, las relaciones con clientes, las innovaciones, etcétera, son intangibles sobre los que las empresas desean informar para realzar su valor en los mercados.

Por su parte, la variable cotización exterior explica en un ejercicio esta decisión pero con signo contrario al esperado: en la formulación de la hipótesis se esperaba encontrar una relación positiva entre nivel de información y cotización exterior; sin embargo, se ha obtenido una relación con signo contrario, es decir, que aquellas empresas que no cotizan en mercados exteriores, muestran una mayor disposición a revelar determinada información de carácter social voluntariamente.

Finalmente, no se ha encontrado ninguna relación entre la variable difusión del capital y la revelación de información social.

En resumen, se concluye que, si bien las empresas españolas presentan unos niveles de información social modestos cercanos al 20%, sí se observa una evolución en el tiempo de la revelación de información no laboral. Consideramos que estos resultados explican un mayor interés por parte de las empresas en satisfacer las necesidades informativas de los agentes económicos, con objeto de mejorar su legitimidad social; sin embargo, todavía existe cierta reticencia a la revelación de información de carácter cuantitativo, medido como el gasto realizado en determinadas áreas de la empresa tales como la formación de sus empleados. Así, predomina la información eminentemente descriptiva (políticas de formación, programas sociales,

etcétera) frente a la revelación de los importes gastados (en formación, en programas sociales). Los niveles de información dependen fundamentalmente del sector económico al que pertenece la empresa, siendo las empresas eléctricas las que presentan unos resultados superiores al resto.

El futuro de la investigación pasa por completar la serie temporal hasta el momento actual, de forma que podamos conocer cuál ha sido la respuesta de las empresas de la muestra ante los cambios que se han producido tanto en la situación económica, como en la creciente demanda de información.

Referencias bibliográficas

Adams, Carol A., Wang Ying Hill y Clare B. Roberts
1998 «Corporate Social Reporting Practices in Western Europe: legitimating corporate behaviour?». *British Accouning Review*, 30, Issue 1, pp. 1-21, Sheffield (UK).

Adams, Carol A.
2004 «The Ethical, Social, and Governmental Reporting-Performance Portrayal Gap». *Accounting, Auditing and Accountability Journal,* 17(5), 731-757, Bingley (UK).

Aicpa (American Institute of Certifed Public Accountants)
1994 «Improving Business Reporting - A Customer Focus: Meeting the Information Needs of Investors and Creditors». Comprehensive Report of the Special Committee on Financial Reporting, American Institute of Certified Public Accountants. New York, NY.

Aeca (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas)
2004 «Marco Conceptual para la Responsabilidad Social Corporativa».

Ahmed, Kamram y John K. Courtis
1999 «Associations between corporate characteristics and disclosure levels in annual reports: A meta-analysis». *British Accounting Review*, N° 31, issue 1, pp. 31-35, Sheffield (UK).

Archel, Pablo
2003 «La divulgación de la información social y medioambiental de la gran empresa española en el período 2004-2008: situación actual y perspectivas». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, N° 117, pp. 571-601, Madrid.

Archel, Pablo y Fermín Lizárraga
2001 «Algunos determinantes de la información medioambiental divulgada por las empresas cotizadas». *Revista de Contabilidad*, 4(7), pp. 129-153, Burgos.

Botosan, Christine
1997 «Disclosure level and the cost of equity capital». *The Accounting Review*, N° 72, p. 3, Austin.

Botosan, Christine y Marlene Plumlee
2002 «A Re-examination of Disclosure Level and Expected Cost of Equity Capital». *Journal of Accounting Research*, Nº 40 , issue 1, Chicago.

Brammer, Stephen y Stephen Pavelin
2004 «Voluntary Disclosures by large UK companies». *Business Ethics: A European Review*, vol. 13, N° 2/3, pp. 86-99, Oxford.
2008 «Factors influencing the Quality of Corporate Environmental Disclosure». *Business Strategy and the Environment*, N° 17, pp. 120-136, Londres.

Buzby, Stephen
1974 «Selected items of information and their disclosure in annual reports». *The Accounting Review*, vol. 49, N° 3, pp. 423-437, West Sussex (UK).

Cañibano, Leandro
1988 «Costes de Investigación y desarrollo». ICAC, Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.

Carmona, Salvador y Francisco Carrasco
1988 «Información de contenido social y estados contables: una aproximación empírica y algunas consideraciones teóricas». *Actualidad Financiera*. Madrid.

Cea, José Luis
1980 «La teoría del balance social». *Cuadernos Universitarios de Planificación Empresarial,* N° 3, pp. 355-379, Madrid.

Cerf, Alan Robert
1961 *Corporate Reporting and Investment Decission*. Berkeley: University of California Press.

Comisión de las Comunidades Europeas
2001 *Libro Verde sobre Responsabilidad Social de las empresas*. Bruselas: Comisión Europea.

Cooke, Terence
1989 «Voluntary corporate disclosure by Swedish companies». *Journal of International Financial Management & Accounting*, 1, N° 2, pp. 171-195, New York.
1991 «An Assessment of Voluntary Disclosure in the Annual Reports of Japanese Corporations». *The International Journal of Accounting*, N° 26 ,pp. 174-189, Illinois.

Cowen, Scott, Linda Ferreri, y Lee Parker
1987 «The impact of corporate characteristics on social responsability disclosure: a typology and frecuency based analysis». *Accounting, Organization and Society*, 12, N° 2, pp. 112-122, Oxford.

De Fuentes, Pilar
1993 «Legitimación y contabilidad medioambiental». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXII, N° 75, abril-junio, pp. 317-332, Madrid.

Deegan, Craig
2002 «The Legitimising Effect of Social and Environmental Disclosures. A Theoretical Foundation». *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 15(3), pp. 282-311, Bingley (UK).

Dumontier, Pascal y Bernard Raffournier
1998 «Why firms comply voluntarily with IAS: An empirical analysis of Swiss data». *Journal of International Financial Management & Accounting*, 9 (3), pp. 216-245, Nueva York.

Environics International
1999 «The millenium poll on corporate social responsability». Environics International. Toronto.

Epstain, Mark J. y Moses Pava
1993 «How usefull are corporate reports?». *Business Credit*, vol. 95, N° 7, pp. 18-19, New York.
1994 «Individuals investor´s perceptions of the summary annual report: a survey report». *Journal of Applied Business Research*, vol. 10, N° 3, pp. 60-68, Littleton (EEUU).

Fasb (Financial Accounting Standard Board)
2001 «Improving Business Reporting: Insights into Enhancing Voluntary Disclosure». Steering Committee Report, Business Reporting Research Project, Financial Accounting Standards Board.

Garcia-Ayuso, Manuel y Carlos Larrinaga
2003 «Environmental Disclosure in Spain: Corporate Characteristics and Media Exposure». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, N° 115, pp. 184-214, Madrid.

García Benau, María Antonia y Juan Monterrey
1993 «Revelación voluntaria en las compañías españolas cotizadas en Bolsa». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXIV, N° 85, pp. 53-70, Madrid

Giner, Begoña
1997 «The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by spanish firms». *European Accounting Association*, vol. 6 (1), pp. 45-68, Bruselas.

Gri (Global Reporting Initiative)
2006 Sustainability Reporting Guidelines (Global Reporting Initiative, Amsterdam).

Gonzalo, José Antonio y Jorge Tua
1986 «La Responsabilidad Social del auditor». Ponencia presentada en el III Congreso Latinoamericano de Investigación Contable. Universidad Central, Bogotá.

Gray, Rob, Reza Kouhy y Simon Lavers
1995 «Corporate social & environmental reporting: a review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure». *Acounting, Auditing and Accountability Journal*, N° 8 (2), pp. 47-77, Bingley (UK).

Gray, Rob, Mohammed Javad, David Power y Donald Sinclair
2001 «Social and Environmental Disclosure and Corporate Characteristics: A Reserch Note and Extension». *Journal of Business Finance and Accounting,* vol. 28, N° 3 y 4 pp. 327-356, West Sussex (UK).

Gray, Sidney, Dave Owen y Karol Maunders
1987 *Corporate social reporting: Accounting & Accountability*. London: Paul Chapman Publishing.

Healy, Paul, Amy Hutton y Krisnha Palepu
1999 «Stock performance and intermediation changes surrounding sustained increases in disclosure». *Contemporary Accounting Research*, N° 16, pp. 485-520, Toronto.

Hernández García, María del Carmen
1999 «Respuesta del sistema informativo contable a la responsabilidad social de la empresa: especial referencia a España». *Técnica Contable*, vol. 51, Nº 605, pp. 375-394. Madrid.

Institute of Chartered Accountants in England and Wales-ICAEW
1975 «The Corporate Report». Londres.

Lang, Mark y Russel Lundholm
1993 «Cross sectional determinants of analyst ratings of corporate disclosure». *Journal of Accounting Research*, N° 31, pp. 246-271, Chicago.

Larrinaga, Carlos, Francisco Carrasco, Carlos Correa, Fernando Llena y José M. Moneva
2002 «Accountability and Accounting Regulation: The Case of the Spanish Environmental Disclosure Standard». *European Accounting Review*, 11(4), pp. 723-740, Bruselas.

Leuz, Christian
2000 «The Development of voluntary Cash Flow Statements in Germany and the Influence of International Reporting Standards». *Schmalebach Business Review*, vol. 52, pp. 182-207, Munich.

Leuz, Christian y Robert Verrecchia
2000 «The economic consequences of increased disclosure». *Journal of Accounting Research*, Nº 38, pp. 91-124, Chicago.

Lindbloom, Christi
1994 «The implications of organizational legitimacy for corporate social performance and disclosure». Conferencia presentada en Critical Perspectives on Accounting Conference. New York.

Mathews, M Rachel
1997 «Twenty-five years of social and environmental accounting research: Is there a silver jubilee to celebrate?». *Accounting, Auditing & Accountability*, 10 (4), pp. 481-531, Bingley (UK).

Meek, Gary, Clare Roberts y Sidney Gray
1995 «Factors influencing voluntary annual report disclosures by US, UK and continental European multinational corporations». *Journal of International Business Studies*, N° 26 (3), pp. 555-572, Nueva Jersey.

Moneva, José M. e Ingrid Lamela
2003 «Sostenibilidad vs rentabilidad en las grandes empresas españolas». AECA, XII Congreso, Cádiz.

Moneva, José M. y Fernando Llena
1996 «Análisis de la información sobre responsabilidad social en las empresas industriales que cotizan en bol-

sa».*Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXV, N° 87, pp. 361-340. Madrid (España).

2000 «Environmental Disclosures in the Annual Reports of Large Companies in Spain». *European Accounting Review*, 9(1), pp. 7-29, Bruselas.

Muñoz Torres, M. Jesús y Andreu Arnau Paradis

2003 «La Responsabilidad Social en la empresa: Un análisis de las fuentes de información». AECA, XII Congreso, Cádiz.

Neu, Dean, Hussein Warsame y Kathryn Pedwell

1998 «Managing Public Impressions: Environmental Disclosures in Annual Reports». *Accounting, Organizations and Society*, 23(3), pp. 265-282, Oxford.

Newson, Mark y Craig Deegan

2002 «Global expectations and their association with corporate social disclosure practices in Australia, Singapore and North Korea». *The International Journal of Accounting*,N° 37 pp. 183- 213, Illinois.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)

2000 Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales. Paris.

OIT (Organización Internacional del Trabajo)

2000 Declaración Tripartita de la OIT sobre empresas internacionales y política social (1977-2000). Ginebra.

ONU (Organización de las Naciones Unidas)

2000 *Pacto mundial sobre responsabilidad social*. Nueva York.

Prencipe, Annalisa

2004 «Proprietary costs and Determinants of Voluntary Segment Disclosure: Evidence from Italian companies». *European Accounting Review*, vol. 13, N° 2, pp. 319-340, Bruselas.

Pons, Felix

1996 «Información social sobre empleados en las empresas españolas». VII Encuentro de profesores universitarios. Centro de Estudios Financieros, tomo V.

Reverte, Carmelo

2009 «Determinants of Corporate Social Responsibility Disclosure Ratings by Spanish Listed Firms». *Journal of Business Ethics*, N° 88, pp. 351-366, Vancouver.

Roberts, Robin

1992 «Determinants of corporate social responsability disclosure: an application of stakeholder theory». *Accounting, Organizations and Society*, 17, N° 6, pp. 595-612, Oxford.

Sengupta, Partha

1998 «Corporate Disclosure Quality and the Cost of Debt».*The Accounting Review*, N° 73, pp. 459-74, Sheffield.

Wallace, Rolosegun, Kamal Naser, y Araceli Mora

1994 «The relationship between the comprehensiveness of corporate annual reports and firms characteristics in Spain». *Accounting and Business Research*, N° 25, pp. 41-53, Londres.

Williams, S. Mitchell

1999 «Voluntary environmental & social accounting disclosure practices in the Asia-Pacific Region: an international empirical test of political economy theory». *The International Journal of Accounting*, vol. 34, N° 2, pp. 209-238, Illinois.

Fecha de recepción: 06 de junio de 2011
Fecha de aceptación: 12 de octubre de 2011
Correspondencia: herenia.gutierrez@uam.es
b.navallas@uam.es

Análisis de intervención de las series temporales patrimonio y flujo neto de dinero de los Fondos de Inversión Socialmente Responsables (FISR) de Brasil

Intervention analysis of time series of heritage and capital flow of socially responsible investment funds of Brazil

Luis Ferruz Agudo, Isabel Marco Sanjuán y Daniel Knebel Baggio

Universidad de Zaragoza, España
Departamento de Contabilidad y Finanzas

Universidad de Zaragoza, España
Departamento de Contabilidad y Finanzas

Faculdade de Alternativas Santo Augusto (FAISA), Brasil
Departamento de Administración y Contabilidad

Resumen

El objetivo de este estudio es analizar si la creación de una categoría propia para los Fondos de Inversión Socialmente Responsables (FISR) de Brasil generó cambios en las series temporales de patrimonio y flujo de dinero de estos fondos. Para ello se han analizado todos los FISR brasileños existentes durante el periodo comprendido entre los años 2001 y 2009, aplicando las metodologías de Box y Jenkins (1970) y de intervenciones. Los resultados revelan intervenciones en las dos variables, sin embargo las intervenciones tuvieron lugar antes del cambio de categoría. Otra importante conclusión es que el cambio de categoría no provocó alteraciones en las series temporales de las dos variables consideradas.

Palabras clave: Fondos de Inversión Socialmente Responsables, análisis de series temporales, análisis de intervenciones y predicciones de series temporales.

Abstract

The aim of this study is to analyze whether creating an own category for Socially Responsible Investment Funds (FISR) in Brazil generates time series changes in heritage and cash flow of these funds. We studied all FISR Brazilians during the period 2001 to 2009. The methodology used was the Box & Jenkins (1970) and interventions. The results reveal interventions in the two variables, however, the interventions take place before the change of category. Another important conclusion is that the category change does not cause alterations in the time series of the two variables considered.

Keywords: Socially Responsible Investment Funds, time series analysis, intervention analysis and prediction of time series

1. Introducción

Los Fondos de Inversión Socialmente Responsables (FISR) han ido ganando importancia entre las inversiones financieras y, de manera paralela, han ido proliferando las investigaciones relacionadas con ellos. Así pues, existen muchos estudios centrados en los mercados norteamericano y europeo, como por ejemplo los de Mallin *et al.* (1995), Gregory *et al.* (1997), Balaguer y Albareda (2007), quienes han estudiado la performance de los FISR comparándola con la performance de los Fondos de Inversión de Renta Variable Convencionales (FIRV). En Brasil también existen estudios sobre los FISR, pero en menor escala, debido a que existen en el mercado financiero brasileño desde hace poco tiempo.

Todos los fondos de inversión de Brasil, incluidos también los FISR, se registran desde su creación en la ANBID (Associação Nacional de Bancos de Investimentos). Hasta el año 2008, los FISR de renta variable estaban ubicados en una categoría denominada «Fondos de Acciones Otros». A partir del 1 de abril de 2008, la ANBID instituyó una clasificación específica para este tipo de fondos, los Fondos de Acciones de Sostenibilidad y Gobierno Corporativo, categoría que actualmente contiene treinta fondos de inversión y comprende todos los FISR brasileños.

La cuestión objeto de análisis en este trabajo es si el cambio de la clasificación ANBID de los FISR a una categoría específica de este segmento, puede haber provocado un crecimiento en el patrimonio y un mayor flujo de capital invertido en estos fondos.

Para desarrollar esta investigación, se ha dividido el estudio en seis apartados. Tras esta breve introducción, en el segundo epígrafe se abordan los referenciales teóricos para después, en el apartado tercero presentar la metodología empleada. A continuación, se muestran los resultados de los análisis, seguidos de las conclusiones y, finalmente, se recoge la bibliografía utilizada.

2. Referencial teórico

En este apartado presentamos los Fondos de Inversión Socialmente Responsables y caracterizamos después el estudio de las series temporales y los modelos de análisis de intervención.

2.1. Los Fondos de Inversión Socialmente Responsables (FISR)

Los fondos de inversión, según Fortuna (2002: 365), «se caracterizan por la adquisición de cuotas de inversiones abiertas y solidarias, representativas del patrimonio neto del fondo, el cual presenta ganancias / pérdidas proporcionadas por sus rentabilidades diarias». La ANBID explica que los fondos de inversión son un condominio que reúne recursos de un conjunto de personas, con el objetivo de obtener ganancias financieras a partir de la compra de una cartera de títulos o valores mobiliarios.

El *Libro Verde* de la Comisión de la Comunidades Europeas (2001: 22) explica en qué se diferencia un FISR de un fondo convencional: «los FISR invierten su capital en empresas que cumplen criterios sociales y ecológicos específicos. Dichos criterios pueden ser negativos, los que excluyen a las empresas tabaqueras y productoras de bebidas alcohólicas y armas. Los criterios pueden ser también positivos y dirigirse a empresas activas en el ámbito social y medioambiental».

2.2. Series temporales

2.2.1. Conceptuando las series temporales

Una serie temporal es cualquier conjunto de observaciones ordenadas en el tiempo. Los datos ordenados en la serie deben estar equidistantes y tener una dependencia

serial. Una serie temporal puede ser representada de la siguiente manera: Z_t, t = 1, 2, ..., n, donde n representa el tamaño de la serie. Establecidas las relaciones de dependencia de Z_t, se creará un modelo matemático que establezca las previsiones de los valores futuros de la serie.

El investigador que utiliza una serie temporal tiene como objetivo estudiar el proceso generador de la serie, hacer predicciones a partir de sus valores pasados y describir su comportamiento.

2.2.2. Los modelos de análisis de las series temporales

En esta sección se presentan los modelos utilizados para generar las previsiones y estudiar las series propuestas.

2.2.2.1. El modelo Box y Jenkins

La metodología de Box y Jenkins (1970) se refiere al método sistemático de identificación, ajuste, control y utilización de modelos autorregresivos integrados de media móvil, o modelos ARIMA. El manejo de estos modelos es una solución de gran alcance para muchos problemas de predicción, ya que pueden proporcionar predicciones muy precisas de las series temporales (Box y Jenkins 1970). Dado que los datos se recogen de forma secuencial en el tiempo, se espera una correlación serial en el tiempo. Los modelos Box y Jenkins son modelos matemáticos que pretenden capturar el comportamiento de la correlación serial o la autocorrelación entre los valores de la serie y, a partir de este comportamiento, realizar las previsiones futuras.

El proceso de identificación consiste en determinar cuáles de los filtros ARIMA (p, d, q) componen la serie y cuáles son sus respectivas órdenes. Para la realización del proceso de identificación se necesita, por lo tanto, de otros instrumentos que son la función de autocorrelación (FAC) y la función de autocorrelación parcial (FACP), las cuales, cuando son analizadas conjuntamente con el gráfico de la serie original, pueden dar una primera indicación de una violación de la condición de estacionariedad, además de informar del número de parámetros a estimar.

La estimación de los parámetros del modelo ARIMA (p, d, q), significa la obtención de «p», estimaciones a partir de los parámetros ϕ_1, ϕ_2, K, ϕ_p, y «q», estimaciones a través de los parámetros θ_1, θ_2,.., θ_q, y de la variancia del ruido, σ_a^2, es decir, $p + q + 1$, parámetros en el vector $\in = (\phi, \theta, \sigma_a^2)$, además del número de diferencias necesarias para estabilizar la serie. Las características de la FAC y FACP indican cuál es el posible proceso generador de la serie. Cuando $d > 0$ se supone que $\mu = 0$, de lo contrario, μ es incluido como otro parámetro a estimar y, por lo tanto, se tendrán $p + q + 2$ parámetros, desde que se asuma $\eta = (\phi, \theta)$. Una vez establecidos los valores de p, d, y q, se prosigue con la estimación de los p parámetros ϕ, de los q parámetros θ y de la variancia σ_ε^2 del modelo, que puede lograrse a partir de mínimos cuadrados y por máxima verosimilitud, conforme indican Morettin y Toloi (2004).

La selección de los modelos se basa en el criterio penalizador AIC (criterio de información Akaike), citado por Maddala (1992), construido a partir de la varianza estimada ε_t del tamaño de la muestra y de los valores de p y q.

La siguiente etapa, como explica Souza *et al.* (2009), es la de verificación y consiste en confirmar si el modelo identificado y estimado es el más adecuado. Para esto se analizan los residuos del modelo estimado ε_t. Los residuos deben comportarse como un ruido blanco, por lo tanto deben presentar media cero y varianza constante. En particular los coeficientes de autocorrelación deben ser estadísticamente iguales a cero.

Después de la selección entre los modelos estimados, lo más adecuado será llevar a cabo las previsiones de la serie *Yt* en un momento posterior al tiempo limitado de la muestra.

2.2.2.2. Los modelos de análisis de intervención

El análisis de intervención es un modelo de función de transferencia estocástica, con el cual es posible interpretar la manera de incorporar los efectos al modelo de la serie temporal. Con el objetivo de evaluar el impacto de un evento en el comportamiento de la serie temporal, es posible hacer intervenciones naturales o inducidas.

Básicamente, la construcción de los modelos de intervención consiste en añadir a los modelos ARIMA los efectos de variables exógenas a través de una función de transferencia. En este caso, para una serie en la que se observó y se estimó un modelo ARIMA con el cual se estaba haciendo previsiones, se evidenció que, en un determinado momento, se generó un evento independiente del fenómeno que dio origen a la serie, cuyos efectos pueden manifestarse en la propia serie. Así, es posible utilizar un modelo de intervención para capturar tales efectos.

En la mayoría de los casos, los modelos utilizados son modelos dinámicos en los que una variable puede ser endógena o dependiente, con una o más variables exógenas o independientes, y esta dependencia es especificada a través de los modelos:

$$Z_t = f(k, x, t) + b_t \quad (1)$$

Donde $Z_t = F(Z_t)$ es la serie Z_t transformada y $F(k, x, t)$ es algún efecto determinístico en el tiempo t o el efecto de la variable exógena «x», en el caso, de intervenciones.

$$f(k,x,t) = \sum_{j=1}^{k} \frac{w_j(B)}{\delta_j(B)} X_{tj}, \quad (2)$$

$$f(k,x,t) = \sum_{j=1}^{k} V_j(B) X_{tj} + b_t, \quad (3)$$

Donde $X_{t'j'j}$ = 1, 2, ..., k son k variables exógenas (intervenciones); k es el conjunto de parámetros desconocidos que aparecen en $V_j(B)$ o en $w_j(B)$ e $\delta_j(B)$, tal y como indican Morettin y Toloi (1989).

La ecuación (2) representa una función de transferencia de la j-ésima variable exógena, siendo $V_j(B)$, $w_j(B)$ y $\delta_j(B)$ polinomios en B, siendo b_t un ruido que podrá ser representado por un modelo ARIMA.

En el análisis de intervención se supone que algunas de las variables $X_{t,j}$ son variables binarias que tienen el mismo papel que las variables *dummy* en las regresiones. Las series X_t, son conocidas como indicadores de intervención. Como es sabido que la intervención es recurrente en algún tipo de evento en un determinado momento en el tiempo, puede manifestarse en un intervalo de tiempo posterior, y afectar, de manera temporal o permanente a la serie en estudio. Así, el objetivo principal de este estudio es comprobar el impacto de un evento externo en el comportamiento de la serie. En general, el efecto de la intervención proporciona el cambio de nivel de la serie o su inclinación, [Pack (1977), Box y Jenkins (1976) y Morettin y Toloi (2004)].

El conocimiento del problema podría sugerir un posible efecto de la intervención, lo que facilitará la identificación del modelo que se utilizará. En el caso de una única intervención el modelo utilizado es:

$$Z_t = V(B) X_t = \frac{W(B)}{\delta(B)} X_t \quad (4)$$

3. Metodología

Los datos utilizados para el estudio se han obtenido del Sistema de Información de la Associação Nacional dos Bancos de Investimento (ANBID). La base de datos está compuesta por todos los FISR de Brasil, los cuales forman parte de la categoría ANBID Acciones de Sostenibilidad y Gobierno Corporativo. Todos son fondos de renta variable y actualmente son un total de treinta fondos.

Para los análisis, se ha trabajado con dos variables: patrimonio y flujo neto de dinero de los FISR de Brasil. La base de datos utilizada abarca el periodo comprendido entre noviembre de 2001 y abril de 2009. Este periodo fue elegido porque los dos primeros FISR (ABN AMRO FIQ ACOES ETHICAL y ABN AMRO FIQ ACOES ETHICAL II) empezaron a cotizar en noviembre de 2001, por lo tanto, se han utilizado los datos desde que nacieron los FISR en Brasil hasta abril de 2009.

Los análisis se realizaron en dos fases. En primer lugar se estudian las series temporales de las variables patrimonio y flujo neto de dinero de los FISR. Las series se trabajan a partir de datos diarios desde el 01/11/2001 hasta el 08/04/2009, lo que totaliza 1869 observaciones.

Para formar la serie patrimonio, se utiliza el patrimonio diario total de la categoría acciones de sostenibilidad y gobierno corporativo de ANBID. El flujo neto de dinero también se trabaja con el total neto invertido o sacado diariamente de esta categoría. A pesar de que algunos fondos hayan nacido o hayan desaparecido a lo largo del periodo objeto de análisis, se han considerado todos los fondos para realizar los análisis.

A partir de cada una de las series se realiza un gráfico que recoge la tendencia de las series. Seguidamente se promueven la función de autocorrelación (FAC) y la función de autocorrelación parcial (FACP) de cada serie para verificar si existe autocorrelación de los datos, es decir, dependencia significativa entre ellos. Si se detecta autocorrelación, a través de un decaimiento lento de los *lags* de los gráficos de las funciones, las series son remodeladas a partir de un componente autorregresivo o de medias móviles para seguidamente realizar las previsiones y test de intervención.

Realizado el test de autocorrelación y ajustadas las series se pasa a la construcción del modelo, es decir, a la estimación de los parámetros del modelo ARIMA (p, d, q). El mejor modelo es el de menor AIC (criterio de información de Akaike), que también indica los momentos de las intervenciones.

Finalmente se realizan las previsiones a partir del nuevo modelo. Esta metodología sigue el modelo Box y Jenkins (1976). A partir de la utilización de esta metodología de intervención se espera encontrar algún cambio en las tres series con fecha cercana al 01/04/2008, fecha en la que los FISR de Brasil cambiaron de categoría en la ANBID.

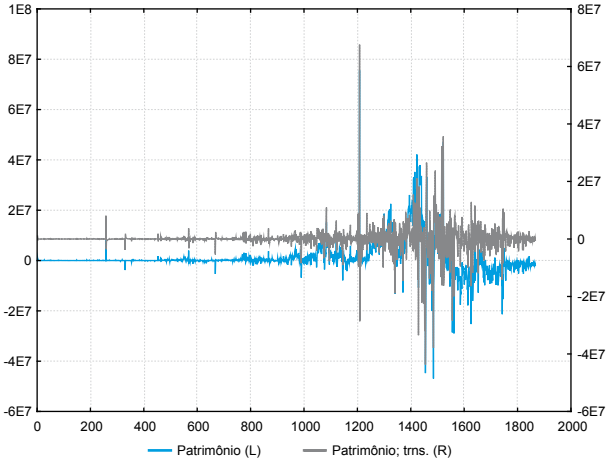
4. Resultados

Los resultados se muestran de manera separada para cada variable, primero para el patrimonio y después para el flujo neto de dinero.

4.1. Patrimonio

Para el ajuste con intervención se observa el gráfico 1 que muestra la serie original del patrimonio (en azul) y la serie transformada (en gris), la cual es adecuada para hacer los análisis, —ya que es estable—, a partir de la metodología Box y Jenkins.

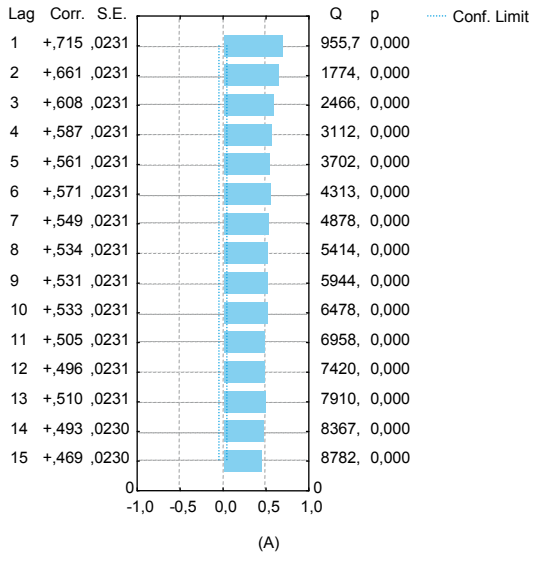
Gráfico 1. Serie original y diferenciada del patrimonio

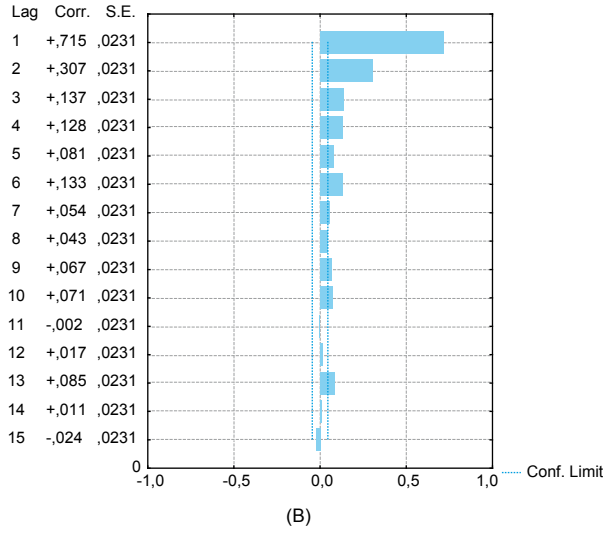


Fuente: elaboración propia

Las figuras representadas en el gráfico 2 representan respectivamente los gráficos FAC y FACP de la serie original:

Gráfico 2. Función de autocorrelación (A) y autocorrelación parcial (B) resultante de la serie patrimonio





Fuente: elaboración propia

Analizando las funciones de autocorrelación (figura A) y autocorrelación parcial (figura B) de la serie en estudio, se percibe la presencia de una fuerte autocorrelación, pues existe persistencia en la misma, es decir, dependencia significativa entre ambas, presentando un decaimiento lento de la función de autocorrelación. Observando los correlogramas se verifica el tipo de especificación más apropiada para modelizar la serie. En este caso, la ecuación será constituida por el componente autorregresivo AR (2).

El análisis encuentra como mejor modelo la primera opción, el modelo ARIMA (1,1,1), el cual tiene el menor AIC, (ver tabla 1). El modelo indica dos momentos de intervención en la serie, concretamente en las observaciones 1202 y 1500 correspondientes a las fechas 08/08/2006 y 17/10/2007, respectivamente. Las intervenciones fueron abruptas y temporarias.

Después de seleccionar el modelo ARIMA (1,1,1) este fue estimado nuevamente, incluyendo las variables de intervención, fijando las observaciones 1202 y 1500. El modelo fue testado de nuevo a partir de

las nuevas FAC y FACP, las cuales comprobaron que el comportamiento del modelo seleccionado describe un ruido blanco, con media cero y variancia constante de los residuos del modelo seleccionado. Por tanto, se generaron las predicciones de la variable patrimonio.

En la tabla 2 se observa que las previsiones para los siete días siguientes van en una dirección descendente. La erupción de la crisis financiera mundial puede haber impactado en el patrimonio de los FISR así como en el de los FIRV convencionales, haciendo que los inversores retiraran sus recursos invertidos en renta variable.

Tabla 1. Identificación del modelo apropiado para la variable patrimonio

Modelos	Parámetros	p-valor	AIC*	Tipo de intervención	Instante de la intervención
ARIMA (1,1,1)	$\phi_1 = 0{,}2797$ $\theta_1 = 0{,}83542$ $Om_1 = 7724x10^3$ $Del_1 = -0{,}9170$ $Om_2 = 3620x10^3$ $Del_2 = -0{,}9691$	0,00001 0,00000 0,00001 0,00001 0,00001 0,00000	30,52	Abrupta temporaria	1202 1500
ARIMA (1,1,1)	$\phi_1 = 0{,}2564$ $\theta_1 = 0{,}8289$ $Om = 3616x10^3$ $Del = -0{,}9621$	0,0001 0,00000 0,00001 0,00001	30,54	Abrupta temporaria	1500
ARIMA (1,1,0)	$\phi_1 = -0{,}4243$ $Om = 2271x10^4$ $Del = -0{,}9621$	0,00001 0,00000 0,0189	30,66	Abrupta temporaria	1450
ARIMA (2,1,0)	$\phi_1 = -0{,}4896$ $\phi_2 = -0{,}1988$ $Om = 1484x10^4$ $Del = 0{,}4065$	0,00001 0,00001 0,00002 0,0185	30,63	Abrupta temporaria	1415

*Criterio de información de Akaike
Fuente: elaboración propia

Tabla 2. Previsiones de la serie patrimonio (en miles de dólares)

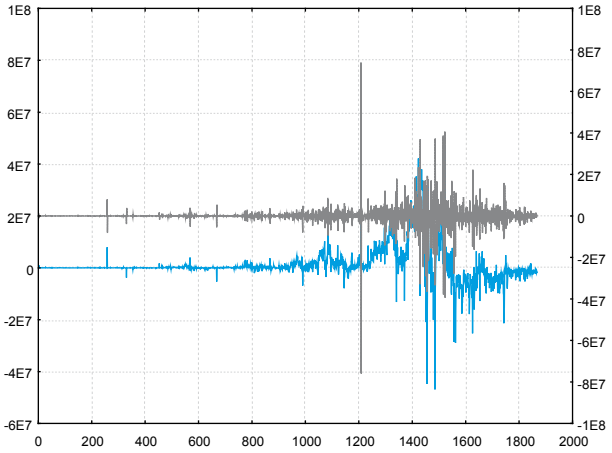
Observaciones futuras	Valor de las previsiones	Inferior 95%	Superior 95%	Desviación típica
8/04/2009	US$ 976 833	US$ (6 021 141)	US$ 4 067 393	US$ 2 571 978
9/4/2009	US$ 943 691	US$ (6 463 464)	US$ 4 576 162	US$ 2 814 450
10/4/2009	US$ 934 368	US$ (6 643 333)	US$ 4 774 520	US$ 2 910 875
11/4/2009	US$ 931 809	US$ (6 773 358)	US$ 4 909 815	US$ 2 978 516
12/4/2009	US$ 931 045	US$ (6 889 961)	US$ 5 027 798	US$ 3 038 322
13/4/2009	US$ 930 878	US$ (7 001 450)	US$ 5 139 764	US$ 3 095 289
14/4/2009	US$ 930 786	US$ (7 110 235)	US$ 5 248 595	US$ 3 150 768

Fuente: elaboración propia

4.1.3. Flujo neto del dinero

El gráfico 3 muestra las observaciones de la serie flujo neto de dinero en azul y la serie trasformada en gris.

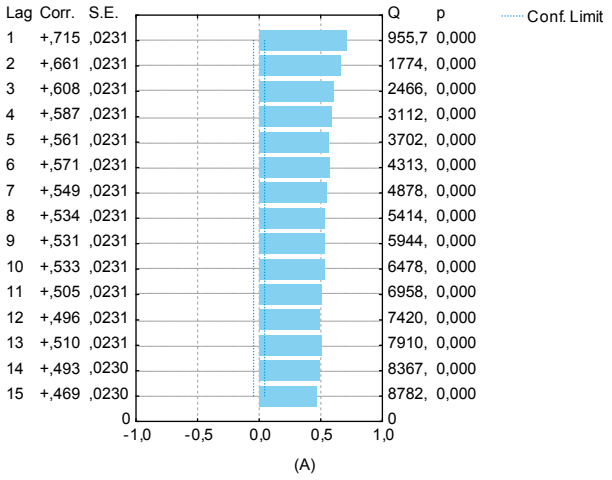
Gráfico 3. Serie original y transformada de la variable flujo neto de dinero

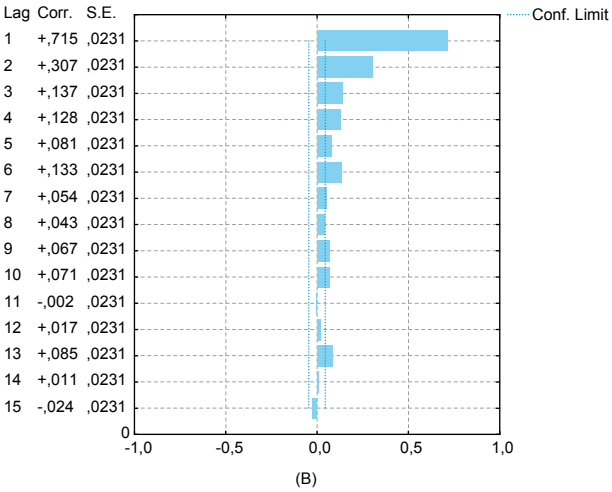


Fuente: elaboración propia

A continuación se observan las FAC y FACP:

Gráfico 4. Función de autocorrelación (A) y autocorrelación parcial (B) resultante de la serie flujo neto de dinero





Fuente: elaboración propia

Analizando las funciones de autocorrelación (figura A) y autocorrelación parcial (figura B) de la serie en estudio también se verifica la presencia de una fuerte autocorrelación, ya que existe persistencia en la misma, es decir, dependencia significativa entre las observaciones, hecho que es identificado a partir de un decaimiento lento de las funciones de autocorrelación.

Los correlogramas indican una ecuación de la serie constituida por componentes autorregresivos AR (1) y MA (1).

El análisis proporciona, a partir del menor AIC, un modelo ARIMA (1,1,1) con una intervención abrupta y temporaria en la observación 1515, que tiene lugar el 13/11/2007. Así, la única intervención que se evidencia sucede casi cinco meses antes del cambio de la categoría ANBID; por lo tanto no se puede decir que esta intervención tenga relación con el cambio que se produjo en abril de 2008.

La tabla 4 muestra como las siete previsiones realizadas son negativas, lo que expresa una constante retirada de recursos por parte de los inversores. Todo apunta a que la crisis puede haber afectado a los inversores de estos FISR haciendo que sacasen sus recursos de los mismos.

Tabla 3. Identificación del modelo apropiado para la variable flujo neto de dinero

Modelos	Parámetros	p-valor	AIC*	Tipo de intervención	Instante de la intervención
ARIMA(2,1,1)	$p(1) = 0{,}22455$ $p(2) = 0{,}08045$ $q(1) = 0{,}84402$ $Om(1) = 259x10^4$ $Del(1) = 0{,}32357$	0,000001 0,007235 0,000001 0,000001 0,047633	30,526	Abrupta temporaria	1460
ARIMA(1,1,1)	$p(1) = 0{,}19934$ $q(1) = 0{,}83440$ $Om(1) = -149x10^5$ $Del(1) = -0{,}8610$	0,00001 0,00001 0,00001 0,00001	30,529	Abrupta temporaria	1460
ARIMA(1,1,1)	$p(1) = 0{,}23711$ $q(1) = 0{,}82220$ $Om(1) = 1191x10^4$ Del(1) = −0,53386	0,00001 0,00001 0,003785 0,005940	30,549	Abrupta temporaria	1550
ARIMA(1,1,1)	$p(1) = 0{,}28503$ $q(1) = 0{,}83440$ $Om(1) = -149x10^5$ $Del(1) = -0{,}8610$	0,00001 0,00001 0,00001 0,00001	30,507	Abrupta temporaria	1515

Fuente: elaboración propia

Tabla 4. Previsiones de la serie flujo del dinero

Observaciones futuras	Valor de las previsiones	Inferior 95%	Superior 95%	Desviación típica
8/04/2009	US$ (978 267,27)	US$ (5 180 070,91)	US$3 223 536,97	US$2 553 245,45
9/4/2009	US$ (944 855,15)	US$ (5 553 591,52)	US$3 663 881,82	US$2 800 520,00
10/4/2009	US$ (935 331,52)	US$ (5 706 810,91)	US$3 836 148,48	US$2 899 411,52
11/4/2009	US$ (932 616,97)	US$ (5 817 832,73)	US$3 952 599,39	US$2 968 523,64
12/4/2009	US$ (931 843,03)	US$ (5 917 268,48)	US$4 053 582,42	US$3 029 416,36
13/4/2009	US$ (931 622,42)	US$ (6 012 323,64)	US$4 149 078,79	US$3 087 311,52
14/4/2009	US$ (931 559,39)	US$ (6 104 962,42)	US$4 241 843,03	US$3 143 641,82

Fuente: elaboración propia

5. Conclusiones

En este estudio se analiza si el cambio de la categoría ANBID, de la cual los FISR brasileños formaban parte, pasando después a pertenecer a una categoría exclusiva que agrupa a los FISR, proporciona un cambio en la serie temporal de los FISR en cuanto a su patrimonio y flujo neto de dinero.

Para desarrollar el estudio se utilizó la metodología de intervención y el método Box Jenkins de previsiones. En relación con la primera variable, el patrimonio, se identifican dos momentos de intervención en la serie, en las observaciones 1202 y 1500 correspondientes al 08/08/2006 y al 17/10/2007 respectivamente. Las intervenciones fueron abruptas y temporarias. No se puede decir que estas intervenciones en la variable

patrimonio tengan relación con el cambio de categoría ANBID, ya que tienen lugar antes de abril de 2008.

Las previsiones de la variable patrimonio revelan una dirección descendente. La crisis financiera mundial pudo impactar en el patrimonio de los FISR así como en el de los FIRV convencionales, haciendo que los inversores sacasen sus recursos de inversiones en renta variable. Por lo tanto, las previsiones de los días siguientes son de reducción del patrimonio de los FISR.

En relación con la variable flujo de dinero se identifica una intervención abrupta y temporaria en la observación 1515, la cual corresponde al día 13/11/2007, fecha esta también anterior al cambio de la categoría ANBID de los FISR. Por lo tanto, no se puede afirmar que esta intervención tenga relación con el cambio de la categoría de los FISR en abril de 2008.

En resumen, no se puede concluir que la creación de una nueva categoría de fondos haya impactado en el patrimonio y en el incremento de recursos de los FISR, ya que las intervenciones encontradas ocurren con anterioridad al cambio.

6. Referencias bibliográficas

Balaguer, Maria Rosário y Laura Vivó Albareda
2007 «Análisis comparativo de la rentabilidad financiera de los fondos de inversión socialmente responsables de España». *Revista Análisis Financiero*, N° 105, pp. 34-45, Madrid.

Box, George y Gwilym Meirion Jenkins
1970 *Time series analysis, forecasting and control*. San Francisco: Holden Day.
1976 *Time series analysis forecasting and control*. Edición revisada. San Francisco: Holden Day.

Comisión de las Comunidades Europeas
2001 *Libro Verde: fomentar un marco europeo para responsabilidad social de las empresas.* Bruselas: CCE.

Fortuna, Eduardo
2002 *Mercado financeiro: produtos e serviços*. Décimoquinta edición. Rio de Janeiro: Qualitymark.

Gregory, Alan, Jhon Matatko y Robert Luther
1997 «Ethical unit trust financial performance: small company effects and fund size effects». *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 24, N° 5, pp. 705-726, Inglaterra.

Maddala, Gangadharrao Soundalyarao
1992 *Introduction to econometrics*. Segunda edición. New Jersey: Prentice-Hall Inc.

Mallin, Chris, Brahim Saadouni y Richard Briston
1995 «The financial performance of ethical investment funds». *Journal of Business Finance and Accounting* , vol. 22, N° 4, pp. 483-496, Inglaterra.

Morettin, Pedro y Célia Toloi
1989 «Modelos de Função de Transferência». Conferencia por la 3ª Escola e séries Temporais Econometria. Rio de Janeiro, julio.
2004 «Modelos de função de transferência». Conferencia por la 3ª Escolas e Séries Temporais de Econometria. Rio de Janeiro, enero.

Pack, Daniel
1977 «Forecasting time series affected by identifiable isolated events». *Working Paper Series*, vol. 16, N° 4, pp. 1748-1749, Ohio State.

Souza, Francisca Mendonça, André Mendonça Souza y Luis Felipe Dias Lopes
2009 «Previsão da demanda de leitos hospitalares por meio da análise de séries temporais». *Revista do Centro de Ciências*: *Ciência e Natura Exatas*, vol. 31, N° 1, pp. 33-47, Brasil.

Fecha de recepción: 15 de enero de 2011
Fecha de aceptación: 13 de setiembre de 2011
Correspondencia: lferruz@unizar.es
imarcosa@unizar.es
danibaggio@gmail.com

Valor económico de la empresa: alcances y consideraciones

Economic value of the firm: scope and considerations

Alex Medina Giacomozzi

Universidad del Bío-Bío, Chile
Departamento de Gestión Empresarial

Resumen

Incorporar en la administración de empresas el modelo de gestión del valor económico implica que la dirección de la entidad debe preocuparse de forma eficaz en la generación de este valor económico y en su distribución equitativa, lo cual obliga a comprender su naturaleza y la importancia de la empresa como ente fundamental de la actividad económica. En este contexto, surgen tres planteamientos que están directamente relacionados con la empresa y su capacidad para crear valor económico: los agentes económicos involucrados en la misma, la forma de entender o modelar la empresa y la relación entre el mercado real y el mercado financiero. En este orden, el objetivo de este artículo es establecer las bases en las que se sustenta este valor y las consideraciones que la dirección debe tener presente para gestionarlo.

Palabras clave: valor económico, actividad económica, agentes económicos, valor subjetivo, valor económico creado.

Abstract

Incorporate in business administration from the management model of economic value, implies that the direction of the entity should worry about how to run effectively in this economic value and how to achieve an equitable distribution of this value created, which requires understanding the nature of this economic value and the importance of the firm as an essential economic activity. In this context arose three approaches that are directly related to the firm and its capacity to create economic value, such as economic agents involved in it, or understand how to shape the firm and the relationship between the real market and the financial market. In this vein, the purpose of this article is to lay the groundwork for supporting the economic value and the considerations that management should keep in mind when it comes to managing it.

Keywords: Economic value, economic activity, economic agents, subjective value, economic value created

1. Introducción

El término 'gestión del valor' se ha estado usando desde hace mucho tiempo en la gestión de empresas,[1] aunque la connotación del mismo ha ido cambiando como consecuencia del gran avance que la sociedad ha tenido en los últimos años. Esta no puede ser concebida solamente como un mercado sino como un conjunto de personas que participan de forma cooperativa y competitiva en la comunidad, que tienen determinadas motivaciones y que actúan colectivamente, coordinando sus acciones según los objetivos de sus empresas en la búsqueda de alcanzar sus propias expectativas. De lo cual surgen varios conceptos para analizar, pero de todos ellos y, de acuerdo al enfoque de este trabajo, solo se hará referencia a aquellos que permitan una mejor comprensión de la relevancia de esta gestión del valor.

En primer lugar, hay que considerar a la empresa (Rojo 2007) como un ente fundamental dentro de la actividad económica en la que participan interrelacionadamente diversos agentes económicos, cuyo comportamiento se explica por el valor[2] económico que, a su vez, depende de las expectativas de dichos agentes; es decir, estas últimas están en función de la satisfacción que las personas esperan obtener con sus conductas.

Por lo tanto, desde una perspectiva lógica, toda generación de valor lleva implícita su distribución, ya que todo bien puede y debe ser analizado desde el ángulo de su creación y de su apropiación.[3] Lo cual implica que la creación y distribución del valor son dos facetas de una misma realidad que no conviene confundir, ya que, si bien ambas deben estar en equilibrio, cada una de ellas está sujeta a sus propias características y particularidades, tal como se verá a continuación. Naturalmente, al considerar esta igualdad entre creación y reparto del valor, cualquier variación en la generación afecta en la misma medida a la distribución, aunque cualquier alteración en la forma en que se realiza la distribución, no necesariamente va a afectar a la creación.[4] Esta gestión del valor conduce, por lo tanto, a que, gracias a su actividad, la empresa procure el aumento del bienestar social de la comunidad en la que se inserta.

Lo cual conlleva a resaltar que en el momento actual, el papel de la dirección debe estar enfocado hacia este modelo de gestión del valor basado en que el objetivo genérico de la gestión de empresas es la eficiente generación y equitativa distribución del valor. En otras palabras, incorporar en la administración de empresas este modelo de gestión del valor implica que la dirección de la entidad debe preocuparse eficazmente en alcanzar la eficiencia en la generación del valor y en lograr su distribución equitativa, lo que se desarrolla a continuación.

Por un lado y desde el punto de vista de la creación, la dirección debe mejorar la eficiencia operativa de su proceso de conversión, es decir, optimizar sus recursos

[1] El enfoque de este artículo va dirigido hacia la empresa en general, sin hacer distinción necesariamente de si esta entidad participa o no en la bolsa de comercio.

[2] No es de extrañar que para Bunge (1982), desde un punto de vista económico, el concepto de valor sea oscuro y confuso ya que, en palabras de este autor, se define de diversas formas, ya sea «en términos de necesidades, otras en términos de demanda o como trabajo socialmente necesario».

[3] Así como en contabilidad dicha lógica nos lleva a través del principio de dualidad a identificar para todo elemento su inversión y su financiación, lo que conduce a establecer la ecuación (identidad) fundamental activo = pasivo, para la gestión del valor dicho principio se puede interpretar de forma más operativa mediante la expresión valor creado = valor distribuido.

[4] En todo caso, este cambio en la forma de reparto podría alterar la equidad de esta distribución y, este hecho puede llegar a afectar la generación del valor como consecuencia de la pérdida de interés y motivación por parte de los agentes participantes.

y, primordialmente, buscar la innovación desarrollando nuevos productos y/o servicios o mejores formas de entregar los ya existentes (Ghoshal, Bartlett y Moran 1999). Por otro lado, desde el punto de vista de la distribución, la dirección deberá tener en cuenta a la sociedad, sus valores, creencias y cultura para fijar criterios equitativos de reparto que estimulen, motiven y satisfagan a cada uno de los agentes económicos involucrados.[5]

La gestión del valor, como cualquier otra gestión solo puede estar claramente orientada hacia el futuro, ya que supone incorporar en mayor o menor grado la incertidumbre en el efecto de las acciones derivadas de los procesos de decisión, lo que implica la elección de las estrategias que permitan una constante mejora de la generación y distribución del valor. Estas estrategias, desde un punto de vista interno, deben optimizar la transformación de recursos identificados como factores en recursos identificados como productos, y desde un punto de vista externo, deben lograr mayor competitividad por parte de la empresa.

En consecuencia, tal como lo plantea Broto (2000), para lograr la optimización y mejora en la competitividad, la empresa debe contar en su sistema de dirección con un subsistema de información capaz de proveer la información necesaria para ayudarle en la toma de decisiones y en la evaluación del desempeño. Por lo tanto, este sistema, no solo debe procurar facilitar información retrospectiva,[6] sino también, información prospectiva.

2. Naturaleza del valor económico

La premisa básica a tener en cuenta es que toda actividad económica lleva implícita la generación o creación de valor, lo que además la justifica. En este sentido es necesario exponer una serie de argumentos que ayuden a clarificar y/o reforzar esta idea, para, posteriormente, entrar en el objetivo fundamental de este trabajo.

Antes de seguir con la idea anterior, se explicará el concepto de valor desde el punto de vista de la economía, ya que este ayudará a ver con más claridad la naturaleza del valor económico. Según Franch[7] (1990), el valor existe solo porque existe el hombre, por ende, el problema del valor se manifiesta a través de la conducta humana, y por consiguiente, de la sociedad. Las realidades materiales están en un extremo y las necesidades y objetivos humanos en otro; por lo tanto, el valor es una relación de conveniencia entre lo material y las necesidades y objetivos humanos. Esta relación conduce a una ordenación entre las necesidades y objetivos del hombre y la realidad material.[8]

Para que se produzca la valoración, es necesaria la presencia de un sujeto que valore al objeto. En este sentido, el hombre es el sujeto final de la relación de valor, por lo que hay que distinguir tres aspectos:

[5] En este sentido, este trabajo se aleja del criterio de buscar solo la maximización del valor para el propietario.

[6] En esta línea, es claro el aporte del sistema contable como parte de este sistema de información al proveer de información histórica estructurada y periódica, tanto para uso interno, como para uso externo.

[7] Los planteamientos de Franch son desde el ángulo filosófico que complementan los enfoques clásicos de la teoría del valor. Define el valor económico como «una relación de conveniencia última, complementaria, concreta y futura del objeto valorado al objetivo del usuario final» (Franch 1990: 21).

[8] En esta óptica, siguiendo lo expresado por Franch, cada uno de los factores clásicos de producción (tierra, trabajo y capital) se corresponde, respectivamente, con las causas originarias de valor (material, eficiente e instrumental), es decir, los recursos naturales (causa, pasiva) como causa material, el trabajo humano (causa activa) como causa eficiente y las consecuencias de ser de los bienes de capital causa instrumental del valor económico.

el objeto a valorar, el sujeto término que valora (para el que se valora) y la relación misma que se identifica como el valor económico.

Tal como se indicaba en la introducción, el valor depende de las expectativas de generación de recursos que las personas se hayan cifrado; por lo tanto, este valor es eminentemente subjetivo, ya que en la medida que representa opiniones de personas determinadas y este se individualice en un sujeto particular, será posible proceder a su cuantificación en forma de una delimitada cantidad de efectivo. Bajo este ángulo, el valor se entiende como una valoración subjetiva (Knight 2002). Esta, tal como lo plantea Jaensch (1974: 28), es la «medición del interés que un cierto sujeto económico tiene en determinado bien, en este caso una empresa, y expresado en una cierta cantidad de dinero». Por lo tanto, este interés, tanto para el comprador como para el vendedor, está representado por la cuantía de los resultados futuros a obtener con la posesión y dirección de la empresa y es el que lleva a ambas partes, vendedor y comprador, a buscar el equilibrio en la transacción, de tal manera que ambos perciban que han ganado con la operación.

Tal como se indicaba, el valor también puede ser entendido como un valor objetivo. En este caso, también según Jaensch (1974), el valor objetivo se define como una magnitud estable, un parámetro de apoyo en la negociación que representa el valor subjetivo de un objeto para un sujeto normalizado;[9] por lo tanto, indica solamente cuánto podría pagarse normalmente por una empresa y no cuánto efectivamente se va a pagar por ella.

En síntesis, y siguiendo con los planteamientos de Jaensch (1974), se puede concluir que solo tiene sentido en la valoración de empresas la estimación subjetiva del valor, ya que la estimación objetiva es imposible de alcanzar desde un punto de vista real. Este valor subjetivo puede variar entre las partes, por lo que el valor subjetivo del vendedor representa el valor mínimo de negociación y el valor subjetivo del comprador el valor máximo de negociación, utilizándose como punto de acuerdo un subrogado[10] de valor: el precio.

Tal como se plantea, este valor económico asume distintos valores monetarios, según sea el agente económico y la valoración que él hace del objeto en su propia realidad circundante; por ende, este valor económico, tal como indica Broto (2000), tiene que ser sustituido por algún subrogado del mismo, ya sea el precio, el costo, u otro parámetro de valuación.

Este precio, que nace de una transacción de mercado, sirve como pauta de negociación para las partes interesadas y no puede separarse de sus partes subjetivas (Jaensch 1974), por lo tanto, el precio es la cantidad monetaria en la cual se acuerda la compra-venta de la empresa (Rojo 2007) después del proceso de negociación. En la medida en que el precio sea igual o superior al valor subjetivo del vendedor como igual o inferior al valor subjetivo del comprador, ambos obtendrán un beneficio en la transacción, tal como se expresa a continuación:

$$(1) \qquad Vsc \geq PRECIO \geq Vsv$$

[9] En este sentido lo que se está haciendo es normalizar al sujeto, ya que tal como lo plantea Jaensch (1974: 27), «el valor unitario objetivo de la empresa no constituye en ningún caso un valor en sí mismo sino el valor que posea la empresa en el supuesto que el empresario tenga una categoría media».

[10] Participativo del verbo 'subrogar' que significa sustituir o poner a alguien o algo en lugar de otra persona o cosa (Real Academia Española 2001).

Siendo:
Vsc = valor subjetivo del comprador
Vsv = valor subjetivo del vendedor

Por lo tanto, esta relación refleja las expectativas de ambas partes que son plasmadas en la negociación y cuyo punto de encuentro está constituido por el precio, lo que implica que ambos obtienen un beneficio con la transacción,[11] pues en el caso del comprador, si su valor subjetivo es superior al precio, se produce una ventaja para él, ya que su precio potencial es superior, o al menos igual, al precio real. Ahora bien, en el caso del vendedor, si el precio es superior a su valor subjetivo, se produce una ventaja para él, ya que su precio potencial es superior, o al menos igual, al precio real.

Adicionalmente, al considerar el proceso de producción o de sustitución en la empresa, nace otro subrogado de valor ya indicado: el costo de producción. Este costo de producción, como subrogado de valor, puede representar el valor del vendedor en la medida que para todo productor de estos bienes, al proceder a su comercialización, expresará el límite en el que estará dispuesto a realizar la transacción, considerando lo que tendría que sacrificar para reponerlo; por lo tanto, este costo es la magnitud económica que expresa el valor asignado a los bienes producidos o sustituidos por la empresa y determinados de acuerdo con las prácticas contables de general aceptación.

Este valor económico, por lo tanto, es un componente fundamental de la actividad económica, la cual tiene su explicación como parte integrante del sistema económico, por lo que está sujeta a las leyes de la ciencia económica. A su vez, esta última y, por ende, la actividad económica, se encuentran dentro de las ciencias sociales, lo que significa que deben atenerse a sus reglas.

En este sentido, hay que destacar que la solución de muchos de los problemas sociales en la actualidad, se encuentra en principios integradores entre las ciencias humanas y la ciencia económica y no aisladamente en alguna de ellas (Franch 1990); por lo tanto, la economía ejerce una función mediadora entre las ciencias de la naturaleza y las ciencias humanas.

En este sentido, Broto (2000) estima que para estudiar la realidad económica, la ciencia económica se sirve de modelos obtenidos como producto de la abstracción de ciertas características de la conducta del sujeto dentro de cada realidad social, lo que implícitamente supone la normalización de los agentes económicos; por lo que se supone que siempre que el individuo actúe conforme a las pautas del modelo, se esperará obtener el mismo resultado, sin pretensión que este mismo resultado se produzca cuando se generen cambios significativos y relevantes para ese tipo de conductas al cambiar la realidad social.

En este contexto, se dará prioridad a la elaboración de modelos que sean pertinentes para guiar la conducta de los agentes económicos, en vez de aquellos que traten de establecer las leyes que fundamentan los fenómenos económicos. Estos modelos, por ende, representan estructuras lógicas fruto de la abstracción de unos determinados comportamientos[12] de los agentes económicos y pueden ser modelados tanto en el ámbito macroeconómico, es decir, en el sistema económico

[11] Naturalmente se espera que siempre exista un beneficio para ambas partes, ya que en caso contrario, implicaría un precio impuesto por una de ellas, lo cual provoca una apropiación de riqueza de manera impropia que puede llevar a provocar serios perjuicios a la actividad económica.

[12] Según Bunge (1982) existen dos tipos de predicciones, las pasivas y las activas. Las primeras solo tienen poder probatorio, en cambio las segundas son aquellas que sirven para guiar la acción humana y, por ende, ponen a prueba la eficiencia de un plan. Estas últimas son las que prevalecen en las ciencias sociales y las primeras en las ciencias de la naturaleza.

de un país o región, como a nivel microeconómico, o sea, en un subsistema como la empresa.

Por supuesto, esto es una consecuencia de la diferente metodología que debe respetarse en la construcción teórica para las ciencias de la naturaleza y para las ciencias sociales, tal como lo justifica Bunge (1982).

Surgen, por tanto, diferentes modelos que permiten o pretenden guiar la conducta de los agentes económicos. Así, desde el punto de vista macroeconómico, se han propuesto diversos modelos que buscan explicar la actividad económica característica de una determinada forma social, siendo el enfoque dado por Weber (1977) muy pertinente, pues relaciona la estructura social propia de la economía de mercado con la adopción de una determinada modelización de las organizaciones.

Dicho modelo de economía de mercado se caracteriza porque la actividad económica es realizada por empresas en las que la propiedad privada, la libertad de emprender e intercambiar como búsqueda de riqueza económica constituye su esencia, y, por lo tanto, una forma de entender el valor económico.

En este sentido, la empresa es una estructura formal en cuyo modelamiento hay que incorporar las relaciones de causa-efecto producto de la aplicación y financiación de los recursos y fundamentalmente de su capacidad para generar valor económico y de motivar a los agentes económicos mediante una equitativa distribución de dicho valor, por lo que estos modelos deben considerar los siguientes casos: (1) que, manteniendo constantes las variables ambientales que conforman el entorno social actual de la organización (dimensión política, social, jurídica, cultural, etcétera), sea posible coordinar el proceso prospectivo (planificación estratégica y presupuestación anual), con el sistema de compensación e incentivos y el proceso retrospectivo de informes de la empresa; (2) que, ante cambios en las variables ambientales que afecten o condicionen el desarrollo de la actividad económica de la organización, el modelo permita guiar la acción humana, lo que implica contar con un sistema de información capaz de asimilar, asociar, aplicar e incrementar el conocimiento de la entidad.

Así pues, la empresa, vista desde el modelo de la teoría de recursos y capacidades a diferencia de la visión de la economía industrial,[13] pone de manifiesto los dos grandes componentes de toda gestión del valor: generación y reparto, por lo que este será el modelo orientador al referirse a esta unidad económica llamada empresa.

3. La empresa como centro de la actividad económica

En tiempos remotos, esta actividad económica era muy básica y simple, pero a medida que el hombre y la sociedad se fueron desarrollando, esta se tornó más compleja, lo que llevó a la creación de organizaciones que permitieran cumplir con su finalidad; por lo tanto, se conforma la empresa como ente aglutinador fundamental de la actividad económica en la actualidad desde un punto de vista microeconómico.

No se puede perder de vista que toda actividad económica debe estar en equilibrio con las leyes de la naturaleza y ser consistente con los valores del derecho y, fundamentalmente, de la sociedad, por lo que

[13] Siguiendo a AECA (1999), la corriente de la economía industrial «se ha basado en el análisis de las imperfecciones del mercado y en el papel cada vez más activo que juegan las empresas para crear o mantener dichas imperfecciones, en cambio, el modelo de la teoría de recursos y capacidades consiste en profundizar en el hecho diferencial existente entre las empresas (heterogeneidad de los recursos) y en la imperfecta movilidad de los recursos como fuentes de rentas sostenidas y apropiadas por las empresas».

la empresa debe actuar siempre dentro de ese marco de referencia. Por lo tanto, una empresa es toda explotación, legalmente constituida, que por medio de la unión de voluntades de las personas que la integran, busca realizar mancomunadamente una actividad económica mediante la integración de los factores productivos para la generación y/o distribución de bienes económicos y con la finalidad de generar valor. Este propósito solo es posible de alcanzar si la empresa es capaz de determinar objetivos de largo plazo y planificar la obtención de resultados futuros que sean capaces de incrementar, tanto el valor de la entidad, como de cada uno de los agentes económicos involucrados.

De esta manera, surgen tres planteamientos que están directamente relacionados con esta unidad económica denominada empresa: por un lado, los agentes económicos involucrados en la misma, por la forma de entender o modelar esta empresa y, por último, la relación entre el mercado real *versus* el mercado financiero.

3.1. Agentes económicos involucrados

Tal como se ha afirmado, la empresa es un ente fundamental dentro de la actividad económica, en la que participan interrelacionadamente diversos agentes económicos, ya sean esenciales o secundarios para la entidad, y en la que cada uno de ellos actúa motivado por la obtención de un valor económico que esté de acuerdo a sus propias expectativas.

a.- Agentes económicos fundamentales

Aquí surgen tres grupos de presión vinculados a la empresa, conocidos como *stakeholders*, que participan con voluntad propia (partícipes influyentes) en el accionar de la entidad y que constituyen la base fundamental del origen y destino de sus recursos.

Usuarios: son aquellas personas que en definitiva van a consumir los productos o usar los servicios de la empresa, es decir, los consumidores finales que buscan la satisfacción de sus necesidades con el producto o servicio.[14]

Financiadores: todas aquellas personas naturales o jurídicas que han aportado efectivo para la financiación de la empresa y cuya vinculación jurídica puede establecerse bajo dos tipos de contrato: por un lado, aquellos a los cuales no se les reconoce propiedad en la empresa, como por ejemplo los acreedores bancarios, los tenedores de títulos de deuda (*debentures*), etcétera; por otro lado, aquellos financiadores a quienes se les reconoce propiedad de la empresa, ya sea como propietarios activos o pasivos.[15]

Personal: aquellas personas que desarrollan actividades laborales en la empresa, con independencia del tipo de relación contractual que vincule a este personal directivo y operativo con la organización y que son los responsables de la consecución en forma eficiente y eficaz de los objetivos trazados por la entidad.

b.- Agentes económicos secundarios

Estos forman parte del entorno cercano de la empresa y se relacionan con ella sin asumir ninguna responsabilidad en la supervivencia de la entidad, pero al actuar en el mismo sector industrial, pueden condicionar la estrategia asumida por la organización.

[14] En todo caso se debe distinguir entre el usuario y el intermediario. Este último es el que requiere productos y/o servicios, ya sea para agregarlos a su propio proceso o como parte integrante de la cadena de distribución, para posteriormente ser transferidos al usuario. En este sentido, la empresa no solo debe considerar la satisfacción del usuario, sino también del intermediario.

[15] El propietario activo es aquel que busca ejercer el control o influir directamente en la gestión de la empresa; en cambio, el pasivo es aquel que efectúa aportes a la entidad con fines financieros y/o especulativos.

Intermediarios. A diferencia de los modelos macroeconómicos (capital, naturaleza, trabajo), en la actividad económica de la empresa pueden aparecer intermediarios en la medida que esta entidad no desarrolle todo el proceso productivo de la cadena de valor de su sector industrial. Estos, por lo tanto, pueden estar constituidos por aquellas empresas proveedoras de bienes y/o servicios que se requieran para la realización de su actividad productiva, o por aquellas empresas distribuidoras de los bienes y/o servicios generados por la compañía.

Competidores actuales y/o potenciales. Si se parte de que en la actualidad la globalización de los mercados es una característica fundamental de la economía mundial, la competencia entre las empresas ubicadas en un mismo sector industrial va a estar determinada por entidades ubicadas geográficamente en distintos lugares, pero que compiten por el mismo mercado, lo cual podrá generar una mayor o menor rivalidad, situación que también tiene efectos sobre el accionar de la empresa y su gestión del valor. Adicionalmente, en esta competencia globalizada, siempre está latente la aparición de nuevos competidores dentro del sector industrial.[16] Esta presión está muy asociada a la rentabilidad del sector industrial, lo cual puede volverlo muy atractivo para otras empresas.

Agentes sociales. Si bien los agentes sociales no reúnen las características propias de un agente económico ya que carecen de voluntad de participar, es imposible dejar de mencionarlos; la relevancia de la sociedad y el efecto que en ella provoca el quehacer de la empresa así como, viceversa, los efectos que la sociedad y estos agentes podrían generar en la empresa, hacen que sea relevante incorporarlos. En este sentido, la empresa debe tener un comportamiento respetuoso hacia la sociedad ya que la actividad económica debe ser coincidente con las otras actividades realizadas por la comunidad; por lo tanto, se debe buscar un refuerzo e integrar adecuadamente este conjunto de actividades.

Poderes públicos. Estos agentes frontera son también muy influyentes en las actividades de la empresa y la gestión del valor, ya que las autoridades públicas[17] pueden afectar un determinado sector industrial —y las empresas ubicadas en él—, ya sea aumentando o disminuyendo la rentabilidad con sus decisiones.

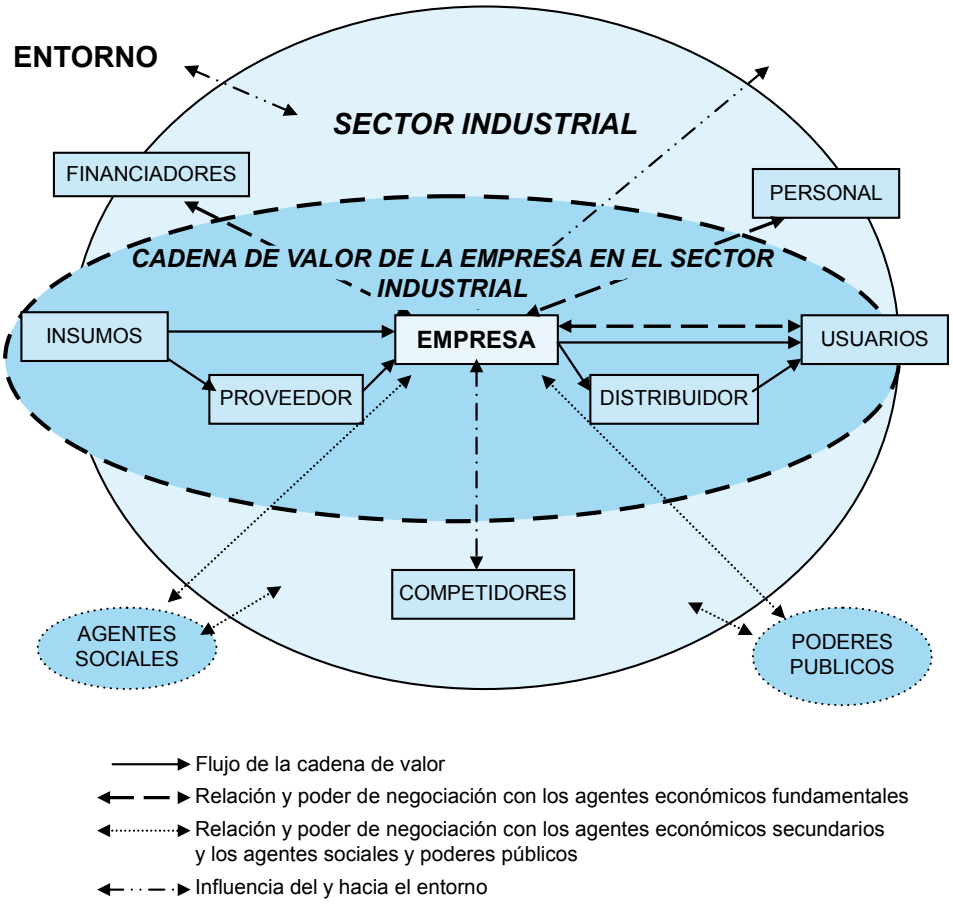
En el gráfico 1 se muestra la cadena de valor externa de la empresa en su sector industrial y las distintas opciones estratégicas que la organización tiene: puede optar por una estrategia de integración hacia atrás —reemplazar al proveedor— o por una estrategia de integración hacia adelante —reemplazar al distribuidor—, o en su defecto, entregar algunas o todas estas etapas a otras entidades, según sea el efecto que cada una de estas opciones provoque en el valor de la empresa.

En este sentido, la gestión del valor supone que la empresa no solo debe conocer el poder de presión y de negociación de cada uno de estos componentes del entorno, sino que debe establecer en su proceso de planificación estratégica, aquellas estrategias que le permitan mejorar su presencia en el mercado como, a su vez, lograr un poder de negociación más equitativo frente a estos agentes del entorno, pues es determinante para lograr el objetivo fundamental de la organización que es el incremento en el valor de la entidad.

[16] Estos nuevos competidores pueden estar dados, ya sea por nuevas empresas que se integran al sector, o por empresas que se trasladan de otro sector industrial a ofrecer productos y/o servicios sustitutos a este sector industrial.

[17] Se trata del gobierno, principalmente de su política financiera y económica, el gobierno local y las entidades reguladoras y fiscalizadoras.

Gráfico 1. Agentes económicos y gestión del valor



Fuente: elaboración propia

3.2. Modelamiento de la empresa

La empresa, desde un punto de vista conceptual, puede ser modelada desde diversos ángulos (administrativo, sistémico, organizacional, económico, financiero, etcétera). De todos ellos, el que resulta relevante, de acuerdo a los objetivos perseguidos en este trabajo, es el punto de vista financiero. Por ende, al centrarse en el modelo financiero de empresa, surge con nitidez la gestión del valor en esta unidad económica y las dos formas en que puede ser modelada (Broto 2001), ya sea desde la teoría de la entidad, como desde la teoría de la propiedad.

Teoría de la entidad. Los recursos que utiliza la organización se determinan por el destino de estos recursos invertidos (Inversión = I), como también desde el origen de estos recursos recibidos como financiación

(F); esto conduce a que en la actividad económica realizada por la empresa se requiera la presencia de administradores, los cuales no necesariamente son los propietarios, para la gestión de dichos recursos.[18] Desde un punto de vista analítico, esta relación puede ser expresada de la siguiente forma:

(2) RECURSOS ⇔ I = F

Por lo tanto, en este caso, el valor creado por la empresa debe ser medido con relación al total de los recursos invertidos y, por ende, su distribución abarca a todo el conjunto de agentes económicos involucrados.

Teoría de la propiedad. Los recursos utilizados por la empresa son financiados total o parcialmente por medio del propietario, el que los aporta para la realización de la actividad económica, por lo que si en algún momento se desea conocer el valor de esta aportación se deberá determinar el patrimonio neto o fondos propios (FP), a partir de los bienes y derechos entregados (inversión = I) y de las obligaciones con terceros (OT), a saber:

(3) RECURSOS ⇔ I = F, en donde:

I = OT + FP, por tanto:

FP = I - OT

En este contexto, el valor creado por la empresa debe ser medido bajo el ángulo del valor creado para el propietario. Por lo tanto, surge la necesidad de identificar el valor creado por la empresa como unidad económica, lo cual implica considerarla necesariamente bajo el contexto del modelo de la teoría de la entidad, ya que este separa la propiedad de la entidad de su gestión y muestra el valor analítico de sus recursos.

3.3. Mercado real *versus* mercado financiero

A partir del modelo de la entidad, los recursos de la empresa pueden ser analizados desde el mercado real o desde el ángulo del mercado financiero, por lo que se debe distinguir claramente cada uno de estos mercados y la interrelación que estos tienen.

a.- Mercado real

Es el mundo físico en el cual se mueve la empresa representado por los productos y/o servicios que ofrece en el mercado para satisfacer las necesidades de los usuarios. Es en este mercado real en donde la empresa actúa y determina las estrategias a seguir para alcanzar, mantener y desarrollar una ventaja competitiva que le permita incrementar sus ventas por sobre los costos de los recursos utilizados para lograr ese nivel de ventas.

Todo lo que se ha mencionado debe traducirse en planes estratégicos que le permitan obtener un rendimiento de las inversiones por sobre el costo de financiamiento de dichas inversiones, ya que de esta manera se estarán sentando las bases para incrementar su valor económico.

(4) **Rd > CF**,

en donde:

$$Rd = M * R * (1 - t) = (BAII/V) * (V/I) * (1 - t)$$

$$CF = ((OT / F) * (Kd *(1 - t))) + ((FP / F) * Ke)$$

Siendo:
Rd = rendimiento de la inversión
CF = costo de financiación
M = margen de explotación

[18] Esta separación entre propiedad y administración queda claramente expuesta, desde un punto de vista del modelo económico, en la teoría de la agencia.

R = rotación de la inversión
t = tasa de impuesto a la renta
BAII = beneficio operativo antes de intereses e impuestos
V = ingresos de explotación
I = inversión
OT = obligaciones con terceros
F = financiación
Kd = costo de financiación de terceros
FP = fondos propios
Ke = costo de financiación de fondos propios

Lograr lo anterior implica que en la empresa se deberán tomar decisiones en tres aspectos fundamentales que, en definitiva, determinan la capacidad de esta para aumentar su valor económico:

- **Decisiones sobre cartera de negocios a mantener.** Este es un punto crucial en toda empresa ya que la razón de ser de la organización se explica a partir de sus negocios. Estos responden a un interés de mercado que la empresa debiera saber capturar y traducir en una ventaja competitiva que lleve a un crecimiento en sus ventas y que, a su vez, implique un aumento del beneficio de la operación antes de intereses e impuestos (BAII). De esta forma, se estarán sentando las bases para incrementar su flujo de efectivo y, por tanto, su capacidad de incrementar el valor económico.

- **Decisiones sobre inversiones.** Todo desarrollo de negocios implica recursos y desarrollo de actividades, ya sea realizadas por la propia empresa (internalización) o por terceros (externalización), por lo que la dirección deberá determinar la combinación más adecuada para maximizar el valor económico de la empresa (Tarziján 2003). Esta combinación de recursos podría requerir nuevas inversiones; en consecuencia, es fundamental establecer con claridad el monto y momento de estas, ya que toda inversión adicional debería llevar necesariamente a un incremento en el BAII para así alcanzar un aumento sostenido en el rendimiento de estas inversiones. Además, toda inversión implica financiamiento, por lo que un exceso de inversión significará para la empresa asumir un costo de financiamiento innecesario y un efecto negativo en la capacidad para crear valor económico.

- **Decisiones sobre financiación.** En toda inversión es una decisión fundamental la fuente de financiamiento, ya que esto implica un costo de financiamiento asociado que se debe cubrir con los resultados obtenidos de la operación. Esta fuente puede provenir de terceros —ya sea del sistema financiero o directamente del público— o de los propietarios —ya sea por capitalización de utilidades o aumento de capital—. Como cada fuente de financiamiento[19] representa un costo concreto y distinto para la empresa, entonces, la elección debe apuntar a optimizar el financiamiento, cuidando de mantener un buen grado de solvencia y de disminuir su costo.

b.- Mercado financiero

El mercado financiero o de capitales, al cual se pueden aplicar todas las decisiones del mercado real, es un tanto más complejo en su operatoria, ya que la alta dirección de la empresa debe convencer a los posibles financistas de que las expectativas que proyecta en el mercado real son totalmente alcanzables. El mercado

[19] Un aporte interesante sobre la relación entre las oportunidades de crecimiento (decisión de inversión) y financiamiento es el trabajo de De Andrés, San Martín y Saona (2004).

financiero o financiación externa[20] es amplio, en el cual se distinguen claramente dos tipos de financistas: por un lado, los intermediadores institucionales de recursos financieros[21] y, por otro, los financistas directos. Estos financistas, desde el ángulo de la empresa pueden ser clasificados como acreedores o propietarios, dependiendo de la forma en que se entregue el aporte financiero a la compañía.

El financista acreedor está interesado en que su empréstito sea devuelto en la fecha y condiciones establecidas con los respectivos intereses de la operación, por lo que en este caso, el valor subjetivo del acreedor será establecido por el cumplimiento cabal de la obligación por parte de la empresa.

En cambio, la participación del financista propietario es a través del aporte de capital que este realiza de acuerdo a la forma de constitución legal que adopte la empresa. Si esta organización se constituye como sociedad anónima, el capital se dividirá en alícuotas denominadas acciones, que podrán ser ofertadas al público en el caso de una sociedad anónima abierta. Al salir la acción a cotización pública, aparecen dos tipos de financiadores: aquellos que pretenden mantener como inversión dichas acciones y aquellos que buscan especular con ellas. Los primeros pueden ser inversionistas activos o pasivos. El primero es aquel que en definitiva busca gestionar la empresa para incrementar el valor económico de esta y así valorizar su propia inversión, es decir, es el inversionista controlador (Álvarez y Raineri 2002). Por otro lado, el inversionista pasivo es aquel que busca una rentabilidad de su inversión dada fundamentalmente por los dividendos de la acción.

Por otro lado, el inversionista especulador persigue capturar la diferencia positiva en el precio de la acción comprando a bajo precio y vendiendo una vez que el valor de la acción haya llegado al precio subjetivo por el cual el inversor está dispuesto a vender, obteniendo de esta manera una ganancia por la diferencia.

Como cada uno de estos inversores tiene sus propios intereses o expectativas (Knight 2002), el valor económico de estas acciones está determinado por el valor subjetivo que cada uno se hubiere planteado al momento de la compra, es decir, en las expectativas de que la alta dirección haga un buen o mal trabajo con los recursos invertidos y las oportunidades de la economía y el sector. Con esto queda claro que los accionistas no se pagan ni por el costo histórico de las inversiones ni por el comportamiento pasado de la empresa.

Entonces la rentabilidad que recibe un accionista por las acciones que posee no está marcada por los rendimientos reales que ha obtenido la empresa, sino por la capacidad que tiene la alta dirección de cumplir con sus expectativas. En otras palabras, se puede generar una gran cantidad de valor en el mercado real, pero si la administración no lo hace tan bien como los accionistas esperan que lo haga, la empresa creará menos valor en el mercado financiero, pudiendo llegar a no crearlo o, en el peor de los casos, a destruirlo.

Gestionar las expectativas en el mercado de capitales no es tarea fácil, ya que se debe procurar no generar expectativas inalcanzables pues si estas no son cumplidas, el mercado perderá la confianza en la empresa o más bien en la alta dirección. Se podría pensar en-

[20] Es importante indicar que además de la financiación externa existe la financiación interna o autofinanciación, cuya principal fuente viene dada por las amortizaciones (Pisón 2001) y la capacidad de la empresa para generar autosuficiencia líquida a partir del flujo efectivo de la operación (Medina y González 2005).

[21] Se trata principalmente de la banca, las compañías de seguros, las administradoras de fondos mutuos y las administradoras de fondos de pensiones (AFP).

tonces, que lo más justo es generar expectativas bajas, pero tal postura, a su vez, al ser reconocida en el mercado de valores, generaría un bajo precio de la acción y podría ser una buena oportunidad para una oferta pública de acciones hostil a la empresa.

4. Conclusiones

La gestión del valor económico es un aspecto central en la gestión de empresas; este es eminentemente subjetivo pues depende de las expectativas que cada uno de los agentes económicos se hubieren cifrado. En definitiva lo que se busca valorar es la capacidad de la dirección para incrementar la riqueza de la empresa, por lo que en este contexto, es muy difícil establecer el valor ideal de la empresa y más complejo aún es escoger el método o subrogado de valor adecuado para estimar dicho valor económico.

Es importante indicar que no se crea valor económico por medio de manipulaciones financieras, sino mediante el desarrollo de planes estratégicos y de explotación fiables para los negocios de la empresa, lo cual debiera redundar en un incremento de su valor económico.

En este sentido, se debe distinguir entre mercado financiero y mercado real y examinar cómo se relacionan entre sí pues ambos son muy relevantes aunque no deben confundirse, ya que la empresa debe generar valor económico a partir de su actuación en el mercado real, valor que se espera sea reconocido en el mercado financiero.

Por último, es importante resaltar que este valor económico está influenciado por los diversos agentes económicos que interactúan con la empresa; así pues, la capacidad de la compañía para incrementar su valor económico dependerá de la forma como esta se relacione con estos agentes y del poder negociador que estos tengan.

Referencias bibliográficas

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA)

1999 *La dirección y gestión por competencias*. Serie Principios de Organización y sistemas. Madrid: AECA.

Álvarez, Carola y Ricardo Raineri

2002 *Mercado de control corporativo en Chile*. Santiago: Pontificia Universidad Católica, Departamento de Ingeniería Industrial y Sistemas, Escuela de Ingeniería.

Broto, Jesús

2001 *La contabilidad ¿nueva lógica para la implantación de la sociedad del conocimiento?* Zaragoza: Universidad de Zaragoza.

2000 *Control de Gestión*. Zaragoza: Copy Center.

Bunge, Mario

1982 *Economía y filosofía*. Madrid: Tecnos.

De Andrés, Pablo, Pablo San Martín y Pablo Saona

2004 «Decisiones financieras en la empresa chilena: una mirada a través de las oportunidades de crecimiento». *Abante*, vol. 7, N° 1, pp. 3-34, Santiago.

Franch, José

1990 *Fundamentos del valor económico*. Madrid: Unión Editorial.

Ghoshal, Sumantra, Cristopher Bartlett y Peter Moran

1999 «Un nuevo manifiesto a favor del management». *Harvard-Deusto Business Review*, diciembre 1999, vol. 93, pp. 12-26, Barcelona.

Jaensch, Günter

1974 *Valoración de la empresa*. Barcelona: Ariel.

Knight, James

2002 *La administración integral basada en el valor*. Bogotá: McGraw Hill.

Medina, Alex y Julián González

2005 «Propuesta metodológica para análisis de la solvencia de la empresa por medio del estado de flujo Efectivo». *Panorama Socioeconómico*, vol. 31, pp. 82-91, Talca.

Pisón, Irene
2001 *Dirección y gestión financiera de la empresa*. Madrid: Pirámide.

Real Academia Española
2001 *Diccionario de la lengua española*. Vigésima segunda edición. Madrid: Espasa.

Rojo, Alfonso
2007 *Valoración de empresas y gestión basada en el valor*. Madrid: Thomson.

Tarziján, Jorge
2003 «Revisando la teoría de la firma». *Abante*, vol. 6, N° 2, pp. 149-177, Santiago.

Weber, Max
1977 *Economía y sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.

Fecha de recepción: 15 de julio de 2011
Fecha de aceptación: 02 de setiembre de 2011
Correspondencia: alex@ubiobio.cl

Los determinantes del trabajo a tiempo parcial en Lima Metropolitana*

The determinants of part-time work in Metropolitan Lima

Manuel Saavedra Martinez

Pontificia Universidad Católica del Perú
Departamento Académico de Ciencias Administrativas

Resumen

El objetivo de este artículo es identificar los factores determinantes de la incidencia del trabajo a tiempo parcial en Lima Metropolitana en el año 2008. Se trabajó con un modelo econométrico *Probit*, basado en la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO) del Instituto Nacional de Estadísticas (INEI), que analiza las características laborales de las personas. Con este, se determinó la presencia de los trabajadores a tiempo parcial en los rubros de comercio, salud, educación y comunicaciones; asimismo, se distinguió que dicho colectivo posee estudios universitarios completos e incompletos; y que las mujeres tienen una probabilidad de 83,11397% más que los hombres de laborar a tiempo parcial.

Palabras clave: trabajo a tiempo parcial, mercado laboral, modalidad de empleo.

Abstract

The following paper examines the part-time work in Metropolitan Lima in 2008. The overall objective is to identify the determinants of the incidence of part-time work in Lima. We worked with one Probit econometric model, measured by the National Survey of Households (NSH), which explores the job characteristics of people. This will determine the presence of part-time workers in the areas of trade, health, education and communication; also realized that this group has completed university studies and incomplete, and the woman has a probability of 83,11397% more than men of working part time.

Keywords: Part time work, labor market, forms of employment.

* Este artículo es una versión adaptada y revisada de Saavedra (2011).

Introducción

Uno de los hechos más relevantes en la historia del mercado laboral es el establecimiento de las ocho horas diarias de trabajo que tuvo su origen en Estados Unidos a fines del siglo XIX. Se recuerda este acontecimiento como un hito de los trabajadores para normar el máximo de la jornada laboral; motivo por el cual las ocho horas diarias de trabajo pasaron a formar parte de las nuevas formas de producción, de la transformación del mercado laboral y de la instauración de la flexibilización. Además, trajo consigo la diversificación e incremento de las modalidades de empleo, muchas veces en la potestad que tiene el empleador para regular la mano de obra con énfasis en su producción, dependiendo del desempeño del producto o servicio en el mercado.

En este documento se estudia el trabajo a tiempo parcial asalariado en Lima Metropolitana, como una de las modalidades de empleo que ha prosperado, a raíz de la institucionalización de la flexibilización, el proceso de globalización y el incremento de la competitividad internacional. La evolución más significativa de este régimen en nuestro país se dio en la década de los noventa. Sin embargo, esta modalidad de empleo no ha tenido una respuesta en los estudios de investigación del mercado laboral a nivel nacional, salvo en los aspectos de derecho laboral.

El estado de la cuestión

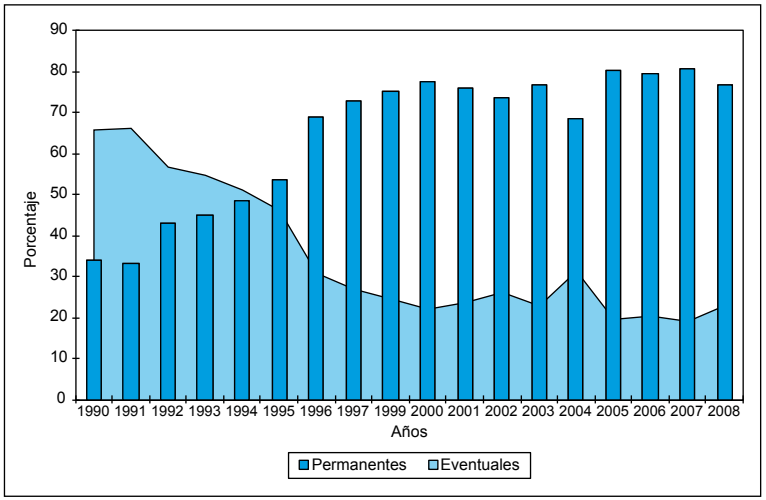
En las últimas décadas, como consecuencia de la flexibilización, han surgido diversas alternativas de trabajo que modifican el nivel y la distribución de la jornada laboral. Según Standing (1986), las principales implicancias de este proceso se manifiestan en reducciones de los horarios de trabajo, lo cual ha permitido que una gran parte de los empleos de jornada a tiempo completo se transforme en tiempo parcial. En el Perú, la flexibilización del mercado laboral ha marcado la pauta en las políticas de empleo[1] entre el empresariado y los trabajadores, lo que ha generado nuevas formas contractuales en el interior de las empresas. Esta flexibilización en el mercado laboral peruano fue emprendida en 1991 con el decreto legislativo 728, Ley de Fomento del Empleo (en el Anexo 1 se encuentra un resumen de los principales temas en materia de contratación a tiempo parcial). Esta ley sustentó su accionar en la flexibilización, desde el despido de los trabajadores hasta los contratos sujetos a modalidad. Se puede observar el efecto de la ley al disminuir los contratos por tiempo definido[2] en el gráfico 1, donde se registra la evolución de números de trabajadores asalariados que tienen la característica de contratos permanentes y eventuales en sus centros laborales.

Así se tiene que, en Lima Metropolitana, en el año 1991, el 66% de los asalariados presentaba una relación laboral con contratos permanentes, mientras que los contratos eventuales, en conjunto, llegaban a representar alrededor del 33% del total de trabajadores asalariados. En 1992, con la reforma laboral establecida en el decreto 728, los permanentes se reducen aproximadamente al 57%. En el año 2000 la tasa cae aún más, a 22% y, en el año 2007, se registra la cifra más baja de 19% en Lima Metropolitana. Consistente con la tendencia negativa de la actividad de los contratos permanentes se observa que los dos últimos

[1] Sobre las políticas de empleo en América Latina, Tokman (2004: 129) señala que: «la estabilidad y seguridad laboral han sido reemplazadas, en aras de la mayor eficiencia y competitividad, por la flexibilidad de jornada, de horario, de remuneración, de funciones y por la movilidad entre ocupaciones, empresas y sectores».

[2] El tiempo de duración se refiere al plazo del contrato y no a la duración de la jornada.

Gráfico 1. Lima Metropolitana: situación del empleo por tipo de contrato, 1990-2008 (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia a partir de:
Olivera (1999): 1990 a 1997
Convenio MTPE-INEI, ENAHO: 1999, 2000, 2001. III Trimestre
MTPE. Encuesta de hogares especializada en niveles de empleo de 2002 al 2008. III Trimestre

años, el porcentaje de contratos eventuales es aproximadamente cuatro veces la modalidad contractual permanente. En consecuencia, la misma legislación laboral induce a la movilidad de la mano de obra: por el lado del trabajador hace que se incremente la percepción de inseguridad en el puesto de trabajo y, por el lado empresarial, incentiva la disminución de los trabajadores en periodos donde la producción es baja.

Estas modificaciones en la composición de la estructura del empleo asalariado peruano no han sido ajenas al trabajo a tiempo parcial. Se puede sostener que la reforma laboral de la década de los noventa tuvo dos efectos en el mercado laboral que facilitaron una mayor incidencia en las empresas formales: un impacto en el uso de contratos flexibles (no permanentes) y otro en el régimen de dedicación laboral. Este fenómeno ha tenido repercusión en otras variables relevantes en el interior de la firma, en particular aquellas referidas a la productividad laboral y cuyo soporte inmediato es la tecnología.

En el gráfico 2 se observa que en Lima Metropolitana la proporción del empleo a tiempo parcial, considerado en este estudio como aquel en el cual el trabajador labora menos de 30 horas semanales, es del orden del 19% en promedio desde 1990 al 2008 (para revisar las cifras porcentuales, ver Anexo 2). Si se contrasta esta cifra con los países vecinos,[3] se constata que en Chile es el 16% del empleo total, en Colombia llega a representar 10%, México tiene una tasa del 13% y Estados Unidos presenta indicadores del 12%. Del mismo modo, si se quiere destacar a los países donde la presencia

[3] Cifra revisada en consulta del 5 de enero de 2009 en <http://www.iadb.org/sociometro/>

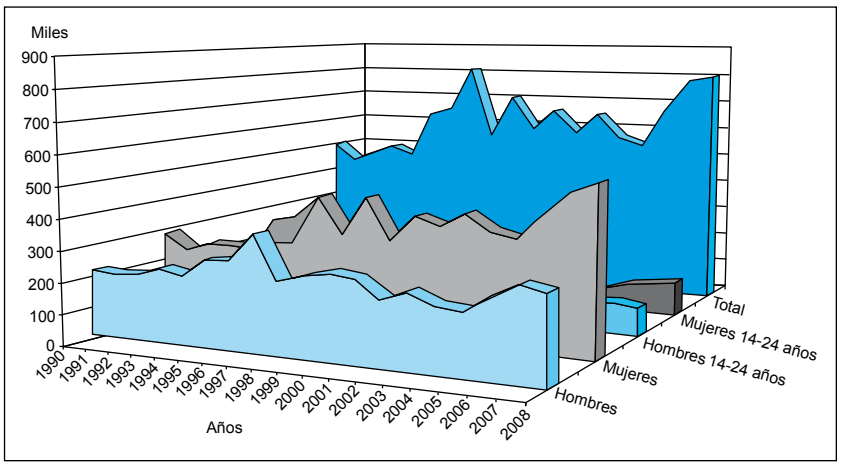
del trabajo a tiempo parcial se encuentra enmarcada como consecuencia de políticas de empleo, se tiene que la media de la Unión Europea se sitúa en 15,3%. Finalmente, el porcentaje de trabajo a tiempo parcial que se ostenta en el mercado laboral peruano es mayor que en países desarrollados,[4] pues la tasa de participación laboral a tiempo parcial en estos países bordea el 15%, aun cuando en estas naciones la tendencia de esta cifra es creciente. Estas diferencias en las tasas de empleo en jornada parcial están en función a las estructuras laborales que difieren en cada mercado laboral.[5]

Del gráfico también se percibe, que las mujeres y los jóvenes constituyen los componentes de mayor incidencia en el empleo a tiempo parcial.

Otra evidencia importante acerca del trabajo a tiempo parcial la constituyen los contratos que se presentaron en el Ministerio de Trabajo en el periodo de 1997 al 2008 en Lima Metropolitana. Durante estos años se confirma el incremento de los contratos de esta modalidad de empleo. La explicación de este aumento está asociada al movimiento de la actividad económica que viene presentando nuestra producción nacional y que, como consecuencia, se extiende a la búsqueda de otros sistemas de contratación con los cuales las empresas perseveran en la maximización de las horas efectivas de trabajo en torno a la productividad laboral.

Por otro lado, los contratos a tiempo parcial tienen un componente estacional, tal como se aprecia en el

Gráfico 2. Lima Metropolitana: empleo a tiempo parcial según sexo y edad, 1990-2008 (en miles)



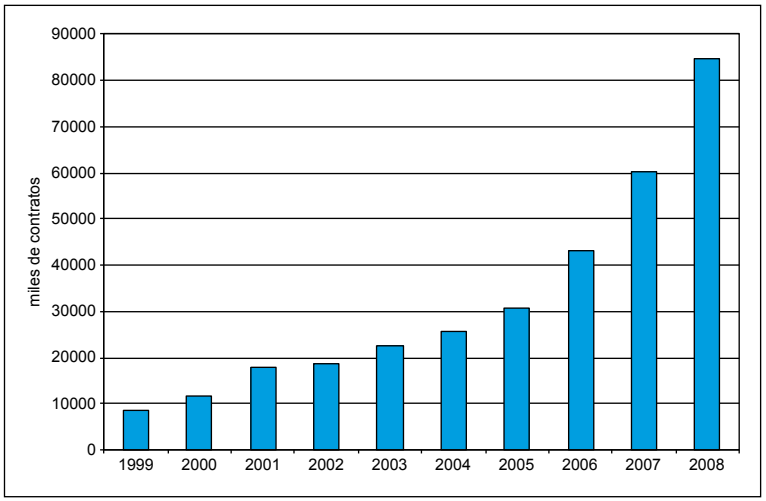
Fuente: Elaboración a partir de:
Saavedra (1998)
Encuesta de Hogares del MTPS 1990-1995
Encuesta del INEI 1999
Encuesta Nacional de Hogares sobre Niveles de Vida 1991, 1994 y 1997.
Encuesta Nacional de Hogares sobre Niveles de Vida y Pobreza del INEI, 1998 al 2008.

[4] Según los datos de la OECD sobre el empleo a tiempo parcial y que va desde el año 2000 hasta el 2008. Cifra corroborada en consulta del 10 de febrero de 2009. <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=FTPTC_I>

[5] Estas cifras son totales nacionales y se incluyen como referencia, en la medida que en el Perú no se cuenta con estudios nacionales.

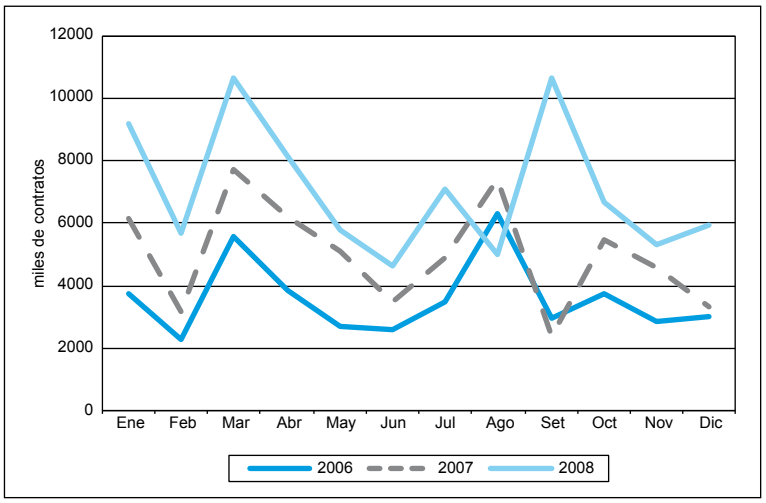
gráfico 4. La estacionalidad tiene su explicación en la culminación de las actividades educativas y de comercio que se ven influenciadas por las campañas escolares y navideñas, entre otros factores coyunturales, que conducen la relación laboral del trabajo a tiempo parcial en las firmas.

Gráfico 3. Lima Metropolitana: contratos de trabajo a tiempo parcial presentados al Ministerio, 1999-2008



Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Direcciones Regionales / Zonas de trabajo

Gráfico 4. Lima Metropolitana: contratos de trabajo a tiempo parcial presentados al Ministerio, 2005-2008



Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Direcciones Regionales / Zonas de trabajo

Como se ha podido observar, la flexibilización laboral tiene su punto de partida en el incremento de los contratos a tiempo determinado y a tiempo parcial. Esto permitió, por el lado de la demanda, la distribución de la jornada laboral y, por el lado de la oferta, una mayor incidencia en la autonomía de la mano de obra para disponer de su tiempo, enfocado desde la perspectiva organizativa de las relaciones laborales.

Marco conceptual

Un aspecto fundamental para definir el marco teórico en este estudio es el contexto en el que se produce la expansión del trabajo a tiempo parcial. Existen diferencias entre esta modalidad antes de la flexibilización del mercado laboral peruano, cuyo escenario presentaba un limitado acceso a la información, además de factores de producción constantes en las empresas y el empleo a tiempo parcial después de dicha flexibilización, en la medida que hasta el día de hoy predomina la tercerización de la mano de obra. Por esto, es necesario adaptar la perspectiva de estudio a cada país y en cada momento histórico con la finalidad de indagar los tratados comparativos del caso, los mismos que se enfrentan a las realidades y contrastes del mercado laboral.

Definición del trabajo a tiempo parcial

Nuestra legislación no ofrece un título especial para el trabajo a tiempo parcial, pero este se puede definir desde el punto de vista de horas semanales. En este estudio, se considera como trabajo a tiempo parcial a toda prestación de servicios personales en una jornada de trabajo inferior a 35 horas semanales.[6] La OIT (1994: 1) define al trabajador a tiempo parcial como «aquel cuya actividad laboral tiene una duración normal inferior a la de los trabajadores a tiempo completo y que puede ser calculada semanalmente o en promedio durante un periodo de empleo determinado» y que es un acuerdo voluntario entre el trabajador y empresario. Cuando hablamos de la prestación de servicios en una jornada a tiempo parcial, nos referimos a una jornada inferior a la ordinaria del centro laboral. Esta prestación de servicios puede ser de ciertas horas del día, de ciertos días de la semana, de ciertas semanas al mes o de algunos meses del año.

La literatura que define el tiempo parcial no establece las horas semanales de labor y toma como referencia las horas de trabajo de una jornada a tiempo completo. Sin embargo, es importante precisar que no existe una definición homogénea en cuanto a las horas laboradas[7] de un trabajador a tiempo parcial, pues varía de un país a otro. Los países que tienen consagrada la jornada a tiempo parcial como categoría autónoma en sus legislaciones han considerado particulares factores como los sociales, económicos, políticos y culturales. Es importante sostener que en el contexto de las relaciones laborales, el trabajo a tiempo parcial ha de ser considerado como una variable de singular

[6] Con respecto al límite del número de horas de una jornada a tiempo parcial, tanto el estudio de la CEPAL (2000) sobre el trabajo a tiempo parcial en Chile, como Thurman y Trah (1989) en la *Revista Internacional del Trabajo* destacan que el número de horas de trabajo a tiempo parcial debe ser 20% inferior al régimen de jornada completa. En la mayoría de los países, el límite aceptado por el trabajo a tiempo parcial es igual o inferior a 35 horas semanales.

[7] En Francia, se consideró durante mucho tiempo que el trabajo a tiempo parcial comenzaba a partir de una jornada laboral una quinta parte menor a la duración legal o convencional del trabajo. A partir de la Ley de orientación y de incitación relativa a la reducción del tiempo de trabajo, que entró en vigor de enero de 2000 (también llamada «Ley Aubry 2» por su propulsora Martine Aubry, Ministra de Trabajo y Secretaria General del Partido Socialista de Francia), se considera asalariado a tiempo parcial, a todos aquellos que no trabajan una jornada completa.

importancia que afecta la duración real del tiempo de trabajo.

Demanda laboral del trabajo a tiempo parcial

Hasta este momento, se ha podido esbozar la perspectiva general del marco teórico, pero la esfera específica concierne, básicamente, a la gestión empresarial en la que se busca exponer el marco analítico del trabajo a tiempo parcial. De esta forma, se intenta responder a nuestra pregunta de investigación: ¿qué característica laboral presentan los trabajadores a tiempo parcial? En este sentido, se toma en cuenta el estudio de Tilly (1996) en el cual se encuentra evidencia que las razones del crecimiento del trabajo a tiempo parcial tienen su origen en la tercerización de la economía, en especial el sector servicios.

Los estudios de Tilly (1991, 1996) sobre el trabajo a tiempo parcial se basan en argumentos de elección entre esta modalidad de empleo y el de tiempo completo, íntimamente ligados a semblantes sociales, institucionales e históricos.

Por último, se puede apreciar que la organización cuenta con dos elementos a favor para la contratación de la mano de obra a tiempo parcial: por un lado, la reducción de aportes de derecho laborales que, por ejemplo, afectan las contribuciones al seguro social; y por el otro, el sistema de remuneración en el cual las horas efectivas se retribuyen de acuerdo a la reducción de horas con respecto a una jornada convencional.

La fuerza laboral femenina

La literatura económica y sociológica normalmente ha asociado el crecimiento del trabajo a tiempo parcial a la participación de la fuerza laboral femenina (Tijdens 2002). Durkheim (1952) citado en Giddens (1991) presenta un posible punto de vista sobre la formación y naturaleza del género, afirmando que las diferencias de poder entre la mujer y el hombre se dan por el hecho de que las mujeres crían a los hijos mientras que los hombres son activos en la escena del mercado laboral. Díaz y Todaro (2004) manifiestan que con esto se relegó a las mujeres a una posición subordinada en la sociedad y se consolidó el modelo de familia: «padre-proveedor» y «madre-cuidadora». Las razones sociológicas y culturales, tales como la distribución de tareas en el hogar y el modelo de familia antes mencionado, combinado con razones institucionales como, por ejemplo, carecer de facilidades para la crianza de los hijos, demuestran por qué las mujeres están más dispuestas a trabajar a tiempo parcial que los hombres y fraccionan su tiempo al integrarse al mercado laboral. En este modelo de «madre-cuidadora» no solo la longitud de la jornada debe ser flexible, sino también los horarios. En este sentido, bajo el contexto de la realidad peruana, el resultado empírico de Rodríguez (2011) demuestra que el colectivo femenino prefiere autoemplearse que continuar en un empleo asalariado.

La fuerza laboral juvenil

El colectivo de jóvenes de 14 a 24 años constituye la población que tiene más probabilidades de integrar el régimen laboral a tiempo parcial. Las estadísticas demuestran que los jóvenes constituyen el otro componente del mercado laboral que trabajan por horas.

Por el lado de la demanda laboral, los jóvenes de 14 a 24 años representan una oferta relativamente de bajo costo y con flexibilidad laboral. Para Buddelmeyer, Mourre y Ward (2005), los trabajadores jóvenes pueden ser considerados como *outsiders* lo que permite a las empresas que una alta proporción de su producción se ajuste a sus costos en términos de salarios y condiciones de trabajo. Bajo esta perspectiva, este estudioso considera que los jóvenes podrían ser considerados en jornadas

a tiempo parcial. Por el lado de la fuerza laboral complementaria, los estudiantes que se encuentran en el rango de edad de los 14 a 24 años pueden combinar sus estudios con trabajos a tiempo parcial para poder financiar sus labores académicas.

El sector servicios

Otra característica de la jornada a tiempo parcial es la relación de esta modalidad de empleo con el sector servicios. La participación de esta concierne algunas actividades económicas, en las cuales el trabajo a tiempo parcial se concentra en este sector, como el comercio, los hoteles y restaurantes, las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquileres. Contrariamente a los servicios, las actividades de producción en masa e industrias de capital intensivo, cuentan en mayor medida con trabajadores a tiempo completo. Buddelmeyer, Mourre y Ward (2005) sostiene que el trabajo a tiempo parcial puede ser empleado para sustituir el ausentismo laboral (maternidad o enfermedad) o para situaciones inesperadas en el centro laboral.

Metodología

En esta sección se presenta la metodología que se tomó en cuenta para responder la pregunta principal de la investigación: ¿cuáles son los determinantes del trabajo a tiempo parcial en Lima Metropolitana? En este sentido, se aplicó el método analítico con la preparación de un modelo econométrico *Probit* con la información de los microdatos de la ENAHO.

Características de la muestra

Dado que la pregunta principal de la investigación se refiere a aspectos característicos del mercado laboral, se trabajó con los datos provenientes de la ENAHO, puesto que esta encuesta ofrece mayores posibilidades de análisis de medición de las horas semanales trabajadas. Se tomó como referencia de la investigación el año 2008, debido a que es el año del que se dispone de información de cobertura más amplia, la misma que permitirá brindar una perspectiva de la magnitud de la fuerza laboral.[8] La encuesta se aplicó a 4937 trabajadores asalariados en Lima Metropolitana, de los cuales el 54% son hombres y un 46%, mujeres.

En la tabla 1 se observa que las personas que laboran a tiempo parcial (TP) objeto de la presente investigación se encuentran representadas por 925 personas, por lo que la capacidad predictiva del modelo es aceptable.

Tabla 1. Clasificación de la muestra, según el *software* Stata, 2008. INEI

Variable Dependiente	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
0	4012	81,26	81,26
1	925	18,74	100,00
Total	4937	100,00	

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares, ENAHO, 2008. INEI
Elaboración propia en base al programa Stata

[8] Se estima que en este año, la fuerza laboral estuvo constituida por aproximadamente 14,8 millones de trabajadores (Diario *Gestión* del 7 de enero de 2010).

[9] Es importante mencionar que la *edad* y los *ingresos no remunerados* son las únicas variables que presentan naturaleza cuantitativa. En el caso de la primera, se ha preferido categorizarla por cohortes, para identificarla como una variable *dummy*, en la medida que este tipo de variables son usadas muy frecuentemente en los modelos de regresión lineal, con la finalidad de que tomen un formato continuo u ordinal. Con respecto a la segunda, es una variable que totaliza la remuneración de todos los miembros que integran la familia de un trabajador que labora a tiempo parcial. Más adelante se revisará la expresión de esta variable.

Estrategia para la identificación del modelo y definición de las variables

El objeto de estudio se encuentra asociado, en su gran mayoría, a un conjunto de variables cualitativas[9] bajo las cuales se pretendió establecer un modelo que facilitara cumplir con los objetivos de la investigación. En este sentido, dada la disponibilidad de los datos, se planteó una regresión con datos de corte transversal. Con respecto a este planteamiento, Castro y Rivas-Llosa (2007) sostienen que con un conjunto de datos de corte transversal se busca dar respuesta a las decisiones de una representatividad de agentes económicos para un determinado momento.

El fenómeno que se pretende explicar se caracteriza porque la variable dependiente (empleo a tiempo parcial) no es continua, sino que es una variable cualitativa que toma dos valores posibles, es binaria por naturaleza. En vista de esto, con una variable dependiente binaria lo recomendable es emplear los modelos *Logit* o *Probit*, porque toman valores de 0 y 1. Como sostiene De Hoyos (2005) estos tipos de modelos se emplean en economía laboral con la finalidad de encontrar determinantes de la participación y ocupación laboral. La diferencia entre ambos radica que el análisis *Logit* utiliza una función de distribución logística, mientras que el modelo *Probit* está determinado por una función de distribución normal.

La expresión general del modelo econométrico es la siguiente:

$$P(Y = 1/X) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \ldots\ldots + \beta_K X_K + \mu$$

donde Y es la variable latente, que define una respuesta binaria, demarcada por sus valores entre 0 o 1. Por ende, Y es 1, si $Y > 0$; y es 0, si $Y \leq 0$. La función β es un vector de coeficientes fijos, X es el vector de variables exógenas y μ es un término de error. De este modo, la ecuación del modelo *Probit* en nuestra investigación, queda planteada de la siguiente manera:

$$P(Y = 1/X) = \beta_0 + \beta_1 \text{SEXO}_t + \beta_2 \text{EDAD}_t + \beta_3 \text{NIED}_t + \beta_4 \text{RAEC}_t + \beta_5 \text{GROC}_t + \beta_6 \text{INL}_t + \mu$$

Donde:

SEXO_t: género del individuo
EDAD_t : años de la persona
NIED_t : nivel educativo del individuo
RAEC_t: rama de actividad económica donde labora el individuo
GROC_t: grupo ocupacional de la persona
INL_t: ingresos no laborales

Posteriormente, con la ayuda del *software* Stata se buscó el modelo más adecuado para explicar el objeto de estudio, para lo cual se tomaron en consideración las variables independientes antes descritas; y como única variable endógena, la disposición de trabajar a tiempo parcial o a tiempo completo.

En la tabla 2 se observa que el resultado del estadístico R-cuadrado[10] de ambos modelos es igual a 0,950, un valor que indica una elevada capacidad de explicación para los modelos. En este contexto, para seleccionar al mejor modelo se acudió al estadístico varianza de error,[11] eligiéndose al modelo *Probit* por tener una menor varianza de error.

[10] Es un estadístico que identifica el poder explicativo del modelo por medio de las variables independientes.
[11] A un nivel más bajo del coeficiente de la varianza del error, mayor potencial empírico obtendrá el modelo.

Tabla 2. Modelos *Logit* y *Probit* de la variable dicotómica con las variables explicativas, 2008 INEI

	Modelo *Logit*	Modelo *Probit*
	Coeficiente	Coeficiente
Constante….	-2,442162	-1,398031
Estadísticos		
R Cuadrado	0,950	0,950
Log-Lik Full Model	-964,716	-963,750
Variance of error	3,290	1,000
BIC (bayesiano)	-43927,633	-43929,565
N°.	5364	5364

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares, ENAHO, 2008. INEI
Elaboración propia en base al programa Stata

La variable dependiente se refiere a la probabilidad de que cumpla o no con trabajar a tiempo parcial. Concretamente, la variable dependiente es cualitativa dicotómica. Es decir, toma dos valores en el modelo econométrico que corresponden a circunstancias netamente excluyentes: si la persona trabaja 30 horas semanales y menos, se le considera como un trabajador a TP; de otro lado, si labora más de 30 horas semanales se le considera un trabajador a TC.

Con respecto a las variables independientes o explicativas se tienen las siguientes:

Sexo (SEXO). La variable determina el género, explica el valor 0 si el encuestado es hombre y 1 si es mujer. El signo esperado sería positivo, debido a que incrementa la posibilidad de que las mujeres laboren a tiempo parcial por las razones antes mencionadas.

Edad (EDAD). Es una variable numérica que describe la edad del trabajador en el momento de la encuesta y como mencionáramos al principio de este capítulo, será expresada con la inclusión de una variable *dummy*. Se consideran tres clasificaciones: edad 1, examina la cohorte de edad representada de 14 a 24 años; edad 2, de 25 a 34 años; y, finalmente, edad 3, de 35 a 44 años. El signo esperado de esta variable podría ser positivo, con mayor incidencia en los jóvenes.

Nivel educativo (NIED). Se consideran seis estratos para distinguir el nivel educativo que tiene el encuestado: secundaria incompleta, secundaria completa, superior no universitaria incompleta, superior no universitaria completa, superior universitaria incompleta y superior universitaria completa. Por consiguiente, en vista de que el mercado laboral peruano cada día requiere una mano de obra con nociones básicas de estudios, es que a partir del nivel secundaria (con sus dos clasificaciones) se consideren como elementos referenciales para evaluar esta variable.[12] Esta debería asumir una relación positiva, en vista de la combinación de los estudios con la actividad laboral a tiempo parcial.

Rama de actividad económica (RAEC). Estas actividades se han seleccionado considerando la información de la ENAHO. En este sentido, queda conformada como sigue: agricultura, comercio, comunicación, construcción, consultoría, educación, finanzas, hoteles y restaurantes, inmobiliaria, industria, salud y sector público. El signo esperado es incierto en estas variables, a excepción de los sectores que forman parte de los servicios y la rama educacional, los cuales, como se ha podido repasar en las estadísticas, fueron determinantes en el crecimiento del régimen a tiempo parcial.

[12] Los estratos primaria, tanto completa como incompleta, que están considerados en la ENAHO se omiten porque todas las personas encuestadas cuentan con estudios secundarios.

Grupo ocupacional (GROC). Se consideran tres estratos: empresario, empleado y obrero. Se decidió organizar esta clasificación porque las encuestas de la ENAHO no distinguen una sección específica que determine el grupo ocupacional del individuo, pero en base a la pregunta que indaga sobre su centro de trabajo, se extrajeron tres características entre las siete posibles respuestas[13] de la encuesta de la ENAHO. Esta variable presentaría una relación incierta en la inferencia estadística de sus resultados.

Ingresos no laborales (INL). Se define esta variable siguiendo a Garavito (2009: 25), quien manifiesta estar constituida «por la suma del ingreso no laboral de la familia y el ingreso laboral del resto de miembros de la familia, que no depende del trabajo del individuo». En este modelo, la interpretación de esta variable descansa en la presunción de que a mayor ingreso no laboral, la participación del individuo en el mercado laboral se reduce a trabajar a tiempo parcial. En definitiva, esta variable es de connotación numérica. El signo esperado es positivo, ya que a mayor ingreso no laboral en la familia, la inserción en el mercado laboral sería a tiempo parcial.

Estas variables ayudarán a explicar la ocurrencia de que una persona en Lima Metropolitana labore a tiempo completo o a tiempo parcial.

Estimación y análisis de resultados del modelo

Los resultados del modelo *Probit* se pueden ver en el cuadro 1, donde los principales valores que se destacan para la relevancia de las variables independientes son los coeficientes y el valor de los P >|z|.

Según Weiers (2005: 376), la relevancia o no de las variables independientes se encuentran determinadas por el valor de P >|z|, en el cual a menor porcentaje (0,000%) y un nivel máximo del 5% (0,050%) la variable es significativa. Esto quiere decir que en los resultados del cuadro 1 hallados con el *software* Stata, se comparan todas las variables dependientes con el estadístico P >|z|, con el fin de identificar los valores menores o iguales al 5%.

El coeficiente indica la relación con la variable dependiente. Si el signo es positivo, indica una relación directa con la variable dependiente. De lo contrario, si es negativo, la variable independiente no tiene relación con la variable dependiente. El coeficiente señala la probabilidad de influencia de cada variable dependiente respecto a la variable independiente.

A continuación se presentan los siguientes hallazgos:

En primer lugar, la variable sexo es significativa porque al comparar con el estadístico de prueba P >|z| se distingue que es menor al 5%. También al realizar la prueba del coeficiente, se advierte que el signo es positivo. De esta forma, se comprueba la relación directa de la variable sexo con la variable dependiente del trabajo a tiempo parcial. El coeficiente de esta variable establece que el 16,99703% son hombres que laboran a TP. La probabilidad de que las mujeres trabajen a TP es 83,11397%. Este hallazgo es coherente con las estadísticas revisadas en las secciones anteriores de este trabajo en las que se manifiesta que el colectivo femenino explica, en gran medida el TP.

[13] La pregunta 517 de la encuesta Condiciones de Vida y Pobreza de ENAHO, tiene las siguientes alternativas de respuesta: 1) Empleador o patrono; 2) Trabajador independiente; 3) Empleado; 4) Obrero; 5) Trabajador familiar no remunerado; 6) Trabajador del hogar; y 7) Otro. De acuerdo a lo explicado líneas arriba, fueron las opciones de respuesta 3) y 4) las que se consideraron debido a que el estudio refiere a las personas asalariadas.

Cuadro 1. Regresión del modelo *Probit* con todas las variables, 2008. INEI

Probit regression — Number of obs = 5364
LR chi2(26) = 201.85
Prob > chi2 = 0.0000
Log likelihood = -960.37471 — Pseudo R2 = 0.0951

Var. Indep.	Coeficiente	Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
sexo	.1699703	.0706928	2.40	0.016	.031415	.3085255
secundincom	.053773	.1322522	0.41	0.684	-.2054366	.3129827
secundcompl	.084434	.1294647	0.65	0.514	-.1693121	.3381801
tecnicaincom	.0899419	.1382438	0.65	0.515	-.1810109	.3608947
tecnicacompl	.1872365	.1055157	1.77	0.176	-.0195704	.3940434
univeincompl	.3788877	.1232978	3.07	0.002	.1372284	.6205469
univecompl	.2310695	.1107392	2.09	0.037	.0140247	.4481143
agrícultura	.1627015	.3016256	0.54	0.590	-.4284738	.7538767
construcción	-.3254565	.1939869	-1.68	0.093	-.7056637	.0547508
comercio	-.2964693	.0976479	-3.04	0.002	-.4878556	-.105083
comunicación	-.5115144	.1540106	-3.32	0.001	-.8133697	-.2096591
consultoría	.1008094	.349902	0.29	0.773	-.584986	.7866048
educación	.8109707	.1324182	6.12	0.000	.5514358	1.070506
hotelyrestau	-.1148396	.1306065	-0.88	0.379	-.3708237	.1411444
industria	-.1758739	.1172814	-1.50	0.134	-.4057412	.0539935
inmobiliaria	-.051185	.3344251	-0.15	0.878	-.7066462	.6042762
público	-.0781831	.2649311	-0.30	0.768	-.5974386	.4410724
salud	.3948256	.1670418	2.36	0.018	.0674296	.7222215
ventas	.7518717	.6487772	1.16	0.246	-.5197082	2.023452
empleador	-.6258818	.1990412	-3.14	0.002	-1.015995	-.2357682
empleado	-.5722273	.0908644	-6.30	0.000	-.7503182	-.3941365
obrero	-.3897732	.1060345	-3.68	0.000	-.597597	-.1819494
ingre_nolab	.0003254	.0002584	1.26	0.208	-.000181	.0008318
edad	.2670374	.1220827	2.19	0.029	.0277598	.5063151
edad	.2607112	.103913	2.51	0.012	.0570455	.4643769
edad	.3006753	.1134096	2.65	0.008	.0783966	.522954
_cons	-1.740354	.130173	-13.37	0.000	-1.995489	-1.48522

Nota: significancia de las variables al 95% de confianza
Fuente: Encuesta Nacional de Hogares, ENAHO, 2008. INEI
Elaboración propia en base al programa *Stata*

En segundo lugar, la variable edad, tanto el grupo juvenil entre 14 a 24 años (edad 1), como las cohortes de 25 a 34 años (edad 2) y de 35 a 44 años (edad 3), presentan valores significativos en la regresión, no llegan al valor crítico del 5%. Además se aprecia, por medio de sus signos, la influencia directa de estas cohortes en la variable dependiente de trabajar a tiempo parcial. De esta forma, es claro que se encuentran trabajadores a tiempo TP en las cohortes mencionadas.

El nivel de estudio ostenta un resultado interesante en la medida que los individuos con estudios universitarios completos e incompletos son los que mayormente laboran a TP. Vinculando esta variable con las cohortes de edad 1 y 2 que se mencionaron en el análisis anterior, resalta el hecho de que los jóvenes son los que cuentan con mayor proporción de estudios universitarios incompletos.

Asimismo, al examinar la variable rama de actividad económica, se observa que el sector educación presenta una estimación altamente significativa respecto a las otras actividades. El coeficiente positivo asociado a la rama educativa indica que es la que tiene mayor tendencia a laborar a TP.[14]

La siguiente actividad que reveló un comportamiento significativo y al mismo tiempo el coeficiente positivo es el sector salud. En este sector se configura el tema de la clasificación del trabajo a tiempo parcial por el nivel profesional, como manifestó Sulmont.[15] Particularmente, se tiene el caso de los médicos que trabajan en el sector salud, en el cual por la propia naturaleza del servicio profesional que ejercen, se genera espacio para laborar a TP.

Finalmente, se tienen dos variables, como son los sectores comercio y comunicaciones, cuyos coeficientes de regresión resultan también significativos. Sin embargo sus signos no permiten establecer una relación directa con el trabajo a TP.

En cuarto lugar, la variable grupo ocupacional con sus tres niveles (empleador, empleado y obreros) presenta signos negativos y, por lo tanto, no permite establecer una relación directa con la variable dependiente.

En quinto lugar, la variable ingresos no laborales no resulta significativa para explicar la probabilidad de trabajar a tiempo parcial en Lima Metropolitana.

A modo de síntesis, se puede manifestar que una mayor probabilidad de ocuparse a tiempo parcial en Lima Metropolitana la tienen los adultos comprendidos en el grupo etario de 35 a 44 años (30,06753%) y el rango de edad de 25 a 34 años (26,07112%). En el caso del nivel de estudio, la mayor probabilidad se manifiesta en las personas de estudios universitarios incompletos (37,88877%) y las personas con estudios universitarios completos (23,10695%), además de los individuos que laboran en la rama actividad económica de servicios, especialmente los sectores educación (81,09707%) y salud (39,48256%). Finalmente, son las mujeres que tienen una mayor probabilidad de laborar a tiempo parcial con un 83,11397%.

En consecuencia, se comprueba la relación directa de la empleabilidad de las personas en jornadas a tiempo parcial en función de las características de sexo, edad, nivel de estudio y rama de actividad económica —especialmente consagrada en el sector servicio— en Lima Metropolitana.

Conclusiones

Se ha podido observar que el trabajo a tiempo parcial se manifiesta a partir de la flexibilización del mercado laboral peruano, pues la evolución de este tipo de contratos es un hecho que se viene dando a raíz de la regulación emprendida en la década de los noventa. Una de las principales conclusiones de esta investigación es que la magnitud del empleo a tiempo parcial en Lima Metropolitana en el 2008, tiene su explicación en la composición de la fuerza laboral femenina.

Según las estadísticas de la ENAHO que elabora el INEI, en el periodo 1990 al 2008, en Lima Metropolitana, el empleo a tiempo parcial se caracterizó por estar compuesto, en promedio, por el 19% del total de la PEA ocupada durante estos años. Esta cifra resulta más elevada que en los casos de Chile, Colombia, y México. La mínima cobertura de los beneficios

[14] Este hallazgo es coherente con las estadísticas de contratación formal del Ministerio de Trabajo.

[15] En sus primeros comentarios sobre este ensayo, Dennis Sulmont (entrevista de M. Saavedra, diciembre del 2005) explora la clasificación del trabajo a tiempo parcial por «elite» donde se encuentran involucrados la gama de profesionales que se dedican a trabajar a tiempo parcial, de acuerdo a la competencia del oficio. Así tenemos los médicos, contadores, abogados, etcétera.

laborales de los trabajadores a tiempo parcial, produjo un incremento de la incidencia del trabajo a tiempo parcial en Lima Metropolitana durante este periodo.

Las estimaciones econométricas concluyen que la presencia de los trabajadores a tiempo parcial se incrementa principalmente en el rubro de comercio, salud, educaciones y comunicaciones. Asimismo, aumenta la probabilidad de encontrarse en el colectivo que trabaja a tiempo parcial si se posee estudios universitarios completos e incompletos respectivamente. Por su parte, se evidencia que la mujer tiene una probabilidad 83,11397% más elevada que los hombres de laborar a tiempo parcial, situación que es consistente con la teoría de participación de la fuerza laboral femenina en el trabajo a tiempo parcial.

Referencias bibliográficas

Buddelmeyer, Hielke, Gilles Mourre y Melanie Ward
2005 «Part-time work in EU countries: labour market mobility, entry and exit». *European Central Bank in Working Paper Series*. 460. Fecha de consulta: 8 de agosto del 2008. <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp460.pdf>

Castro, Juan y Roddy Rivas LLosa
2007 *Econometría Aplicada*. Lima: Centro de Investigación de Universidad del Pacífico.

CEPAL
2000 «El trabajo a tiempo parcial en Chile. ¿Constituye empleo precario? Reflexiones desde la perspectiva de genero». *Serie mujer y desarrollo N° 26*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Congreso de la República del Perú
1991 *Decreto Legislativo 650. Ley de compensación por tiempo de servicios.* 24 de julio.
1991 *Decreto Legislativo 728: Ley de Fomento del Empleo.* 8 de noviembre.
2002 *Ley 27735. Ley que regula el otorgamiento de las gratificaciones para los trabajadores del régimen de la actividad privada por fiestas patrias y navidad.* 27 de mayo.

Consejo de la Comunidad Europea
1997 *Directiva 97/181: Acuerdo marco sobre el trabajo a tiempo parcial.* 15 de diciembre. Fecha: de consulta: 25 de julio de 2009. <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1998:014:0009:0014:ES:PDF>

De Hoyos, Rafael
2005 *Introducción a Stata*. University of Cambridge. Fecha de consulta: 23 de octubre del 2008. <http://www.econ.cam.ac.uk/phd/red29/Documents%20and%20Exercises/Curso_Stata/Modelos%20Discretos.pdf>

Díaz, Ximena y Rosalba Todaro
2004 «Riesgos e inseguridades de las nuevas formas de uso flexible del tiempo de trabajo». *Foco* N° 35, Expansiva, Santiago de Chile.

Fraga, Andrea
2005 «La jornada parcial de trabajo: ¿una necesidad de nuestros tiempos?» Memoria para optar el Título Profesional de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales. Departamento de Derecho del Trabajo y Seguridad Social. Santiago de Chile. Fecha de consulta: 19 de setiembre de 2008. <http://www.cybertesis.cl/tesis/uchile/2005/fraga_a/html/index-frames.html>

García, Fernando
2003 «El contrato a tiempo parcial en el Anteproyecto de Ley General de Trabajo». *Laborem. Revista de la Sociedad Peruana de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*, N° 3, pp. 145-174. Lima.

Garavito, Cecilia
2009 «Vulnerabilidad en el Empleo: Género y Etnicidad». Tercera Conferencia de Economía Laboral. Lima 29 y 30 de octubre. Fecha de consulta: 18 de noviembre de 2010.

<http://corinto.pucp.edu.pe/3cel/sites/corinto.pucp.edu.pe.3cel/files/docs/Cecilia%20Garavito%20-%20Vulnerabilidad%20en%20el%20empleo%20-%20sesion%202.pdf>

Giddens, Anthony
1991 *Sociología*. Madrid: Alianza Editorial.

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú
1996 *Decreto Supremo 001-96-TR.* 24 de enero.
1997 *Decreto Supremo 001-97-TR.* 27 de febrero.
2002 *Decreto Supremo 005-2002-TR.* 03 de julio.

OIT
1994 *Convenio 175 sobre el trabajo a tiempo parcial*
1994b *Recomendación 182 sobre el trabajo a tiempo parcial*
1997 «El trabajo a tiempo parcial, ¿libertad o trampa?» *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 116, 4, pp. 605-628. Ginebra.

Olivera, Javier
1999 «Ampliación de la cobertura de pensiones: el caso de los trabajadores independientes en el Sistema Privado de Pensiones». *Estudios Previsionales 1.* Superintendencia de Administradora Privada de Fondos de Persones. SAFP Lima.

Rodríguez, José S.
2011 «Brechas de ingresos laborales entre asalariados y autoempleados en el Perú». *Documento de trabajo 318.* Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú.

Saavedra, Jaime
1998 «¿Crisis real o crisis de expectativas? El empleo en el Perú antes y después de las reformas estructurales». *Documento de trabajo 25.* GRADE.

Saavedra, Manuel
2005 *Entrevista 1.* Entrevista del 2 de diciembre a Denis Sulmont.
2011 «Los determinantes del trabajo a tiempo parcial en el Perú. El caso de Lima Metropolitana en el 2008». Tesis correspondiente al grado académico de Magíster. Pontificia Universidad Católica del Perú.

Standing, Guy
1986 *Desempleo y flexibilidad del Mercado laboral en el Reino Unido*. Madrid: Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Thurman, Joseph E. y Gabriele Trah
1989 «El trabajo en régimen de jornada parcial en los países industrializados». *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 109, 4, pp. 497-520. Ginebra.

Tijdens, Kea G.
2002 «Gender roles and labor use strategies: women's Part-Time Work in the European union». *Feminist Economics* 8(1), 2002, pp. 71-99. Routledge Taylor & Francis Group.

Tilly, Chris
1991 «Reasons for the continuining growth of Part-Time Employment». *Monthly Labor Review*, 114, 3. pp. 10-18. E.E.U.U.
1996 *Half a Job: Bad and good partime jobs in a changen labor market*. Philadelphia: Temple University Press.

Tokman, Víctor
2004 *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Weiers, Ronald
2005 *Introducción a la estadística para negocios*. México, D.F.:Editorial Thomson.

Entrevista

Saavedra Martinez, Manuel
2005 *Entrevista 1*. Entrevista del 2 de diciembre a Denis Sulmont.

Fecha de recepción: 07 de julio de 2011
Fecha de aceptación: 07 de octubre de 2011

Correspondencia: msaavedra@pucp.edu.pe

ANEXO 1. Resumen de los principales temas de la regulación actual sobre los contratos a tiempo parcial

Tema	Descripción
Cobertura (reglamento de decreto legislativo 728. D.S. 001-96-TR)	Artículo 11°. Los trabajadores a tiempo parcial tienen derecho a los beneficios laborales, siempre que para su percepción no se exija el cumplimiento del requisito mínimo de cuatro (4) horas diarias de labor. Artículo 12°. Se considera cumplido el requisito de cuatro (4) horas en los casos en que la jornada semanal del trabajador dividida entre seis (6) o cinco (5) días, según corresponda, resulte en promedio no menor de cuatro (4) horas diarias.
Procedimiento del contrato (reglamento de decreto legislativo 728. D.S. 001-96-TR)	Artículo 13°. El contrato será celebrado necesariamente por escrito. Este contrato será puesto en conocimiento a la Autoridad Administrativa de Trabajo, en el término de quince días naturales de su suscripción.
Compensación por Tiempo de Servicios (texto único ordenado del decreto legislativo 650. D.S. 001-97-TR)	Artículo 4°. Sólo están comprendidos en el beneficio de la compensación por tiempo de servicios los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada que cumplan, cuando menos en promedio, una jornada mínima diaria de cuatro (4) horas.
Gratificaciones (reglamento de la ley 27735. D.S. 005-2002-TR)	Artículo 1°. Ámbito de aplicación. La ley se aplica a los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, entendiéndose por las modalidades de contrato de trabajo referidos por el artículo 1° de la ley, a los contratos de trabajo a plazo indeterminado, los contratos de trabajo sujetos a modalidad y de tiempo parcial. También tienen derecho los socios-trabajadores de las cooperativas de trabajadores.

Fuente: elaboración propia a partir del artículo de García (2003).

ANEXO 2. Lima Metropolitana: empleo a tiempo parcial según sexo y edad, 1990-2008

Año	Niveles (miles)					Estructura **				
	Total	Hombres	Mujeres	Hombres 14-24 años	Mujeres 14-24 años	Total	Hombres	Mujeres	Hombres 14-24 años	Mujeres 14-24 años
1990	496	213	283	54	59	21,4	15,2	31,1	19,1	28,0
1991	436	205	230	58	49	18,8	14,4	25,8	21,8	24,1
1992	469	213	256	51	53	20,3	14,7	29,5	21,3	27,5
1993	497	238	259	52	54	19,8	15,3	27,2	18,7	23,1
1994	470	221	249	54	48	18,2	13,9	25,1	17,9	22,5
1995	633	277	356	86	70	22,2	16,4	30,9	25,0	26,1
1996	656	284	372	s.d.	s.d.	23,6	17,2	33,0	s.d.	s.d.
1997	809	370	440	108	95	26,6	21,3	33,7	30,5	29,5
1998	606	217	389	s.d.	s.d.	19,2	12,2	28,4	s.d.	s.d.
1999	722	287	434	98	117	22,2	16,0	29,8	24,1	26,9
2000	708	273	436	101	96	21,7	14,7	31,1	26,6	31,9
2001	801	348	451	131	96	23,5	18,3	30,0	32,6	29,1
2002	653	265	388	87	94	19,6	13,8	27,5	22,9	31,5
2003	625	248	374	68	73	18,6	13,1	25,1	21,2	23,2
2004	565	245	319	s.d.	s.d.	16,8	11,3	23,3	s.d.	s.d.
2005	584	214	371	s.d.	s.d.	17,2	10,9	24,9	s.d.	s.d.
2006	675	243	431	96	89	17,5	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
2007	784	284	500	99	99	18,8	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.
2008	803	269	534	89	106	18,7	s.d.	s.d.	s.d.	s.d.

Fuente: elaboración a partir de Saavedra (1998), Encuesta de hogares del MTPS 1990-1995, Encuesta del INEI 1999, Encuesta Nacional de Hogares sobre Niveles de Vida 1991, 1994 y 1997, Encuesta Nacional de Hogares sobre Niveles de Vida y Pobreza del INEI, 1998 al 2008.
** Porcentaje en relación al total de trabajos (tiempo completo y parcial) de las diversas variables.

Normas Internacionales de Información Financiera y el Peritaje Contable*

International Financial Reporting Standars and Accounting Expertise

Angélica Arroyo Morales

Universidad Nacional de San Antonio de Abad del Cusco
Facultad de Ciencias Contables y Financieras

Resumen

Los espacios de discusión, intercambio y difusión de los avances científicos y tecnológicos dentro de la profesión contable tienen los objetivos fundamentales de evaluar al contador público frente al desarrollo vertiginoso de la profesión y las exigencias del mercado nacional e internacional, dotar de las herramientas necesarias que le permitan un ejercicio de la profesión más eficiente y eficaz y, por último, incentivar la investigación contable.

Razones que contribuyen al desarrollo científico y tecnológico de la ciencia contable; por lo tanto, este trabajo técnico es fruto del convencimiento de que el Peritaje Contable es una de las competencias del contador público establecida en la ley 28951 de actualización de la ley 13253 sobre Profesionalización del Contador Público que debe ser ejercida a nivel internacional.

El contenido del presente trabajo individual comprende:

1) Entorno económico y social del siglo XXI

2) Guía de discusión

3) Contenido del trabajo

4) Conclusiones

5) Bibliografía

* Artículo basado en la ponencia presentada en el XXI Congreso Nacional de Contadores Públicos del Perú en la ciudad de Ayacucho llevado a cabo del 29 de octubre al 01 de noviembre del 2008. Obtuvo premiación a la Mejor Ponencia del área de Peritaje Contable.

1. Entorno económico y social del siglo XXI

1.1. Características de la economía internacional del siglo XXI

Las principales características de la economía internacional del siglo XXI se pueden sintetizar en las siguientes:

- La globalización de la economía
- La agrupación de países en mercados comunes
- La internacionalización de las bolsas de valores
- La necesidad de financiamiento en dólares de los grandes grupos económicos ubicados en el mundo entero
- Competitividad económica internacional

1.1.1. La globalización de la economía

El concepto de globalización se apoya en una serie de aspectos fundamentales como son: la interdependencia económica y la integración física de los mercados, la estandarización de productos, la homogeneización de las demandas nacionales y la visión de que las ventajas competitivas no se alcanzan por la suma de los países sino por la integración de actividades coordinadas a nivel global.

Aunque los factores de la globalización son múltiples, los cinco grupos siguientes explican el surgimiento de este fenómeno:

Cuadro 1. Factores del surgimiento de la globalización

Factores sociales y de gobierno i) Las políticas de libre intercambio, ya que la globalización supone que el comercio internacional es ante todo posible —mayor apertura de fronteras—, más factible —acuerdos internacionales de libre comercio— y menos costoso — aranceles cada vez más bajos—.	ii) La lógica y razonable armonización técnica que lenta, pero inexorablemente, se está produciendo en casi todos los sectores de la economía mundial. iii)La integración económica de grandes zonas tales como la Unión Europea, MERCOSUR, NAFTA que representan la creación de mercados interiores libres de obstáculos aduaneros, pero también de unificación de las condiciones técnicas, reglamentarias, sociales, fiscales y monetarias de las actividades de los países miembros. iv) El papel de las tecnologías de la información y la comunicación que han aproximado las relaciones humanas y comerciales de forma impensable hace algunos años.
Factores derivados de la presión de los costos i) La necesidad que tienen las empresas de aumentar las cuotas de mercado con el ánimo de reducir los costos medios totales (economías de escala). ii) A la vez alcanzar costos directos menores mediante el efecto experiencia (curvas de experiencia). iii) Mayor facilidad para llegar a cualquier punto por reducción de los costos logísticos y de transporte.	
Factores relacionados con el mercado y la demanda i) La presión por crecer: es decir, tratar de aumentar el volumen de negocio a través del acceso a un mercado más amplio, con el objetivo de responder a nuevas necesidades de los consumidores cada vez con gustos más similares aunque con diferentes exigencias de personalización. ii) La existencia de una nueva demanda más global. iii) El aprovechamiento de los nuevos sistemas globales de distribución.	
Factores derivados de la competencia i) El aumento del comercio mundial que motiva a las empresas a participar de una mayor internacionalización en sus actividades. ii) La interdependencia de las naciones moviliza el natural incremento de los flujos de bienes y servicios. iii) La existencia de competidores multinacionales. iv) La propia globalización de la competencia exige responder en todos los frentes posibles.	
Factores derivados de la investigación y desarrollo i) El avance tecnológico y la evolución acelerada del conocimiento, capaz de cambiar la configuración competitiva de sectores enteros, exigen estar en el centro de las innovaciones ya que ningún país es autosuficiente desde un punto de vista tecnológico y científico.	

ii) La diferencia de costos entre distintos países provoca que algunas industrias se asienten en países distintos o bien empresas de países con costos inferiores traten de abordar mercados apetecibles y con márgenes más atractivos.

1.1.2. Internacionalización de la economía

En un entorno con las características señaladas, la internacionalización aparece como una necesidad apremiante para las empresas. La internacionalización de la economía tiene un sentido más amplio que la exportación, pues significa relacionarse con el exterior desde un plano más rico: importar-exportar productos o servicios, tecnologías, subcontratar, colaborar con empresas externas y, por supuesto, invertir en el exterior. La internacionalización se puede entender como una forma de diversificación geográfica de la empresa y precisamente el perfil de recursos de la empresa determina no solo la existencia de crecimiento sino también la dirección del mismo.

Para afrontar el reto de la internacionalización, se consideran mayormente dos perspectivas:

Cuadro 2. Perspectivas para afrontar el reto de la internacionalización

1. Clásica	Análisis del riesgo y alcance asociado a las decisiones básicas de internacionalización	Inversión (implica mayor riesgo)
		Comerciar (exportar e importar)
		Involucrarse: franquicias o empresas mixtas
2. Innovadora	El proceso de internacionalización es innovador por cuanto reporta para la empresa un cambio en:	la estructura organizativa
		los objetivos estratégicos
		el programa de marketing y
		las condiciones previas de producción.

Las empresas, una vez definidas las ventajas a alcanzar a través de la internacionalización, comienzan a desarrollar estrategias como las siguientes:

Cuadro 3. Estrategias de elección de mercados

Existe una variedad de ESTRATEGIAS o modos de incursionar económica y comercialmente en otros países. Las más conocidas son: · exportaciones · inversión directa · *Joint Venture* o coinversiones con socios locales o extranjeros · licencias · franquicias · contratos de administración y/o de producción
Estrategias para decidir cómo entrar el mercado:
condiciones de la base de operaciones donde está localizada la empresa: área, país de origen condiciones del área, tanto específicas como globales la dinámica de la industria y del resto de las empresas con las que se relaciona la base de operaciones fija las condiciones para establecer los acuerdos cooperativos —verticales y horizontales— que posibilitan abordar el proceso de internacionalización.
Las condiciones del área o país de destino El estudio del área-país de destino es el foco de interés del proceso de internacionalización ya que será donde se aplicará la acción correspondiente. Aquí son fundamentales las barreras de entrada y salida en los correspondientes mercados, las condiciones globales y específicas del área-país de destino y las condiciones de las otras empresas que ya operan en dicha área.
La decisión de internacionalizarse Una empresa que posee una determinada ventaja, a través de la prestación de servicios o la realización de determinados productos, debe tratar de explotarla en el mercado exterior.
Estrategias organizacionales
Si la empresa busca aprovechar su *know how* aplicándolo en otros países, lo más lógico sería durante la primera etapa del proceso, enviar personal formado en casa y una vez transferida la tecnología, se opta por el personal local.
Si la empresa busca penetrar a otro país básicamente para aprender de él y de sus competidores y diversificar el riesgo teniendo allí una buena base, lo más recomendable para abrirse paso en el mercado sería contar con una subsidiaria autónoma, gerenciada por una persona con perfil empresarial, emprendedora y conocedora del mercado.
Si lo único que pretende la empresa es exportar a un país, sin penetrar demasiado en él, lo más lógico es centralizar las decisiones en la casa matriz y tener en el mercado escogido un gerente con perfil de administrador.

Con la internacionalización de la economía y las estrategias anteriores, los negocios logran ventajas competitivas como eficiencia, flexibilidad, aprendizaje, prestigio y acompañamiento a clientes.

1.1.3. La competitividad en el mercado internacional

La internacionalización aparece vinculada casi siempre a la problemática de la competitividad en el exterior. Es necesario proyectar la empresa al exterior con el objetivo de generar ventajas competitivas que le permitan afrontar el futuro con garantías de éxito.

Una empresa no puede ser competitiva a nivel local sin serlo internacionalmente. Por lo tanto, las empresas que pretendan ser competitivas deberán iniciar su proceso de internacionalización. Asimismo, solo aquellas que sean competitivas a nivel nacional, podrán impulsar con éxito un proceso de internacionalización. Solo la presencia activa y creciente en escenarios internacionales, a través de inversión propia y de alianzas de diverso tipo, constituye la prueba válida de la competitividad sostenida. La competitividad fomenta el crecimiento y el éxito.

Además, la entrada en la escena internacional requiere analizar la competitividad internacional como indicador de la posición competitiva que ocupa un país y sus empresas. Este concepto ha sido utilizado y definido desde diversas ópticas, entre ellas la capacidad de las empresas de un país para crear, producir y distribuir bienes y servicios en los mercados internacionales. En esta entrada a la escena internacional, se distinguen tres fuentes fundamentales del desarrollo de la competitividad internacional: el país, el sector y la empresa.

1.2. Las normas internacionales de información financiera y su aplicación en la solución de conflictos de la economía internacional del siglo XXI

Las principales características de la economía internacional del siglo XXI desarrolladas en el numeral 1.1. que se sintetizan en los cambios acelerados, en la casi inexistencia o la reducción de barreras geográficas, la creación de un lenguaje global para la comprensión de los negocios globales, constituyen los principales impulsores para que, tanto la contabilidad como la información financiera internacional, sean un lenguaje global de los negocios y el medio para que negocios, gobiernos, inversionistas y financistas puedan lograr su desarrollo sostenible e interrelacionarse como integrantes de una comunidad financiera global.

Los sujetos del mercado mundial requieren información homogénea, consistente y comparable que les sea de utilidad para tomar decisiones con responsabilidad, la comparación de las empresas que actúan en los diferentes países, la presentación de estados financieros consolidados de empresas que tienen a sus filiales repartidas por todo el orbe y el tratamiento de conflictos y hechos controvertidos que surgen entre empresas consolidas, afiliadas y relacionadas.

Información homogénea y consistente que está contenida en las normas contables internacionales aplicables a hechos controvertidos vinculados con:

inversión	calidad
financiamiento	estructura patrimonial
producción	costos laborales
comercialización	delitos económico sociales internacionales
tributación	deuda externa
crecimiento empresarial	contratos
rentabilidad	lavado de activos
intangibles	
costos	

En los que se consideran sujetos de la controversia:

- Negocios o empresas internacionales
- Gobiernos de países en los que actúan los negocios
- Inversionistas nacionales y extranjeros
- Financistas locales e internacionales
- Proveedores locales e internacionales
- Clientes locales e internacionales
- Trabajadores de negocios internacionales

Quienes ejercemos la pericia contable judicial, extrajudicial y administrativa, hemos intervenido mayormente en hechos controvertidos que se generan en una economía local o doméstica; prueba de ello son: i) el desarrollo de las técnicas y prácticas periciales, ii) el marco teórico de la pericia contable y iii) los tratados de la pericia, todos ellos con enfoque local. Con la internacionalización de la economía, la pericia contable se internacionaliza y también el marco teórico que la sustenta.

Desde enero de 2006, con la vigencia de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), el cambio más importante radica, no tanto en la denominación, sino en que se pasa de un esquema de preparación y presentación de estados financieros —apalancado en el mantenimiento del capital y en el reconocimiento de ingresos— a otro esquema completamente diferente que se enfoca en paradigmas, donde el criterio del profesional contable tiene que ir más allá de una tendencia de cargos y abonos a un entendimiento global del conocimiento de las NIIF.

Cambios que han afectado en la función contable, la auditoría, el peritaje contable y toda la práctica profesional, graficados de manera comparativa en el siguiente cuadro:

Cuadro 4. Cambios a partir de las NIIF

Esquema antiguo	Nuevo esquema
Preparación y presentación de estados financieros apalancado en el: a) mantenimiento del capital b) reconocimiento de ingresos	Medición presentación de reportes sobre el desempeño financiero centrado en: a) la utilidad o ingresos provenientes de diversos tipos de transacciones b) los cambios en los flujos de efectivo
Cambios en: • costo histórico • partida doble • periodo contable • general aceptación • base (soporte) legal-cumplimiento formal • relación deudor-acreedor • evidencia documental • registro	• valor razonable (*fair value*) • XBRL • continuos • debido proceso • base (soporte) financiero-análisis • accionistas, trabajadores, clientes, proveedores (*stakeholders*) • evidencia electrónica • análisis
Información sobre: a) la situación financiera	Información sobre: a) situación financiera b) desempeño o rendimiento financiero flujos de efectivo que permiten la evaluación de la gestión de los administradores

Bajo este esquema, las Normas Internacionales de Información Financiera según la Norma de Información Contable (NIC) 01, Presentación de Estados Financieros son:

NIIF=NIIF+(INIIF+NIC+SIC)

Siendo las NIIF de mayor utilización en el mundo de los negocios internacionales:

Cuadro 5. Normas Internacionales de Información Financiera

Normas Internacionales de Información Financiera	Objetivos
NIC 1 Presentación de estados financieros	Señala las bases para la preparación de los estados financieros con propósitos de información general, para asegurar la comparación entre diferentes periodos y con estados financieros de otras entidades de propósito similar.
NIC 2 Inventarios	Indica el tratamiento contable de las existencias. Establece las pautas sobre el reconocimiento de las existencias como activos, así como su posterior efecto en los resultados, separando los gastos que no se incluyen dentro del costo de las mismas.
NIC 7 Estado de flujos de efectivo	Provee información acerca del desenvolvimiento del efectivo o equivalente del efectivo de manera estructurada, para facilitar el análisis de la capacidad de la empresa en generar efectivo y evaluar los usos del efectivo generado.
NIC 8 Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores	Señala los criterios para seleccionar y modificar políticas contables, así como el tratamiento contable sobre los cambios de dichas políticas, las estimaciones contables y la corrección de errores. Precisa también la información a revelar en cada caso.
NIC 10 Hechos ocurridos después del periodo en el que se informa	Regula el tratamiento contable de los hechos acaecidos después del cierre de los estados financieros que tengan alguna incidencia en el ejercicio cerrado, pudiendo ajustar los respectivos estados financieros y, adicionalmente, revelar en notas el efecto.
NIC 11 Contratos de construcción	Establece el tratamiento contable de los ingresos y costos asociados con los contratos de construcción, pues debido a la naturaleza de esta actividad, la fecha de inicio y terminación del contrato corresponden a diferentes periodos, siendo el problema la asignación de los ingresos y costos del mismo a los periodos contables en los cuales se ejecuta la construcción.
NIC 12 Impuesto a las ganancias	Establece el tratamiento contable del impuesto a la renta, para lo que se tendrán que contabilizar los efectos tributarios corrientes o permanentes y futuros o temporales.
NIC 16 Propiedad, planta y equipo	Establece el tratamiento contable de los activos fijos, teniendo en cuenta su reconocimiento inicial, la determinación de su valor en libros, la depreciación y pérdidas por deterioro que deben reconocerse en relación a los mismos.
NIC 17 Arrendamientos	Señala las adecuadas políticas contables para contabilizar y revelar la información relativa a los arrendamientos, tanto para arrendatarios como para arrendadores.
NIC 18 Ingresos de actividades ordinarias	Prescribe el tratamiento contable de los ingresos, señalando la oportunidad de su reconocimiento y valoración para su posterior presentación y revelación en los estados financieros.
NIC 19 Beneficios a los empleados	Señala el reconocimiento, el tratamiento contable y la revelación posterior de las prestaciones a los trabajadores en los estados financieros.

Normas Internacionales de Información Financiera	Objetivos
NIC 20 Contabilización de los subsidios del gobierno e información a revelar sobre ayudas gubernamentales	Regula el tratamiento contable y la información a revelar con relación a los subsidios gubernamentales, así como a otras ayudas gubernamentales.
NIC 21 Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de monedas extranjeras	Prescribe el tratamiento contable, presentación y revelación de las transacciones en moneda extranjera y de los negocios en el extranjero, así como también la manera de convertir los estados financieros a la moneda de presentación elegida.
NIC 23 Costos por préstamos	Establece el tratamiento contable de los costos de financiamiento relacionados con la adquisición, construcción o producción de un activo calificado.
NIC 24 Información a revelar sobre partes relacionadas	Asegura que los estados financieros de una entidad contengan la información necesaria para poner de manifiesto la posibilidad de que, tanto la posición financiera como el resultado del ejercicio, se vean afectados por la existencia de partes vinculadas, así como por transacciones realizadas y saldos pendientes.
NIC 26 Contabilización e información financiera sobre planes de beneficio por retiro	Establece la información mínima que deben contener los planes de prestaciones por jubilación para sus beneficiarios como grupo y nunca como partícipes individuales.
NIC 27 Estados financieros consolidados y separados	Determina el tratamiento contable y la presentación de los estados financieros consolidados de un grupo empresarial, donde la dominante o matriz es la que ejerce control sobre las entidades dependientes.
NIC 28 Inversiones en asociadas	Determina el tratamiento contable de las inversiones en asociadas, diferentes a las inversiones en asociadas mantenidas por entidades de capital de riesgo, administración de fondos de inversión y fondos mutuos, fondos de seguros ligados a inversiones contabilizados según la NIC 39 Instrumentos financieros: reconocimiento y medición.
NIC 30 Revelaciones en los estados financieros de bancos e instituciones financieras similares	Regula la presentación e información a revelar en los estados financieros de propósitos públicos, de bancos e instituciones similares, complementando los requerimientos establecidos en el resto de normas.
NIC 31 Participaciones en negocios conjuntos	Se aplica a las contabilizaciones de las participaciones en negocios conjuntos, igualmente a la información sobre sus activos, pasivos, gastos e ingresos en los estados financieros de los partícipes e inversores.
NIC 32 Instrumentos financieros, presentación	Uniformiza la presentación e identificación de la información a revelar de los instrumentos financieros a los usuarios de los estados financieros, poniendo énfasis en la importancia de los mismos sobre la posición financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de una entidad emisora o inversora de aquellos instrumentos financieros.
NIC 33 Ganancias por acción	Regula la forma de cálculo y presentación de la utilidad básica por acción, a fin de comparar con el rendimiento entre otras entidades del mismo periodo, así como el rendimiento de diferentes periodos de la misma entidad.

Normas Internacionales de Información Financiera	Objetivos
NIC 34 Informes financieros intermedios	Persigue el establecimiento de bases para el contenido mínimo de un informe financiero intermedio, estableciendo los principios para el reconocimiento y valuación a aplicar en los estados financieros, sean estos completos o resumidos, correspondientes a un periodo determinado.
NIC 36 Deterioro del valor de los activos	Establece los procedimientos que se deben aplicar para asegurar que los activos de una empresa estén contabilizados por un importe que no sea superior a su importe recuperable.
NIC 37 Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes	Asegura que se aplique un apropiado criterio de reconocimiento y bases de medición, tanto a las provisiones como a los activos y pasivos contingentes y que, en las notas a los estados financieros, se revele la información necesaria que permita a los usuarios entender la naturaleza, monto y oportunidad de materialización de estas partidas.
NIC 38 Activos intangibles	Señala el tratamiento contable de los activos intangibles que no se traten específicamente en las NIC 17 Arrendamientos, NIC 19 Beneficios a los Trabajadores, NIC 39 Instrumentos Financieros, impuestos diferidos, fondo de comercio y activos intangibles mantenidos para la venta.
NIC 39 Instrumentos financieros, reconocimiento y medición	Suministra información adicional sobre los instrumentos financieros en aspectos relacionados con baja en cuentas, medición del valor razonable de activos y pasivos financieros, medición del deterioro del valor de un activo financiero, determinación del valor razonable y contabilización de algunos aspectos de coberturas.
NIC 40 Propiedades de inversión	Presenta el tratamiento contable de las inversiones inmobiliarias así como las exigencias de la información a revelar. Es aplicable también al reconocimiento, valoración y revelación de información de estas inversiones.
NIC 41 Agricultura	Indica el tratamiento contable, presentación en los estados financieros y la información a revelar concerniente a la actividad agrícola, no cubierta por otras normas internacionales de contabilidad.

Como se entenderá, el contenido de los cuadros anteriores sobre las NIIF no es todo, pero es el necesario para fines del presente trabajo, pues son los objetivos de normas prioritariamente utilizadas en los hechos controvertidos enumerados en párrafos anteriores.

2. Guía de discusión

Del resumen anterior surgen las siguientes interrogantes, que orientarán nuestras discusiones:

- ¿Qué tipo de controversias o conflictos se generan en la economía internacional del siglo XXI?
- ¿Quiénes son los usuarios del peritaje contable en controversias de la economía internacional actual?
- ¿Qué Normas Internacionales de Información Financiera son aplicables en la Pericia Contable de Controversias Internacionales del siglo XXI?

3. Contenido del trabajo

3.1. Sobre el tipo de controversias o conflictos que se generan en la economía internacional del siglo XXI

Gran parte de los conflictos en el proceso de interrelación de los entes que intervienen en los negocios internacionales, tiene su origen en factores contenidos en los argumentos de hechos factuales de las partes en controversia vinculados con el manejo de las finanzas, las inversiones y el comercio. Manejo en el que se presentan negligencia y desconocimiento de la aplicación de las normas contables, omisiones y errores involuntarios en su aplicación y aplicaciones con intenciones dolosas y fraudulentas, todos desarrollados con un esquema estructurado de quienes son responsables de la preparación, autorización y presentación de la información financiera - económica, patrimonial, de la toma de decisiones, dirección y control administrativo. En consecuencia, no es extraño informarnos por los medios de comunicación existentes sobre casos controvertidos en:

• Liquidaciones de empresas • Transformaciones societarias • Disoluciones de contratos de colaboración empresarial • Acciones arbitrales y de conciliaciones	• Reestructuraciones empresariales • Reingenierías • Reorganizaciones • Acciones judiciales: civiles y penales • Contratos comerciales

Casos o controversias internacionales en los que la actuación del perito o experto en materia contable, monetaria, financiera, económica y patrimonial en las vías judicial civil y penal, extrajudicial y administrativa es necesaria.

En el siguiente cuadro se clasifican o sistematizan los tipos de controversias extrajudiciales y judiciales.

Cuadro 6. Tipos de controversias internacionales

Controversias extrajudiciales vinculadas y/o relacionadas con:
1) la presentación y revelación de la información financiera de negocios internacionales 2) el reconocimiento y valoración de los activos, pasivos, ingresos y costos de las empresas internacionales 3) el tratamiento contable de las operaciones económico-financieras que realizan las empresas internacionales 4) la asignación de ingresos y costos en negocios internacionales 5) la conversión de operaciones en moneda extranjera 6) el cálculo de utilidades y participaciones en negocios internacionales 7) la medición de activos y pasivos contingentes de negocios internacionales 8) la medición de instrumentos financieros en negocios internacionales 9) el reconocimiento, tratamiento contable y presentación de información de beneficios de los trabajadores en negocios internacionales 10) el tratamiento contable y reconocimiento del impuesto a la renta en empresas internacionales
Controversias judiciales relacionadas con delitos internacionales contra/por:
1) contra el patrimonio: fraude en la administración de personas jurídicas 2) contra el patrimonio: apropiación ilícita 3) contra el patrimonio: contabilidad paralela 4) contra el orden financiero internacional: obtención fraudulenta de créditos, desvío fraudulento de créditos, concentración de créditos, condicionamientos de créditos 5) contra el orden financiero internacional: omisión de provisiones, omisión de información, intermediación financiera irregular, pánico financiero 6) contra la confianza y la buena fe en los negocios internacionales: quiebra fraudulenta y culposa 7) delitos tributarios: defraudación tributaria internacional 8) por tráfico ilícito de drogas: lavado o blanqueo de dinero

3.2. Sobre los usuarios del peritaje contable judicial y extrajudicial

Los negocios internacionales son espacios propicios para la identificación de usuarios del peritaje contable judicial en aspectos o hechos controvertidos de naturaleza contable, monetaria, financiera, económica y patrimonial, en los que es necesaria la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad a efectos de poder resolver los hechos materia de litigio y controversia, normas que constituyen el soporte teórico de peritos contables en/durante el desarrollo del trabajo pericial. Los usuarios identificados son detallados en el cuadro siguiente:

Cuadro 7. Usuarios del peritaje contable judicial y extrajudicial

Usuarios	Sujetos en controversia	Controversia
Inversionistas Requieren: a) evaluar la rentabilidad de su inversión b) evaluar la capacidad de generar efectivo y equivalente de efectivo para garantizar el retorno de sus inversiones.	**INVERSIONISTAS** **BENEFICIARIO**	1. Reglas de juego de la inversión 2. Contra el patrimonio: fraude en la administración de personas jurídicas
Negocios Requieren: a) evaluar la rentabilidad de su inversión b) evaluar la capacidad de generar efectivo y equivalente de efectivo para garantizar el pago de las acreencias.	**EMPRESARIO** **CLIENTES** **PROVEEDORES** **ESTADO** **TRABAJADORES**	1. Contra la confianza y la buena fe en los negocios: quiebra 2. Contra el patrimonio: robos, hurtos, estafas y otras defraudaciones, fraude en la administración de personas jurídicas 3. Contra el orden económico: acaparamiento, especulación y adulteración, venta ilícita de mercaderías, elaboración clandestina de productos
Gobiernos Requieren: a) evaluar la rentabilidad de los negocios para conocer la presión tributaria potencial b) evaluar la capacidad de generar efectivo y equivalente de efectivo para garantizar el pago de obligaciones tributarias c) controlar los precios de transferencia entre empresas nacionales vinculadas económicamente con empresas del extranjero d) tener información sobre el valor razonable de inventarios, de activos fijos, intangibles y otros bienes negociables e) tener información sobre utilización de subsidios y ayudas gubernamentales nacionales e internacionales f) contar con información sobre cumplimiento de contratos de estabilidad tributaria g) tener información sobre políticas de gestión ambiental adoptadas por empresas o negocios, para la protección del medio ambiente.	**ESTADO** **INVERSIONISTAS** **FINANCISTAS** **EMPRESAS**	1. Impuesto a la renta 2. Doble tributación 3. Elusión tributaria 4. Evasión tributaria 5. Delitos tributarios: defraudación tributaria en sus diferentes modalidades 6. Contratos de estabilidad tributaria 7. Medio ambiente y recursos naturales: producción de bienes que contaminan, comercialización de bienes que degradan, extracción de especies de flora y fauna en épocas y cantidades prohibidas 8. Recursos mineros, petroleros y gasíferos 9. Desviación de subsidios y ayudas gubernamentales
Financistas Requieren: a) evaluar la situación financiera de los negocios internacionales o deudores internacionales b) evaluar el rendimiento financiero de los negocios internacionales o deudores internacionales c) evaluar la capacidad de generar efectivo y equivalente de efectivo para garantizar el pago de las acreencias internacionales.	**BANCOS** **INSTITUCIONES FINANCIERAS** **CLIENTES**	1. Reglas de juego entre bancos y clientes 2. Costos financieros 3. Hechos contra el orden económico. Ilegal aprobación de créditos 4. Lavado de dinero 5. Deuda externa

3.3. Sobre las Normas Internacionales de Información Financiera aplicables en los conflictos o controversias de la economía internacional del siglo XXI

El siguiente cuadro muestra de manera ilustrativa las Normas Internacionales de Información Financiera aplicables en la Pericia Contable de Controversias Internacionales:

Cuadro 8. Normas Internacionales de Información Financiera aplicables en la Pericia Contable de Controversias Internacionales

HECHOS MATERIA DEL EXAMEN PERICIAL	NORMAS INTERNACIONALES APLICABLES EN LA PERICIA CONTABLE
Presentación de información y revelación	NIC 1 PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS
	NIC 7 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
	NIC 24 INFORMACIÓN A REVELAR SOBRE PARTES RELACIONADAS
	NIC 26 CONTABILIZACIÓN E INFORMACIÓN FINANCIERA SOBRE PLANES DE BENEFICIO POR RETIRO
	NIC 30 REVELACIONES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS SIMILARES
	NIC 32 INSTRUMENTOS FINANCIEROS: PRESENTACIÓN
Presentación de información o revelación y tratamiento contable	NIC 8 POLÍTICAS CONTABLES, CAMBIOS EN ESTIMACIONES CONTABLES Y ERRORES
	NIC 10 SUCESOS POSTERIORES A LA PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN
	NIC 17 ARRENDAMIENTOS
	NIC 20 CONTABILIZACIÓN DE LAS SUBVENCIONES DEL GOBIERNO E INFORMACIÓN A REVELAR SOBRE AYUDAS GUBERNAMENTALES
	NIC 27 ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Y SEPARADOS
	NIC 31 PARTICIPACIONES EN NEGOCIOS CONJUNTOS
Tratamiento contable	NIC 12 IMPUESTO A LAS GANANCIAS
	NIC 23 COSTOS POR PRÉSTAMOS
	NIC 28 INVERSIONES EN ASOCIADAS
	NIC 38 ACTIVOS INTANGIBLES
Tratamiento contable y reconocimiento Tratamiento contable y asignación Tratamiento contable, reconocimiento y valorización Tratamiento contable y valoración	NIC 2 INVENTARIOS
	NIC 11 CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN
	NIC 16 PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
	NIC 36 DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS

HECHOS MATERIA DEL EXAMEN PERICIAL	NORMAS INTERNACIONALES APLICABLES EN LA PERICIA CONTABLE
Presentación de información, tratamiento contable, reconocimiento y valorización Presentación de la información o revelación, tratamiento contable y reconocimiento Presentación de información, tratamiento contable y conversión Presentación de información o revelación, tratamiento contable, reconocimiento y valoración	NIC 18 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS
	NIC 19 BENEFICIOS DE LOS EMPLEADOS
	NIC 21 EFECTOS DE LAS VARIACIONES EN LAS TASAS DE CAMBIO DE LA MONEDA EXTRANJERA
	NIC 40 PROPIEDADES DE INVERSIÓN
Presentación de información, reconocimiento y valoración	NIC 34 INFORMES FINANCIEROS INTERMEDIOS
Presentación de información o revelación, reconocimiento y medición	NIC 37 PROVISIONES, ACTIVOS CONTINGENTES Y PASIVOS CONTINGENTES
Reconocimiento y medición	NIC 39 INSTRUMENTOS FINANCIEROS: RECONOCIMIENTO Y MEDICIÓN

Cuadro 9. Normas Internacionales de Información Financiera aplicables en el peritaje contable de delitos internacionales

DELITOS INTERNACIONALES	HECHOS DEL EXAMEN PERICIAL	NIIF APLICABLES EN PERITAJE JUDICIAL CONTABLE
I. DELITOS CONTRA EL PATRIMONIO 1.1 Fraude en la administración de personas jurídicas 1.2 Contabilidad paralela 1.3 Apropiación ilícita II. DELITOS SOCIOECONÓMICOS 2.1 Delitos contra la confianza y la buena fe en los negocios 2.1.1 Quiebra fraudulenta 2.1.2 Quiebra culposa III. DELITOS CONTRA EL ORDEN FINANCIERO 3.1 Concentración de créditos 3.3 Intermediación financiera irregular 3.4 Obtención fraudulenta de créditos 3.7 Omisión de provisiones 3.8 Desvío fraudulento de créditos	Presentación de información y revelación	NIC 1 PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS
	Tratamiento contable y reconocimiento	NIC 2 INVENTARIOS
	Presentación de información	NIC 7 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
	Presentación de información y tratamiento contable	NIC 8 POLÍTICAS CONTABLES, CAMBIOS EN ESTIMACIONES CONTABLES Y ERRORES
	Presentación de información y tratamiento contable	NIC 10 SUCESOS POSTERIORES A LA PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN
	Tratamiento contable y asignación	NIC 11 CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN
	Tratamiento contable	NIC 12 IMPUESTO A LAS GANANCIAS
	Tratamiento contable, reconocimiento y valorización	NIC 16 PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
	Presentación de información, tratamiento contable	NIC 17 ARRENDAMIENTOS
	Presentación de información, tratamiento contable, reconocimiento y valorización	NIC 18 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

DELITOS INTERNACIONALES	HECHOS DEL EXAMEN PERICIAL	NIIF APLICABLES EN PERITAJE JUDICIAL CONTABLE
IV. DELITOS TRIBUTARIOS Y DEFRAUDACIÓN TRIBUTARIA 4.1 Tipo base de defraudación 4.2 Modalidades de ocultamiento 4.3 Obtención ilícita de beneficios tributarios 4.4 Simulación de estado de insolvencia 4.5 Delito contable V. DELITOS POR TRÁFICO ILÍCITO DE DROGAS 5.1 Lavado de dinero y tráfico ilícito de drogas 5.1.1 Lavado de dinero y evasión tributaria	Presentación de la información o revelación, tratamiento contable y reconocimiento	NIC 19 BENEFICIOS DE LOS EMPLEADOS
	Tratamiento contable y revelaciones	NIC 20 CONTABILIZACIÓN DE LAS SUBVENCIONES DEL GOBIERNO E INFORMACIÓN A REVELAR SOBRE AYUDAS GUBERNAMENTALES
	Presentación de información, tratamiento contable y conversión	NIC 21 EFECTOS DE LAS VARIACIONES EN LAS TASAS DE CAMBIO DE LA MONEDA EXTRANJERA
	Tratamiento contable	NIC 23 COSTOS POR PRÉSTAMOS
	Presentación de información o revelación	NIC 24 INFORMACIÓN A REVELAR SOBRE PARTES RELACIONADAS
	Presentación de información o revelación	NIC 26 CONTABILIZACIÓN E INFORMACIÓN FINANCIERA SOBRE PLANES DE BENEFICIO POR RETIRO
	Presentación de información o revelación y tratamiento contable	NIC 27 ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Y SEPARADOS
	Tratamiento contable	NIC 28 INVERSIONES EN ASOCIADAS
	Presentación de información o revelación y tratamiento contable	NIC 31 PARTICIPACIPACIONES EN NEGOCIOS CONJUNTOS
	Presentación de información o revelación	NIC 32 INSTRUMENTOS FINANCIEROS: PRESENTACIÓN
	Presentación de información o revelación, reconocimiento y valoración	NIC 34 INFORMES FINANCIEROS INTERMEDIOS
	Tratamiento contable y valoración	NIC 36 DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS
	Presentación de información o revelación, reconocimiento y medición	NIC 37 PROVISIONES, ACTIVOS CONTINGENTES Y PASIVOS CONTINGENTES
	Tratamiento contable	NIC 38 ACTIVOS INTANGIBLES
	Reconocimiento y medición	NIC 39 INSTRUMENTOS FINANCIEROS, RECONOCIMIENTO Y MEDICIÓN
	Presentación de información o revelación, tratamiento contable, reconocimiento y valoración	NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA sobre: tratamiento contable, reconocimiento, valoración o medición, presentación y revelación de información financiera

4. Conclusiones

1. Para afrontar la globalización y la internacionalización de la economía, los negocios internacionales han desarrollado diversas estrategias: comercio internacional (exportaciones e importaciones), inversión directa, *joint venture* o conversiones con socios locales o extranjeros, licencias, franquicias, contratos de administración y/o de producción. En definitiva, estrategias para decidir cómo entrar el mercado, estrategias organizacionales y para lograr ventajas competitivas de eficiencia, flexibilidad, aprendizaje, prestigio y acompañamiento al cliente.

2. En las relaciones entre los negocios, gobiernos, inversionistas y financistas en el mercado mundial que actúan en los diferentes países y que tienen a sus filiales repartidas por todo el orbe, surgen conflictos y hechos controversiales sobre inversión, financiamiento, producción, comercialización, tributación, crecimiento empresarial, rentabilidad, flujos de fondos, costos, calidad, estructura patrimonial, delitos económico-sociales, deuda externa, contratos, etcétera que deben ser esclarecidos en fueros judiciales y extrajudiciales internacionales.

3. Hechos como comercio internacional, liquidaciones de empresas, transformaciones societarias, disoluciones de contratos de colaboración empresarial, arbitrajes y conciliaciones, reestructuraciones empresariales, reingenierías, reorganizaciones, acciones judiciales, se han originado en aspectos organizacionales de crecimiento empresarial, de información contable, entre otros.

4. Los sujetos de estas controversias son: empresas internacionales, organismos internacionales y gobiernos de los países en los que actúan los negocios, inversionistas nacionales y extranjeros, financistas locales e internacionales, proveedores locales e internacionales, clientes locales e internacionales, trabajadores de negocios internacionales.

5. Las controversias extrajudiciales en los negocios internacionales desde el punto de vista contable y financiero que deben ser esclarecidos en el peritaje contable a través de la aplicación de normas contables de aplicación internacional están vinculadas y/o relacionadas con:

   - la presentación y revelación de la información financiera de negocios internacionales,
   - el reconocimiento y valoración de los activos, pasivos, ingresos y costos de las empresas internacionales,
   - el tratamiento contable de las operaciones económico-financieras que realizan las empresas internacionales,
   - la asignación de ingresos y costos en negocios internacionales,
   - la conversión de operaciones en moneda extranjera,
   - el cálculo de utilidades y participaciones en negocios internacionales,
   - la medición de activos y pasivos contingentes de negocios internacionales,
   - la medición de instrumentos financieros en negocios internacionales,
   - el reconocimiento, tratamiento contable y presentación de información de beneficios de los trabajadores en negocios internacionales,

- el tratamiento contable y reconocimiento del impuesto a la renta en empresas internacionales.

6. Las controversias judiciales relacionadas con delitos internacionales cuya naturaleza comprende aspectos contables y financieros que también deben ser aclarados en el peritaje contable judicial mediante las normas contables internacionales, son contra/por:

- contra el patrimonio: fraude en la administración de personas jurídicas
- contra el patrimonio: apropiación ilícita
- contra el patrimonio: contabilidad paralela
- contra el orden económico
- contra el orden financiero y monetario internacional: obtención fraudulenta de créditos, desvío fraudulento de créditos, concentración de créditos, condicionamientos de créditos
- contra el orden financiero internacional: omisión de provisiones, omisión de información, intermediación financiera irregular, pánico financiero
- contra la confianza y la buena fe en los negocios internacionales: quiebra fraudulenta y culposa
- delitos tributarios: defraudación tributaria internacional
- delitos contra la salud pública: tráfico ilícito de drogas, lavado de dinero

7. Las Normas Internacionales de Contabilidad aplicables en el peritaje contable judicial y extrajudicial son las que se presentan en los cuadros 8 y 9 del presente trabajo técnico.

5. Referencias bibliográficas

I. Base legal

Decreto legislativo 813 y modificatorias: Delitos Tributarios

II. Estudios previos

1. Bramont Arias Torres, Luis Alberto y María del Carmen García Cantizano
   1994 *Manual de Derecho Penal*. Segunda edición. Lima: Editorial San Marcos.
2. Apaza Meza, Mario y Diana Estela Gutiérrez: Normas Internacionales de Información Financiera.

III. Páginas web

1. Lugo Benítez, José E.: «El proceso de internacionalización de las empresas en el mundo globalizado y competitivo actual». Fecha de consulta: 12 de setiembre de 2008. <fadec@enet.cu> .
2. Morales Galito, Einstein Alejandro. «Globalización y Economía Internacional: un análisis desde la perspectiva del desarrollo». Fecha de consulta: 5 de setiembre de 2008. <*einsteinalejandro[arroba]msn.com*>.

IV. Ponencias presentadas en convenciones de peritos contables

Arroyo Morales, Angélica

2004 «El Peritaje Judicial Contable en los Delitos Contra el Medio Ambiente». Huánuco, junio.
2006 «Aspectos técnicos y legales del peritaje judicial contable». Pucallpa-Junín, junio.
1998 «Operacionalización de variables en los delitos penales». Ica, junio.
1998 «El peritaje judicial contable en el delito de lavado de dinero». Ica, junio.
2002 «Carácter científico del peritaje contable». Tumbes, junio.

Fecha de recepción: 25 de julio de 2011
Fecha de aceptación: 16 de setiembre de 2011
Correspondencia: angelarroyo52@hotmail.com

La evaluación como factor motivador en el proceso enseñanza-aprendizaje*

Assessment as a motivating factor for the teaching learning process

Marina Cadenillas Londoña

Pontificia Universidad Católica del Perú
Departamento Académico de Ciencias Administrativas

Objetivos

- Reflexionar sobre el rol de la evaluación en el proceso enseñanza-aprendizaje, el cual está mudando de una visión de la evaluación como obligación hacia una visión de la evaluación como oportunidad
- Innovar el sistema de evaluación a los estudiantes para responder óptimamente a las demandas de sus futuros trabajos profesionales
- Motivar a los docentes hacia el mejoramiento continuo en su rol de evaluadores
- Motivar a los estudiantes hacia la excelencia en el ejercicio de sus tareas

Introducción

La evaluación, considerada generalmente como un control o una calificación, que recuerda momentos de angustia y origina controversias, definitivamente puede cambiar su connotación y convertirse en facilitadora de experiencias positivas y creativas en el proceso enseñanza-aprendizaje.

Efectivamente, la administración óptima de la evaluación permite que los estudiantes recuerden con alegría sus tiempos universitarios, sentimiento que se acentúa cuando egresan de la facultad. De otro lado, permite a sus docentes gozar más de su trabajo y sentirse autorrealizados, pues constatan el cambio que logra el proceso educativo desempeñado con conocimiento y sobre todo con vocación.

* Artículo basado en la comunicación presentada en el XI Symposium Internacional sobre el practicum y las prácticas en empresas en la formación universitaria. Congreso Internacional promovido por AIDU (Asociación Iberoamericana de Didáctica Universitaria) y organizado por Universidad de Santiago, Universidad de Vigo y Universidad de Coruña, en la ciudad de Vigo, España, llevada a cabo del 27 al 29 de junio de 2011.

Contabilidad y Negocios (6) 12, 2011, pp. 82-88 / ISSN 1992-1896

Existen experiencias que han dejado no solo un recuerdo imperecedero, sino también documentos físicos como monografías, fotografías, grabaciones y videos de las actividades que se pudieron desarrollar gracias a la «evaluación» de la organización de conferencias, la realización de labores de proyección social, la elaboración y dramatización de casos empresariales, entrevistas a gerentes y dinámicas diversas.

Antecedentes

El sistema de evaluación que se presenta en este trabajo se desarrolló en la Facultad de Administración y Contabilidad de la Pontificia Universidad Católica del Perú, en el curso Comportamiento Organizacional, del sexto ciclo y obligatorio para los futuros administradores. Era un curso prerrequisito de Administración de Recursos Humanos y diseñado para un semestre de estudios que comprende un aproximado de dieciséis semanas, con cuatro horas de clase semanales.

La sumilla de esta materia comprendía los siguientes temas:

Introducción	Procesos individuales	Procesos de grupo	Procesos organizacionales
Concepto Elementos Evolución	Percepción Personalidad Estrés Valores y actitudes Motivación Aprendizaje	Liderazgo Trabajo en equipo Conflicto y negociación Poder y política Comunicación	Cultura organizacional

El sistema de evaluación consistía en dos evaluaciones escritas: la primera, el examen parcial, se desarrollaba en la octava semana del ciclo de estudios; la segunda, el examen final, en la décimosexta semana. Para obtener el promedio se aplicaba la fórmula siguiente, en la cual se observa que la segunda prueba tenía mayor valor.

Examen parcial (A) : Peso 2

Segundo final (B) : Peso 3

Promedio : (2A+3B)/5

Reflexiones

En el marco de esta realidad desde la perspectiva docente surgían inquietudes respecto al sistema de evaluación, entre las cuales podemos citar: ¿por qué se va a evaluar solo dos veces en fechas fijadas desde el inicio del curso? En este caso, en primer lugar, no se aplicaría una evaluación continua y en segundo término, los participantes solo estudiarían en las vísperas de las fechas señaladas para los exámenes.

Por lo tanto, se pensó cambiar el sistema de evaluación tomando como base la ley del efecto, derivada de la teoría del aprendizaje y de una de las teorías del proceso de motivación, Modificación del comportamiento organizacional, la cual señala que el comportamiento se repite si su efecto es favorable y no se vuelve a dar si su consecuencia es desfavorable. A su vez, estos efectos son más duraderos si son obtenidos en forma parcial o intermitente, es decir, después de varias conductas positivas (Newstrom 2007). Además, los refuerzos intermitentes que logran comportamientos más duraderos son los que desarrollan la razón o el intervalo variable (Kinicki y Kreitner 2003).

En consecuencia, aplicar esta ley al curso, significaba considerar mayor cantidad de evaluaciones y en intervalos de tiempo distintos.

Otra de las inquietudes en cuanto a la evaluación llevó a plantear la siguiente pregunta: ¿por qué evaluar solo con pruebas escritas? No es equitativo evaluar solo el desempeño escrito, también se debe tener en cuenta la comunicación verbal y no verbal.

Puesto que responder a las demandas del medio ambiente es nuestro deber, debemos preparar a nuestros alumnos para que se desarrollen con éxito en el mundo empresarial y sean agentes de una transformación positiva de la sociedad. Por lo tanto, es necesario tomar en cuenta las cualidades necesarias para este trabajo. Estas cualidades son, siguiendo el enfoque de las competencias: según Spencer y Spencer, la motivación y las habilidades interpersonales y políticas y, de acuerdo con Levy-Leboyer, la supracompetencia interpersonal que incluye la dirección de colaboradores, persuasión, decisión, sensibilidad interpersonal y comunicación oral (Alles 2009). Asimismo, Hellriegel, Jackson y Slocum (2009: 15) presentan entre las seis competencias gerenciales centrales, la de la comunicación. Explican que esta comprende la comunicación escrita, la oral y la no verbal.

Por consiguiente, es necesario evaluar también otras formas de comunicación, no solo la escrita.

Otra de las interrogantes que originó este proyecto es: ¿cómo se va a motivar a los alumnos para el curso?, pues se consideraba que solo con dos evaluaciones escritas, los estudiantes no podían tener vivencias sobre los temas que se pretendían enseñar.

Separar la teoría de la práctica resulta un estudio sin sentido; por ejemplo, un tema como liderazgo, ¿cómo aprenderlo si no se practica? o el trabajo en equipo, ¿cómo analizar la *performance* si no se realiza? Según Senge (2002: 53), tenemos conocimiento de que se aprende mejor cuando se tiene la oportunidad de relacionar lo teórico con nuestras propias vivencias.

De otro lado, si se sigue la taxonomía de Bloom, que señala los siguientes niveles de aprendizaje de menor a mayor nivel: conocimiento, comprensión, aplicación, análisis, síntesis y evaluación (Zachary y Kuzuhara 2005), si no aplicamos nuestros conocimientos, nos situaríamos en niveles mínimos de aprendizaje.

Por lo tanto, resultaba fundamental brindar a los estudiantes la oportunidad de realizar acciones relacionadas con sus temas de estudio.

¿Qué escuela de Administración estaríamos proponiendo en aula con solo dos evaluaciones escritas?, ¿lograríamos la creación de conocimientos?, ¿orientaríamos a los estudiantes a ser personas proactivas o reactivas? La práctica común era que ese sistema de evaluación iba acompañado de las tradicionales clases magistrales, en las que el docente expone y los alumnos hacen preguntas.

Este modelo se relaciona con los primeros enfoques de la Administración como es la Escuela Científica que nace en los inicios del siglo XX. En esta época, se priorizaba el logro de la eficiencia y para este fin se diseñaba científicamente el trabajo. Se esperaba que los trabajadores fueran reactivos, pasivos ante situaciones nuevas. Justamente, el aspecto criticado es el no dar importancia al entorno ni a las necesidades superiores de los trabajadores como son la social, de estima y autorrealización (Daft y Marcic 2006).

Sin embargo, ante los nuevos retos que imponen los cambios en el mundo como la globalización, la diversidad cultural, los avances tecnológicos, el comercio electrónico, las organizaciones deben, no solo responder rápidamente a las nuevas demandas, sino, sobre todo, anticiparse a estas.

Entonces, se requiere la formación de personas proactivas y no reactivas. En este sentido, uno de los sistemas que propicia la creatividad, el trabajo en equipo, la innovación, el compromiso, porque se trabaja invitando a la creación del conocimiento es la Organización que Aprende (Certo 2001).

Se pretende, por lo tanto, aplicar el estilo de metodologías diversas para que la experiencia de enseñanza

lleve a la creación de conocimiento en las aulas. De esta manera, el estudiante no percibirá una contradicción entre los contenidos que se enseñan en clase como son los últimos enfoques de la administración, con la forma de desarrollarlos en la enseñanza.

Aplicación

Con estos pensamientos generales, producto de la práctica docente y de la teoría de la ciencia de la educación así como de la administración, se solicitó formalmente la inclusión de una nota adicional que comprendía los siguientes aspectos:

Asistencias e intervenciones

La asistencia sería tomada en todas las sesiones en distintos momentos ya fuera al inicio, en el intermedio o al final. En ocasiones, cuando se daba un descanso, se podría pasar lista más de una vez.

Las intervenciones de calidad obtendrían un puntaje. Sin embargo, no siempre se aplicaría este refuerzo, se realizaría aplicando el intervalo variable.

Dinámicas de equipos en clase

Plenarias sobre la base de casos o temas actuales y controversiales, promoviendo los conflictos funcionales.

- Ejercicios prácticos desarrollados en equipos para aplicar la teoría
- Concursos diversos para realizar acciones en conjunto, como por ejemplo, armar una torre de papel y analizar después el funcionamiento en equipo de cada integrante

Dramatización de casos empresariales

Puesta en escena de situaciones reales que se obtenían a través de la propia experiencia y/o preguntando a personas conocidas que trabajaban. Estos casos debían estar relacionados a la gestión del talento humano en las organizaciones. Cada estudiante asumía un rol, analizaban las organizaciones, las situaciones, el entorno, el sector, los personajes. También, se utilizó un estudio de radio que existía en la universidad y se grabó la dramatización del caso.

Entrevistas a gerentes

Esta actividad se organizó con visitas a empresas, en las cuales los estudiantes entrevistaron a directivos y observaron el medio para su respectivo análisis aplicando los temas tratados en la asignatura.

Organización de una actividad

El tipo de actividad que se haría era iniciativa del grupo organizador y se tomaron sugerencias de todos los participantes de la asignatura. Así, teniendo como base el interés de los estudiantes, los organizadores podían escoger entre realizar una conferencia, una labor de responsabilidad social o una actividad para ser compartida por el grupo del curso.

El nuevo sistema de evaluación consistió en:

Primer examen (A) : Peso 2

Segundo examen (B) : Peso 3

Evaluación adicional (Ea) : Peso 2

Promedio : (2A+3B+2Ea)/7

El peso relativo de los conceptos de la evaluación adicional (Ea) era:

Asistencias e intervenciones	15%
Dinámicas de equipos en clase	15%
Dramatización de casos empresariales u organización de una actividad (solo se realizaba una de estas tareas)	40%
Entrevistas a gerentes	30%

Al observarse menor nivel de estudio al inicio del semestre, a diferencia del esfuerzo que se realizaba al final, se modificó el sistema de evaluación para dar igual importancia al examen parcial y final:

Primer examen (A) : Peso 2

Segundo examen (B) : Peso 2

Evaluación adicional (Ea) : Peso 2

Promedio : (2A+2B+2Ea)/6

Resultados

Los resultados fueron:

Asistencias e intervenciones

Asistencias, intervenciones continuas y puntualidad: los estudiantes más tímidos no dejaron de participar y los más extrovertidos sentían que eran escuchados.

Dinámicas de equipos en clase

Los estudiantes transmitían mucho entusiasmo; el tiempo de clase se sentía corto y compartían con todos los participantes del salón ya que los equipos no siempre eran los mismos. Al tomarles fotos posaban orgullosos con sus compañeros y si habían armado algo físico lo enseñaban con orgullo e incluso se llevaban sus productos a casa.

Dramatización de casos empresariales

Expresión verbal y no verbal adaptada a los personajes del caso: se utilizaron las vestimentas adecuadas de acuerdo al perfil del personaje y también se ayudaron con carteles que indicaban expresiones específicas como la interrogante o la sorpresa. El aula era transformada en un ambiente empresarial. Se analizó a cada personaje y diversas situaciones aplicando los temas del curso. Se presentaba el trabajo también por escrito. Era tanto el entusiasmo que en algunas ocasiones tuvieron la iniciativa de filmarse; después, inclusive la misma facultad apoyó con algunas filmaciones. También, estudiantes de otros cursos solicitaban poder asistir a las clases para ver a sus compañeros actuando. En el caso de las grabaciones radiales, el esfuerzo realizado era básicamente de la comunicación verbal así como de los sonidos y música de fondo que debían acompañar a cada situación.

Entrevistas a gerentes

Observación directa de las empresas y contactos con ejecutivos de empresas: seleccionaban empresas y personajes que tenían como referencia, de tal manera que muchos aspiraban a trabajar en la organización escogida o admiraban a la persona seleccionada. Realizaron entrevistas que en ocasiones filmaron. El análisis del personaje debía basarse en la teoría del curso. Se exponía, se debatía y entregaba por escrito.

Organización de una actividad

Los estudiantes organizaron conferencias con gerentes de recursos humanos de las empresas líderes, actividades de proyección social en zonas necesitadas de Lima y se establecieron dinámicas que se aplican a ejecutivos de empresas. Los equipos responsables promovían la participación de todos sus compañeros. El docente era un asesor permanente que los debía conducir y, en especial, motivar. Los ejecutores fueron los alumnos. En este caso, también se presentaba un informe escrito.

Realización de conferencias

Los miembros del grupo organizador empezaban encuestando a sus compañeros para sondear sus preferencias hacia algunas empresas o escuchar a de-

terminados gerentes conocidos. Luego, contactaban con las organizaciones e invitaban a los conferencistas. También, se determinaba de acuerdo a la motivación y el perfil que mostraba cada alumno organizador, quiénes cumplirían los roles de maestro de ceremonias, moderadores, anfitriones para el evento, así como los guías para cada conferencista. Sus compañeros de clase no eran ajenos al evento, ya que ofrecían su colaboración y se les asignaba distintos roles. Asistieron no solo los alumnos del curso, también compañeros de la facultad, estudiantes de la universidad, algunos padres de familia y empresarios invitados. Normalmente el auditorio resultó lleno. El decano presidía la mesa de honor. Los alumnos contactaron con conocidos para las filmaciones de los eventos y en general para el apoyo tecnológico.

Los temas de las conferencias fueron:

- Motivación sin fronteras. Cómo las transnacionales más influyentes en el medio adaptaron sus sistemas motivacionales a la realidad peruana
- Liderazgo, estrategia para el éxito individual y organizacional
- ¿Estás preparado para una selección de personal? Demuestra que eres el mejor

Algunas de las empresas que participaron fueron:

Wong, Procter & Gamble, Telefónica, McDonald's, Omnilife, Banco de Crédito del Perú.

Actividades de proyección social

Por iniciativa del grupo organizador compuesto por cuatro miembros y siempre, consultando a sus compañeros, se optó por realizar una actividad de apoyo a los más necesitados. Para determinar la población beneficiaria, se recurrió a lo que era antes la Dirección Académica de Proyección Social y Extensión Universitaria (DAPSEU) y ahora, Dirección Académica de Responsabilidad Social (DARS).

Entre las opciones que se barajaron, los alumnos optaron por ir al colegio Hanni Rolfes, situado en el distrito de San Juan de Lurigancho, en Lima. Les llamaba la atención poder ayudar a la educación de niños. Se hicieron los contactos, se escucharon las necesidades y con esta base, se concibió la idea de pintar zonas del colegio y organizar un campeonato deportivo. La idea era una ilusión, se soñaba con los detalles como si los propios alumnos fueran los niños del colegio. Sin embargo, faltaban los recursos económicos.

Por la misma época, iba a realizarse una conferencia de egresados. Se trataba de exalumnos de la facultad que habían tenido éxito en la formación de sus empresas. Entonces, conociendo el espíritu de los egresados conferencistas, se retó a los organizadores a obtener algunos fondos conversando con ellos. La gestión fue exitosa. Entonces, se contaba con la motivación, la confianza de poder hacer muy bien la actividad y los recursos económicos. La realización del evento estuvo llena de entusiasmo y la participación de los alumnos fue prácticamente total: fueron muy felices dando su tiempo, energía y cariño. Las autoridades del colegio, profesores, padres de familia y niños quedaron muy agradecidos. Los organizadores llamaron a la actividad «Pintando una esperanza» y colocaron el video en *YouTube*.

Organización de dinámicas que se aplican a ejecutivos de empresas

La actividad que planteó realizar un alumno del grupo organizador fue el *paintball*. Los estudiantes sintieron curiosidad y se animaron a ejecutarla. Se explicó que es un juego de estrategia en el que, con marcadoras

o pistolas, se disparan bolas de pintura a los participantes del grupo enemigo. Existe vestimenta especial y lugares especialmente condicionados para el juego; por tanto, no hay riesgo de daños físicos.

La actividad se realizó un sábado en un local especial al aire libre. Para los estudiantes fue su primera experiencia en este juego y disfrutaron planeando sus estrategias para ganar. Después de realizada la tarea, el grupo organizador invitó una parrillada. Los estudiantes compartieron algunos gastos y, en especial, su día.

Evaluación

Los evaluadores de los aspectos comprendidos en la nota adicional fueron el profesor, —en algunas ocasiones se invitó a otros docentes a participar en la calificación— los compañeros de equipo y se aplicó la autoevaluación; es decir, tomando como referencia a Alles (2008: 149) se promovió la evaluación de 360º.

La autoevaluación en algunas ocasiones tuvo la ayuda de las filmaciones y se aplicó por la importancia de la competencia de la autocrítica, que como señala Arias y Heredia (2006: 48), conduce a la mejora continua.

De otro lado, se solicitaba avances de los trabajos que eran corregidos para promover un esfuerzo continuo y de todos los participantes.

En conclusión, se apreció en el proceso y en los resultados, una motivación de todos los participantes e identificación con el trabajo realizado de todo el equipo: docente y estudiantes. Es así como la evaluación brinda la oportunidad de avanzar hacia el logro de nuestras competencias, disfrutando de lo que se aprende.

Referencias bibliográficas

Alles, Martha Alicia
2008 *Desempeño por competencias. Evaluación de 360º.* Segunda edición. Buenos Aires: Granica.
2009 *Dirección estratégica de recursos humanos: Gestión por competencias.* Segunda edición. Buenos Aires: Granica.

Arias, Fernando y Víctor Heredia
2006 *Administración de recursos humanos: para el alto desempeño.* Sexta edición. México: Trillas.

Certo, Samuel
2001 *Administración moderna.* Octava edición. Bogotá: Pearson Educación de Colombia.

Daft, Richard y Dorothy Marcic
2006 *Introducción a la administración.* Cuarta edición México: Thomson.

Hellriegel, Don, Susan Jackson y John Slocum
2009 *Administración. Un enfoque basado en competencias.* Décimoprimera edición. México: Cengage Learning.

Kinicki, Angelo y Robert Kreitner
2003 *Comportamiento organizacional. Conceptos, problemas y prácticas.* México: McGraw-Hill Interamericana.

Newstrom, John
2007 *Comportamiento humano en el trabajo.* México: McGraw-Hill Interamericana.

Senge, Peter
2002 *Escuelas que aprenden. Un manual de la quinta disciplina para educadores, padres de familia y todos los que se interesen en la educación*. Bogotá: Norma.

Zachary, William y Loren Kuzuhara
2005 *Organizational behavior. Integrated models and applications.* Ohio: Thomson.

Fecha de recepción: 12 de octubre de 2011
Fecha de aceptación: 25 de octubre de 2011
Correspondencia: mcadeni@pucp.edu.pe

Angélica Arroyo Morales

Contadora Pública por la Universidad Nacional de San Antonio de Abad del Cusco (UNSAAC), donde obtuvo también el título de Magíster en Docencia Universitaria con mención en Ciencias Contables. Doctora en Ciencias Contables y Empresariales por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Docente principal en la Facultad de Ciencias Contables de la UNSAAC. Docente invitada a nivel de doctorado y maestrías por universidades nacionales y privadas. Expositora en eventos nacionales e internacionales de la especialidad. Investigadora en Ciencias Contables. Autora de libros y ponencias de la especialidad. Contadora Pública Colegiada Certificada de amplia y reconocida actividad profesional en contabilidad y finanzas, tributación, auditoría y peritaje contable.

Daniel Knebel Baggio

Magíster en Contabilidad y Finanzas y estudiante del doctorado en Contabilidad y Finanzas en la Universidad de Zaragoza (UNIZAR), España. Profesor de la Faculdade Alternativa Santo Augusto, en Brasil. Sus áreas de investigación son las inversiones socialmente responsables, los fondos de inversión, el mercado de capitales y las finanzas conductuales, entre otros temas. Investigador del grupo español GIECOFIN y de dos grupos de la Universidad Regional del Noroeste del Estado del Rio Grande del Sur (UNIJUI).

Marina Cadenillas Londoña

Licenciada en Administración y en Educación por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Bachiller en Ciencias Administrativas por la PUCP. Magíster en Administración por la Universidad del Pacífico. Se ha desempeñado en contabilidad y administración y como asesora empresarial en Dirección Estratégica y Gestión del Talento Humano. Ha presentado comunicaciones y ponencias en congresos internacionales y nacionales, especialmente sobre administración de recursos humanos y su aplicación en la educación universitaria. Actualmente es profesora ordinaria asociada a tiempo completo en el Departamento Académico de Ciencias Administrativas de la PUCP.

Luis Ferruz Agudo

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza (UNIZAR), España. Profesor de Operaciones Financieras y Dirección Financiera en el Doble Grado en Derecho y Administración de empresas impartido por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNIZAR. Director del grupo de investigación GIECOFIN. Creador y exdirector del Diploma de Especialización en Asesoría Financiera y Gestión de Patrimonios. Autor y coautor de más de 300 publicaciones entre libros, capítulos de libro y artículos en revistas de varios países del mundo, con más de veinte publicaciones de impacto mundial en artículos de revistas JCR y capítulos de libro en la Editorial Springer, así como varias monografías de investigación en la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Asesor de más de diez tesis doctorales relacionadas con la Economía Financiera y Contabilidad. Invitado en varios programas de Master-Doctorado de excelencia y a las sesiones del «Merton Miller» Doctoral Seminar, organizado por la European Financial Management Association.

Herenia Gutiérrez Ponce

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales y doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), España, donde ejerce como profesora titular de Economía Financiera y Contabilidad. Desempeña simultáneamente el cargo académico de vicedecana de Estudios de Posgrado. Es coordinadora del grupo de investigación de la UAM del área de Ciencias Sociales denominado *La Responsabilidad Social Corporativa: Análisis de la Productividad Global*. Ha realizado investigaciones sobre contabilidad de gestión y contabilidad estratégica, estudios de los factores de competitividad de las PYMES, responsabilidad social y recursos humanos, algunas de ellas llevadas a cabo con universidades de Argentina, Chile y la UNAM de México. Ha publicado libros, documentos de trabajo y numerosos artículos en revistas nacionales y extranjeras y presentado comunicaciones y ponencias en congresos internacionales y nacionales. Miembro del Registro Oficial de Auditores de Cuentas.

Isabel Marco Sanjuán

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza (UNIZAR), donde es profesora titular de Economía Financiera y Contabilidad e imparte clases de Finanzas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Es directora del diploma de especialización en Asesoría Financiera y Gestión de Patrimonios. Imparte cursos especializados en Finanzas, en la Universidad de Verano de Teruel, en la Universidad de Verano de Jaca, en el marco del INAEM y de UNIVERSA. Es autora de varios libros docentes y de investigación. Ha publicado numerosos artículos y trabajos de investigación en revistas especializadas. Participa de manera continuada en proyectos y contratos de investigación apoyados por organismos públicos y privados, como el Ministerio de Educación, IberCaja, FUNDEAR. Desde marzo de 2010 es consejera general de IberCaja.

Alex Medina Giacomozzi

Contador Auditor por la Universidad de Concepción (Chile). Magíster en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Santiago. Doctor en Finanzas y Contabilidad por la Universidad de Zaragoza (España). Profesor asociado del Departamento de Gestión Empresarial en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad del Bio-Bio. Profesor del Programa de Doctorado en Administración, Universidad de Santiago. Profesor visitante de prestigiosas universidades chilenas y extranjeras. Ha cumplido diversas actividades de administración superior, entre ellas, decano de facultad y director de departamento. Profesor investigador en estrategia y gestión de valor económico. Ha publicado una gran variedad de artículos en importantes revistas internacionales.

Begoña Navallas Labat

Doctora en Contabilidad y Economía Financiera por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), España, institución en la que se desempeña como profesora asociada de Contabilidad. Es miembro de la Cátedra de Patrocinio ICJCE Agrupación 1ª-UAM. Su labor de investigación está centrada en las decisiones de revelación de información, y ha participado en numerosos congresos nacionales e internacionales. Censor-jurado de cuentas y auditor de cuentas inscrita en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas.

Manuel Saavedra Martinez

Bachiller en Economía por la Universidad Nacional Federico Villarreal. Diplomado en Gestión de Recursos Humanos por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Magíster en Relaciones Laborales por la PUCP. Jefe de práctica en el Departamento Académico de Ciencias Administrativas de la PUCP. Se desempeña como asistente de la Dirección Académica del Profesorado de la PUCP.

INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

Contabilidad y Negocios pretende promover y difundir la producción de artículos sobre temas de actualidad de las disciplinas de Administración y Contabilidad, y aspira posicionarse como una revista de alto nivel académico, tanto para la comunidad universitaria como para el ámbito empresarial, por lo cual está dirigida a investigadores, estudiantes y profesionales relacionados con estas disciplinas.

Nuestro objetivo es que los lectores aprecien el contenido de los artículos como una fuente importante de consulta y referencia en su quehacer académico o empresarial y que contribuya al estudio y debate de los temas que nuestros colaboradores aportan en cada publicación.

Los artículos seleccionados y publicados deben ser de contenido original e inédito, acerca de temas de interés académico y/o profesional de las especialidades de Contabilidad, Administración, Economía y especialidades afines. Dichos artículos son evaluados por los miembros del Comité Editorial y por colaboradores de las áreas correspondientes.

En cuanto a las citas bibliográficas de otros autores, estas deberán ser incluidas en los artículos utilizando la norma de referencias parentéticas (apellido año: página). Asimismo, se debe tener en cuenta que todo texto que sea citado en el contenido del artículo deberá figurar de manera obligatoria en la bibliografía.

- Presentación en Microsoft Word
- Formato A-4, espacio y medio, letra Arial 11
- Extensión: entre diez (10) y doce (12) páginas, incluyendo gráficos y cuadros, los cuales deberán ser entregados, adicionalmente, en Power Point, Excel y otros similares que se hayan empleado en su elaboración.
- Citas y referencias bibliográficas debidamente especificadas, de acuerdo a las pautas del manual de estilo que emplea el Fondo Editorial de la PUCP.
- Resumen (*Abstract*), palabras claves (*Keywords*) y título en español e inglés*

Los autores deben proporcionar un breve resumen de su hoja de vida, el cual incluye los grados obtenidos, universidad, publicaciones, experiencia profesional, cargo actual, centro de trabajo y dirección, afiliación (institución educativa en la cual realiza labores de docencia y/o investigación), así como distinciones u otra información académica y profesional relevantes.

Contabilidad y Negocios se publica dos veces al año, en julio y noviembre. En ese sentido el plazo límite para recibir los artículos vence el 31 de enero para el número que se publica en julio y el 30 de junio para el número de noviembre. Los artículos deben ser remitidos a la siguiente dirección electrónica: revistacontabilidadynegocios@pucp.edu.pe. En caso de que estos sean publicados, los autores recibirán dos ejemplares de la revista.

* El resumen o *abstract* debe tener en promedio 200 palabras (tamaño referencial, mas no determinante) y explicar de manera concisa y concreta el contenido total del artículo a fin de lograr un carácter descriptivo y/o informativo. Las palabras clave deben ser cuatro (4) en promedio en ambos idiomas.

INSTRUCTIONS TO THE AUTHORS

Contabilidad y Negocios expects to promote and spread the production of articles about recent topics related to Management and Accounting disciplines, and it aspires to be a journal with high academic level, both for the university community as well as for the business field, that is why it is directed to researchers, students and professionals related to those disciplines.

Our objective is that our readers appreciate the content of the articles as an important consulting and reference source for academic or business work with the purpose of helping studies and discussing topics that our cooperators bring in every publication.

The selected and published articles must be original and unpublished, they must have academic interest and must be related to the fields of Accounting, Management, and Economy. The articles are evaluated by members of an editorial committee and cooperators of the corresponding areas.

Related to bibliography notes of other authors, these must be included in the articles using the law of parenthesis reference (last name year: page). At the same time, we must consider that all kinds of texts mentioned in the article need to be published in the bibliography.

The articles presented for publication must respect the following conditions:

- Introduction to Microsoft Word
- Format A-4, double spacing, Arial 11
- Extension: ten (10) to twelve (12) pages, including charts and tables, which must be submitted additionally in Power Point, Excel and other similar.
- Quotations and references properly specified, according to the guidelines of the style manual used by the Fund PUCP Publishing.
- Summary (Abstract), keywords and title in English and Spanish*

The authors should provide a brief summary of your resume, which includes grades obtained, university publications, professional experience, current position, workplace, and address, affiliation (institution which carries out educational work of teaching and / or research), and awards or other relevant academic and professional information.

Contabilidad y Negocios is published twice a year, in July and November. In this respect the deadline for receiving articles is January 31st for the issue published in July and June 30th for the November issue. Items should be sent to the following address: revistacontabilidadynegocios@pucp.edu.pe. If these are published, authors will receive two copies of the journal.

* The summary or abstract should be on average 200 words (size reference, but not decisive) and explain in a concise and concrete way the entire contents of the article in order to achieve a descriptive and / or informative. Key words must be four (4) on average in both languages.

TABLE OF CONTENTS

EDITORIAL 3

CURRENT ACCOUNTING

The disclosure of the social information by the Spanish companies: explanatory factors and necessity of social legitimacy 5
Herenia Gutiérrez Ponce y Begoña Navallas Labat

BANKING AND FINANCE

Intervention analysis of time series of heritage and capital flow of socially responsible investment funds of Brazil 26
Luis Ferruz Agudo, Isabel Marco Sanjuán y Daniel Knebel Baggio

MANAGEMENT

Economic value of the firm: scope and considerations 36
Alex Medina Giacomozzi

ECONOMY

The determinants of part-time work in Metropolitan Lima 50
Manuel Saavedra Martinez

PRESENTATIONS

International Financial Reporting Standards and Accounting Expertise 67
Angélica Arroyo Morales

Assessment as a motivating factor for the teaching learning process 82
Marina Cadenillas Londoña

Contributors 89

Instructions to the authors 91