ISSN 1992-1896

Contabilidad y Negocios

Revista del Departamento Académico
de Ciencias Administrativas

volumen 7, número 13
julio 2012

FONDO EDITORIAL
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

CONTENIDO

EDITORIAL 3

ACTUALIDAD CONTABLE

Contabilidad y marketing: buscando un denominador común 5
David S. Murphy

BANCA Y FINANZAS

Alternativas de diversificación internacional para portafolios de acciones de la Bolsa de Valores de Lima 13
Juan Carlos Ames Santillán

Análisis de los fondos de inversión y de pensiones en España: evolución y eficiencia en la gestión 33
Mercedes Alda García, Luis Ferruz Agudo y Ruth Vicente Reñé

ADMINISTRACIÓN

Prácticas organizativas saludables frente a la violencia en el trabajo. Estudio de su incidencia 43
Miguel Ángel Gimeno Navarro, Antonio Grandío Botella y Ana Isabel Marqués Marzal

El turismo activo como modalidad turística en expansión. Análisis de la oferta de turismo activo en España 59
Noelia Araújo Vila, José Antonio Fraiz Brea y Valerià Paül Carril

ECONOMÍA

Desigualdad y desarrollo en América Latina: 1960-2010. Argentina-Chile-Colombia-Perú 71
Héctor Omar Noejovich Chernoff

PONENCIAS

Contabilidad y desarrollo económico 93
Jorge Tua Pereda

RESEÑAS

Contabilidade de custos. Vicente Mateo Ripoll Feliu, Tomás J. Balada Ortega, Rogério João Lunkes y Fabricia Silva da Rosa 111
Por José Alonso Borba

COLABORADORES 113

EDITORIAL

El Departamento Académico de Ciencias Administrativas ofrece, una vez más, la divulgación de la producción científica de sus colaboradores incorporada en un nuevo volumen de la revista *Contabilidad y Negocios*, manteniendo de esta forma su compromiso con los objetivos institucionales relacionados a las labores de investigación y publicación que le corresponde a los departamentos académicos de nuestra universidad.

En el año 2012 la Facultad de Administración y Contabilidad de la Pontificia Universidad Católica del Perú, a la cual se encuentra adscrito el Departamento Académico de Ciencias Administrativas, cumple 80 años de fundación. Desde su creación, hasta la fecha, ha llevado a cabo una fecunda labor de formación integral, científica y humanística, contribuyendo significativamente al desarrollo social y económico del país, así como al bienestar personal y profesional de sus egresados. Desde la revista *Contabilidad y Negocios* nos sumamos a las celebraciones por este aniversario tan importante, que se constituye en una oportunidad para reflexionar sobre los logros alcanzados y los retos que se requieren afrontar para mantener vivo y vigente el proyecto formativo que, cimentado en principios éticos, democráticos y católicos, promueve la Facultad y la universidad.

En este primer número del séptimo volumen de la revista *Contabilidad y Negocios*, los artículos seleccionados se han agrupado en las siguientes secciones: Actualidad Contable, Banca y Finanzas, Administración, Economía, Ponencias y Reseñas.

En la sección Actualidad Contable se incluye un artículo que analiza las relaciones entre la contabilidad y el marketing desde la perspectiva de la rentabilidad del cliente, un concepto que puede servir de puente entre dos disciplinas que tradicionalmente no han tenido puntos en común. En este articulo, el autor expone como un análisis del valor de un cliente debe integrar, para ser efectivo, tanto indicadores propiamente contables (rentabilidad contable del cliente) como indicadores desarrollados desde la perspectiva del marketing (valor del tiempo de vida del cliente y valor de la cartera de clientes).

En la sección Banca y Finanzas se agrupan dos artículos. En el primero de ellos se analizan los instrumentos de inversión colectiva más importantes de España: los fondos de inversión y los fondos (planes) de pensiones, con información del período comprendido entre 1990 y 2011. A partir de ello, se establecen las similitudes y diferencias más relevantes en función de su evolución y eficiencia de gestión. En el segundo artículo se evalúa si el riesgo de un portafolio de inversión, constituido por acciones que componen el Índice General de la Bolsa de Valores de Lima, puede

ser reducido al incluir activos internacionales. Para tal efecto, se estiman fronteras eficientes para el período julio 2002-julio 2010.

La sección de Administración incluye dos artículos. El primero está referido al turismo activo, que forma parte del turismo de naturaleza. En ese sentido, se discuten inicialmente las características distintivas de esta modalidad turística y las tipologías que la conforman, presentando, a continuación, un análisis de la oferta de turismo activo para España. El segundo artículo se ocupa de la violencia laboral, un problema creciente en las organizaciones, estimando el impacto de diversas prácticas organizativas sobre los niveles de violencia en el trabajo. Concluye en la necesidad de un enfoque proactivo e integral, de cara a promover organizaciones saludables.

En la sección Economía se incluye un artículo que compara desde una perspectiva histórica reciente, el desempeño económico, social e institucional de cuatro países latinoamericanos: Argentina, Chile, Colombia y Perú. Para el período 1960-2010 se concluye que la heterodoxia y las políticas populistas carecen de sustentabilidad en el largo plazo y que medidas como la apertura comercial, la liberalización de la economía y la prudencia financiera han tenido resultados positivos.

La sección Ponencias incluye la conferencia con la que se ha dado inicio a los actos conmemorativos del 80 aniversario de la Facultad de Administración y Contabilidad de la Pontificia Universidad Católica del Perú. En dicha conferencia se examina la relación mutua entre Contabilidad y desarrollo económico, inscrita dentro de una relación más amplia entre Contabilidad y entorno, presente desde el nacimiento de esta disciplina. El lograr un aporte sustancial de la Contabilidad exige, de acuerdo al autor, un cambio de gran magnitud, que potencie su nivel e importancia, incremente su responsabilidad social y amplíe su campo de actuación a otras áreas como el capital humano y los recursos naturales. En ese contexto, los modelos de predicción, cuya expresión actual son las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF, se presentan como la alternativa más adecuada para generar una información que favorezca el desarrollo económico, donde el autor resalta que debe primar la utilidad de la información financiera para la toma de decisiones, lo cual puede implicar adaptar estas normas, antes que adoptarlas.

Finalmente, la sección Reseñas considera una referida al libro *Contabilidade de custos*, que representa un esfuerzo importante de colaboración entre académicos de España y Brasil. Si bien la literatura sobre contabilidad de costos es relativamente amplia en portugués, este es la primera obra que reúne a reconocidos autores de estos dos países, en un texto que da cuenta de los temas fundamentales de esta disciplina, atendiendo a los distintos contextos institucionales.

Con la publicación de este nuevo número ponemos a disposición de la comunidad académica y profesional los valiosos aportes incluidos en esta edición, los mismos que deben servir para ampliar los conocimientos de nuestros lectores, y a su vez contribuir con generar el debate correspondiente en torno a los temas e investigaciones expuestos por cada uno de los autores en sus colaboraciones.

Deseamos expresar nuestro agradecimiento a los autores por la confianza depositada en la revista para publicar su producción intelectual, así como a los árbitros, por su participación y colaboración con las observaciones y comentarios realizados a los artículos asignados para su evaluación.

El Director

Contabilidad y marketing: buscando un denominador común

Accounting and marketing: searching a common denominator

David S. Murphy

Lynchburg College
Departament of Accounting

Resumen

Si bien la contabilidad y el marketing son disciplinas muy distintas, el análisis de la rentabilidad del cliente es un concepto que puede unirlas mediante un denominador común. Entonces, en este artículo se pretende encontrar puntos comunes entre la contabilidad y el marketing a través del análisis de la rentabilidad de clientes y, por lo tanto, determinar si realmente existe un denominador común entre los dos. El análisis se enfoca en la rentabilidad contable del cliente, el valor del tiempo de vida del cliente, y el valor de la cartera de clientes. Se termina con un resumen de lo que pueden hacer los contadores para promover el análisis del valor de clientes dentro de las empresas como una herramienta analítica.

Palabras clave: contabilidad, marketing, gerencia de marketing, valor del cliente, rentabilidad contable del cliente, valor del tiempo de vida del cliente, valor de la cartera de clientes.

Abstract

Accounting and marketing are very different disciplines. The analysis of customer profitability is one concept that can unite accounting and marketing as a common denominator. In this article I search for common ground between accounting and marketing in the analysis of customer profitability to determine if a common denominator really exists between the two. This analysis focuses on accounting profitability, customer lifetime value, and customer equity. The article ends with a summary of what accountants can do to move the analysis of customer value forward, as an analytical tool, within companies.

Keywords: Accounting, marketing, marketing management, client value, customer profitability, customer lifetime value, customer equity.

Introducción

Contabilidad y marketing son disciplinas muy distintas pues la contabilidad generalmente se considera una materia cuantitativa, numérica y analítica mientras que el marketing implica mayor creatividad y se aborda desde un enfoque cualitativo. Snow (1998, p. 4) señaló que entre las ciencias y las humanidades existe, «un abismo de incomprensión mutua» que les prohíbe trabajar juntos de manera efectiva: se puede afirmar lo mismo de la contabilidad y el marketing.

El objetivo principal de la contabilidad gerencial, por lo menos en los últimos cincuenta años, ha sido medir, en la forma más precisa posible, el costo de productos y servicios. Al hacerlo, los contadores han ignorando el costo y, en consecuencia, la rentabilidad de los clientes. Los sistemas contables de costos usualmente han sido diseñados para proveer información gerencial con respecto a productos, departamentos, y regiones geográficas, sin tener en cuenta el costo ni la rentabilidad de los clientes.

Sin embargo, se puede encontrar un denominador común entre las dos disciplinas mencionadas a través del análisis de la rentabilidad del cliente. En la evaluación del valor económico de un cliente confluyen la contabilidad y el marketing ya que este análisis permite a las empresas determinar si están logrando la rentabilidad deseada en una base de cliente-por-cliente.

Debido a que ambas disciplinas han desarrollado sus interpretaciones del análisis de la rentabilidad de clientes en forma independiente, existen bastantes inconsistencias en la formulación del análisis y su uso y en la percepción de su importancia. En consecuencia, ha sido difícil abordar el concepto desde una perspectiva académica y profesional. Más adelante se mencionarán las diferencias entre los puntos comunes del análisis de la rentabilidad y los puntos de vista de la contabilidad y marketing para determinar si realmente existe un denominador común entre los dos.

Rentabilidad contable del cliente

En las dos últimas décadas se dieron importantes avances en la medición de la lealtad, la rentabilidad, y el valor del cliente (Weir 2008). Boyce (2000) notó un aumento en el nivel de interés en la asignación de recursos en marketing basado en medidas del valor de clientes. Sin embargo, existen varios métodos para determinar el valor de un cliente. Foster y Gupta (1994), quienes presentaron el concepto de la rentabilidad contable de los clientes (RCC), notaron que las ventas de los mismos productos o servicios a diferentes clientes pueden resultar en ingresos distintos; por ejemplo, un cliente puede recibir un descuento diferente a otro. La rentabilidad contable de un cliente en su forma más básica se calcula como:

$$RCC = \textit{ingreso del cliente} - \textit{Costos relacionados con el cliente} \quad (1)$$

Y uno puede calcular la *RCC* para un segmento del mercado (s) como:

$$RCC_S = \Sigma_{c=1}^{n}(RCC_c) \quad (2)$$

La dificultad de esta fórmula se presenta en la medición de los gastos relacionados con el cliente, pues si bien los gastos directos son fáciles de asignar y medir, no sucede lo mismo con la asignación de gastos indirectos, gastos de administración, generales y de ventas. Asimismo, en la asignación de estos gastos no se aprecia la *RCC* y la RCC_S no resulta muy útil. Los costos que deben ser asignados a los clientes incluyen los siguientes:

- Consultas de clientes

- Marketing y apoyo de ventas
- Procesamiento de pedidos
- Mantenimiento del inventario
- Embalaje y documentación
- Entrega
- Descuentos
- Comisiones
- Servicio al cliente
- Apoyo técnico y administrativo
- Control de calidad
- Crédito
- Recolección de cuentas por recibir

Una solución, sugerida por Guilding y McManus (2002), puede ser asignar costos basados en actividades (CBA) considerando al cliente como el enfoque o la actividad, ya que en todos los sistemas de costos es posible manipular la asignación de costos usando CBA. Po su parte, Armstrong (2002) determinó que aun cuando una empresa usa CBA, al final los costos son los que el gerente o la empresa quiere que sean. Con respecto al valor de un cliente, esta observación presenta un problema ético ya que uno puede manipular la asignación de costos a un cliente y, por lo tanto, manipular el valor del cliente. Aun así, la RCC probablemente es el método más común entre contadores para medir el valor del cliente. La RCC puede ser usada para clasificar los clientes según las categorías de la tabla 1.

Como muestra la tabla, la clasificación del cliente está determinada por dos parámetros: el costo de servir al cliente, y su rentabilidad —se puede también usar el margen bruto (ingresos menos los costos del producto) en vez del RCC—. Los clientes del tipo IV son los mejores: estos son consumidores pasivos que usualmente compran el producto por necesidad y generalmente hay una buena combinación entre la empresa y estos. Los clientes del tipo III exigen mucho en servicio y entonces son costos de servir, pero los ingresos de sus compras son considerables. Por lo tanto, una empresa debe tratar de mover los clientes del tipo III a la categoría IV.

Tabla 1. Clasificación de clientes

Rentabilidad contable del cliente (RCC)	Bajo	Alto
Alto	TIPO IV Mejores clientes	TIPO III
Bajo	TIPO I	TIPO II Peores clientes

Costo para servir al cliente

Los clientes de los tipos I y II son menos rentables. Los primeros son usualmente sensibles a los precios, buscan precios bajos, pero no piden mucho en términos de servicio. Los clientes del tipo II son problemáticos y se tiende a desperdiciar tiempo con ellos pues son sensibles con los precios y al mismo tiempo exigen muchos servicios. Una empresa tiene dos opciones con ellos: desplazarlos a la categoría I o dejarlos de lado.

Aunque este sea un análisis básico, muestra la importancia de la información contable al nivel de clientes únicos. Una empresa no puede clasificar sus clientes así usando información contable sobre la base de productos, departamentos ni regiones geográficas, sino a partir de los clientes. Solamente de esta manera se puede usar la información en forma estratégica para controlar la relación que mantiene con ellos.

Valor del tiempo de vida del cliente[1]

En la literatura sobre marketing y también en la de contabilidad, el interés en el valor del cliente se adelantó desde el valor en un periodo de tiempo hacia el valor de por vida, o sea, por muchos períodos. En los estudios de marketing este enfoque es conocido como «valor del tiempo de vida del cliente» (VVC) y «valor de la cartera de clientes» (VCC).

Por lo general, los modelos de VVC son semejantes el uno al otro puesto que descuentan el beneficio bruto del cliente sobre el período de tiempo por el cual se espera que el cliente continúe siendo leal. Es importante reconocer que, desde el principio, el VVC no es lo mismo que la ganancia neta del cliente, porque el aquel toma en cuenta transacciones previstas o futuras que no han ocurrido en el presente. Siguiendo a Berger *et al.* (2006) se puede presentar el VVC como:

$$VVC = \sum_{t=1}^{n} \left[\frac{(M_t - C_t)(r_t)^{t-1}}{(1+d)^t} \right] - CI \qquad (3)$$

Donde:

- t = índice del tiempo
- n = número de años previsto
- d = tasa de descuento
- M = ingreso marginal (ingreso menos costo del producto)
- C = costos adicionales para servir y retener el cliente
- r = tasa de retención
- CI = costo inicial para obtener el cliente

Obviamente, si M, C y d son los mismos todos los años y t es un largo periodo de tiempo (infinito) se puede simplificar la formulación a:

$$VVC = \frac{(M - C)}{d + (1 - R)} - CI \qquad (4)$$

Por ejemplo, supongamos los siguientes datos para el cálculo del *VVC*:

- Costo inicial (CI) S/. 1000
- Número de años retenidos (t) 6 años
- Tasa de retención cada año (r) 80%
- Tasa de descuento (d) 10%
- Ingreso marginal (M_t)
  - M_1 S/. 300
  - M_2 S/. 500
  - M_3 S/. 700
  - M_4 S/. 800
  - M_5 S/. 900
  - M_6 S/. 950
- Costos adicionales (C_t)
  - C_1 S/. 50
  - C_2 S/. 40
  - C_3 S/. 35
  - C_4 S/. 30
  - C_5 S/. 30
  - C_6 S/. 30

Se puede ver el cálculo del *VVC* en la siguiente tabla.

[1] Nota del editor: en inglés es *Customer lifetime value*.

Tabla 2. Cálculo del VVC

Tasa de retención (r)	80%
Tasa de descuento (d)	10%
Costo inicial (CI)	S/.1000

t	M_t	C_t	$(r_t)^{t-1}$	$(1+d)^t$	$[(M_t - C_t) \times (r_t)^{t-1}]/(1+d)^t$
1	S/. 300	S/. 50	1,000000	1,100000	S/. 227,27
2	500	40	0,800000	1,210000	304,13
3	700	35	0,640000	1,331000	319,76
4	800	30	0,512000	1,464100	269,27
5	900	30	0,409600	1,610510	221,27
6	950	30	0,327680	1,771561	170,17
Total					S/. 1511,87
Menos el costo inicial					(1000,00)
Valor del tiempo de vida del cliente					S/. 511,87

En este modelo, la utilidad bruta se basa en los ingresos de cada periodo menos el costo de los bienes vendidos y otros costos variables del período. Los costos del cliente son costos que pueden ser atribuidos a un cliente específico, por ejemplo, los costos previstos del servicio al cliente en un período. El número de años previsto es el número de años por los cuales la empresa espera tener una relación comercial con el cliente. Este se puede calcular sobre la base de la experiencia. Usualmente se usa el costo de capital para la tasa de descuento.

La desventaja de este modelo es que no considera la migración del cliente de un proveedor a otro. Dwyer (1997) sugiere utilizar la fecha de la última compra para predecir la probabilidad de una transacción futura y que esta probabilidad se utilice para ponderar el numerador en la fórmula VVC. Otra manera de reconocer si los clientes pueden ser retenidos indefinidamente es midiendo el porcentaje de clientes que permanecen leales en un período determinado y utilizar esto como un factor de ponderación en el cálculo del VVC.

Valor de la cartera de clientes[2]

Blattberg y Deighton (1996) fueron los primeros en determinar el valor de la cartera de clientes (VCC) como el valor presente de la suma de los VVC de los clientes actuales y los cliente futuros. Bauer y Hammerschmide (2005) lo formulan de la siguiente manera:

$$VCC = \sum_{s=0}^{T} \frac{1}{(1+d)^s} \sum_{k=(v_{s-1}+1)}^{v} \sum_{t=s}^{T} d_i^t \frac{(R_{ti} - C_{ti})}{(1+d)^t} \quad (5)$$

[2] Nota del editor: en inglés es *Customer Equity*.

Donde:

T = el número de años previsto en el cálculo
d = tasa de descuento
s = el período en el cual un grupo de clientes fueron adquiridos, una cohorte
v_s = el número de clientes que queda al final de un período s
$v_s - v_{s-1}$ = el número de clientes nuevos obtenidos en período t
R_i = ingreso del cliente i
C_i = costo del cliente i

La primera suma empezando por el lado derecho de la formula representa el valor del tiempo de vida del cliente i en un período s. Véase la ecuación número (3) para constatar las semejanzas. La suma del medio de la formula calcula el total del valor de por vida por los clientes adquiridos en el período s. La primera suma del lado izquierdo calcula la adición de las equidades de todos los clientes en todos los períodos: la equidad de los clientes[3].

Uno de los beneficios del cálculo de la VCC es que se permite el cálculo del retorno de una inversión (ROI) en un programa de marketing. Rust *et al.* (2004) lo formulan como:

$$ROI = \frac{VCC_t - VCC_{t-1} - I}{I} \qquad (6)$$

Donde:

VCC_t = valor de la cartera de clientes en tiempo t
VCC_{t-1} = valor de la cartera de clientes en tiempo $t-1$ (antes del programa de marketing)
I = inversión en el programa de marketing

Comparación y conclusiones

Se distinguen cuatro maneras diferentes de calcular la rentabilidad tomando en cuenta diferentes perspectivas de tiempo —presente *versus* futuro— y de los clientes —un cliente *versus* todos los clientes—.

Tabla 3. Maneras de calcular la rentabilidad

Perspectiva del tiempo		
Perspectiva del cliente	**Presente**	**Futuro**
Todos los clientes	Ganancia neta contable	Valor de la cartera de clientes (VCC)
Un cliente	Rentabilidad contable del cliente (RCC)	Valor del tiempo de vida del cliente (VVC)
Contabilidad		**Marketing**
Fuente principal		

(Modificado de Gleaves *et al.* 2008)

Como se puede ver en la tabla 3, la contabilidad fue la fuente principal para el desarrollo de la ganancia neta contable —el enfoque principal del estado de resultados— y la rentabilidad contable del cliente (RCC). Mientras tanto, desde la perspectiva del marketing se desarrollaron las dos medidas que toman en cuenta valores netos del futuro: el valor del tiempo de vida del cliente (VVC) y el valor de la cartera de clientes (VCC).

Si uno está interesado en el valor real económico de un cliente o de todos los clientes, el VVC y la VCC presentan información más útil para la toma de decisiones y para evaluar la efectividad de programas o campañas de marketing porque el enfoque no es solamente del presente, sino también hacia el futuro.

[3] El término (vs−1 + 1) está incluido porque no puede existir una cohorte −1, pero si $s = 0$, tiene que haber una cohorte −1 ($s - 1$ cuando $s = 0$). Entonces usamos (vs-1 + 1) porque cuando $s = 0$, v estará igual 0 y v0 representa la base inicial de clientes.

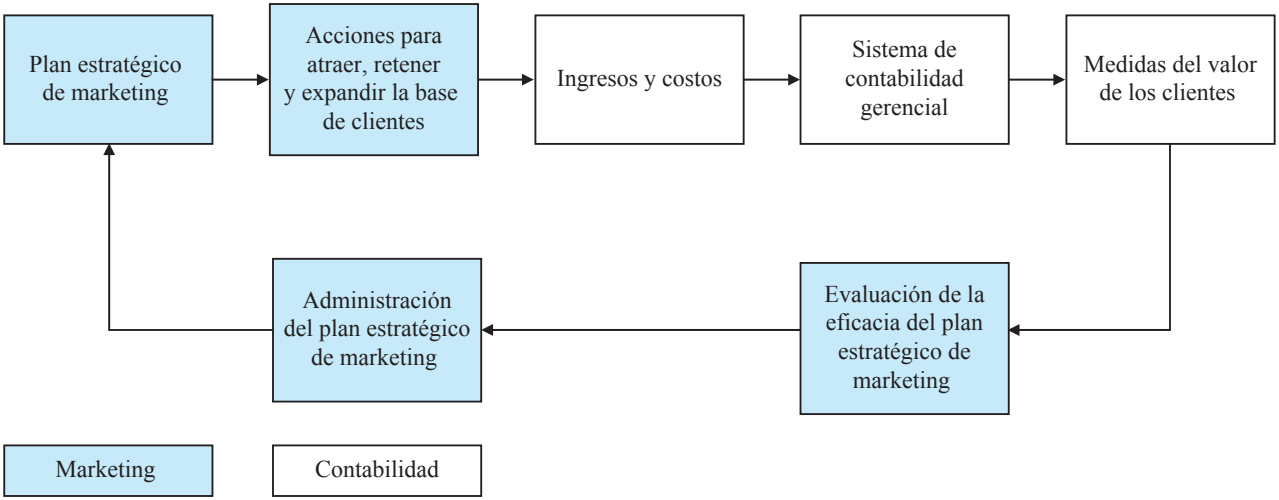
Es probable que los estudiantes y profesionales de marketing estén más al día con estos conceptos porque estos están incluidos con mucho más frecuencia en los textos de marketing que en los de la contabilidad (Gleaves *et al.,* 2008).

Si estamos de acuerdo que *la raison d'exister* de la contabilidad es de proveer información para ayudar en la toma de decisiones, y si es verdad que los profesionales del marketing encuentran el CVV y la CE útil para la toma de decisiones, los contadores deben adoptar algunas medidas. Primero, es imprescindible que los profesores de Contabilidad añadan el tema del valor de clientes al plan de estudios de la Contabilidad Gerencial. Segundo, los contadores profesionales deben desarrollar el conocimiento necesario para manejar el tema con los administradores de marketing. Finalmente, y probablemente el más difícil, será de modificar los sistemas de contabilidad gerencial para que ellos asimilen información de los clientes para generar informes útiles de costos, rentabilidad, y valores de clientes. El gráfico 1 muestra los enlaces entre el marketing, los clientes, y la contabilidad.

Porter y Millar (1985) en un artículo presentado al *Harvard Business Review* identificaron tres maneras por las cuales los sistemas informáticos pueden proporcionar ventajas competitivas. Una de ellas es promover estrategias de costo y diferenciación: usando el poder de sistemas informáticos para generar información sobre la RCC, VVC y VCC de clientes y bases de clientes, los gerentes de marketing podrán implantar mejores estrategias. Por ejemplo, al saber que un cliente es más rentable que otro, el gerente puede administrar mejor los costos y proporcionar un nivel más elevado de servicios —y cada servicio tiene un costo— al cliente más rentable.

En conclusión, los contadores y gerentes de marketing actúan en mundos diferentes: los primeros trabajan con números y cálculos; los gerentes de marketing, en cambio, se relacionan más con la psicología de grupos y el comportamiento humano. Aunque existen muchas diferencias entre los dos, el valor de clientes puede ser el catalizador que reduzca el abismo de incomprensión mutua entre estas dos disciplinas.

Gráfico 1. El enlace del marketing con la contabilidad



Referencias bibliográficas

Armstrong, Peter (2002). The Cost of Activity-Based Management. *Accounting, Organizations and Society*, 27(1-2), 99-120.

Bauer, Hans y Maik Hammerschmide (2005). Customer-Based Corporate Valuation: Integrating the Concepts of Customer Equity and Shareholder Value. *Management Decision*, 43(3), 331-348. Bingley, Reino Unido.

Berger, Paul D., Naras Eechambadi, Morris George, Donald R. Lehmann, Ross Rizley y Rajkumar Venkatesan (2006). From Customer Lifetime Value to Shareholder Value: Theory and Empirical Evidence, and Issues for Future Research. *Journal of Service Research*, 9(2), 156-167. Thousand Oaks, CA, EEUU.

Blattberg, Robert A. y John Deighton (1996). Manage Marketing by the Customer Equity Test. *Harvard Business Review*, 74(4), 136-144, Cambridge, MA, EEUU.

Boyce, George (2000). Valuing Customers and Loyalty: The Rhetoric of Customer Focus versus the Reality of Alienation and Exclusion of (de Valued) Customers. *Critical Perspectives on Accounting*, 11(6), 649-689. Londres.

Dwyer, F. Robert (1997). Customer Lifetime Valuation to Support Marketing Decision Making. *Journal of Direct Marketing*, 11(4), 8-15. Malden, MA, EEUU.

Foster, George y Mehendra Gupta (1994). Marketing, Cost Management and Management Accounting. *Journal of Management Accounting Research*, 6(1), 43-77. Sarasota, FL, EEUU.

Gleaves, R., J. Burton, J. Kitshoff, K. Bates y M. Whittington (2008). Accounting is from Mars, Marketing is from Venus: Establishing Common Ground for the Concept of Customer Profitability. *Journal of Marketing Management*, 24(7-8), 825-845. Argyll, Escocia, Reino Unido.

Guilding, Chris y Lisa McManus (2002). The Incidence, Perceived Merit and Antecedents of Customer Accounting: An Exploratory Note. *Accounting, Organizations and Society*, 27(1), 45-59. Londres.

Porter, Michael E. y Victor E. Millar (1985). How Information Gives You Competitive Advantage. *Harvard Business Review*, 63(4), 149-160. Cambridge, MA, EEUU.

Rust, Roland T., Katherine N. Lemon y Valarie A. Zeithaml (2004). Return on Marketing: Using Customer Equity to Focus Marketing Strategy. *Journal of Marketing*, 68(1), 109-127. Chicago.

Snow, Charles Percy (1998). *The Two Cultures*. Cambridge: Cambridge University Press.

Weir, Kenneth (2008). Examining the Theoretical Influences of Customer Valuation Metrics. *Journal of Marketing Management*, 24(7-8), 797-824. Argyll, Escocia, Reino Unido.

Fecha de recepción: 21 de marzo de 2012
Fecha de aceptación: 05 de mayo de 2012
Correspondencia: murphy.d@lynchburg.edu

Alternativas de diversificación internacional para portafolios de acciones de la Bolsa de Valores de Lima

Alternatives in international diversification for investment portfolios focused in stocks of Lima Stock Exchange

Juan Carlos Ames Santillán

Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Proinversión)
Dirección de Promoción de Inversiones

Resumen

El presente trabajo estima la frontera eficiente, en portafolios de inversión diversificados en acciones que componen el Índice General de la Bolsa de Valores de Lima (IGBVL), acciones que componen el Dow Jones Industrial Average (DJIA), oro, cobre, instrumentos de renta fija del Gobierno peruano e instrumentos de ahorro bancario. Se concluye que el riesgo de portafolios de inversión de acciones que componen el IGVBL disminuye como consecuencia de la diversificación; un activo relevante es el oro que contribuye a disminuir significativamente el riesgo del portafolio.

Palabras clave: portafolio, diversificación internacional, ratio de Sharpe, diversificación en oro, DJIA, mercados financieros.

Abstract

This paper gives an estimation of efficient frontiers for investment portfolios, they include stocks from Lima Stock Exchange General Index, Dow Jones Industrial Average, Gold, Cooper, Fixed Income Instruments of Peruvian government and savings in Peruvian financial institutions. The paper concludes that risk of investment in local portfolio reduces as a consequence of diversification, gold is an important asset and contributes to reduce portfolio risk.

Keywords: Portfolio, International Diversification, Sharpe Ratio, Gold Diversification, DJIA, Financial Markets.

1. Introducción

Los mercados financieros de acciones locales e internacionales vienen experimentando períodos de volatilidad como consecuencia del panorama económico global. En este contexto, los inversionistas evalúan oportunidades de inversión que les permitan minimizar el riesgo. Una alternativa para minimizar riesgos y hacer frente a la fluctuación de los precios de las acciones es a través de la estructuración de portafolios de inversión incluyendo activos que cumplan el rol de refugios de valor y/o el rol de instrumentos de cobertura.

El presente trabajo constituye un marco de referencia para un inversionista local y ofrece la oportunidad de reducir riesgos en las inversiones en acciones de la Bolsa de Valores de Lima (BVL). En la composición de los portafolios se incluyen los siguientes activos: *commodities*, acciones que cotizan en la New York Stock Exchange (NYSE), bonos globales del Gobierno peruano e instrumentos de ahorro bancario. Con la finalidad de brindar a los inversionistas un marco de referencia para la estructuración de sus inversiones, este trabajo estima las fronteras eficientes de portafolios de inversión bajo la metodología de frontera eficiente de Markowitz (1952).

2. Marco de referencia

2.1. El concepto de diversificación

La teoría moderna de portafolios, a partir del trabajo de Markowitz (1952), determina que existe una relación entre el riesgo y la rentabilidad. Asimismo establece el concepto de eficiencia en la asignación o distribución de activos que componen una cartera. Se postula que toda estrategia de inversión no debe estar enfocada exclusivamente en maximizar la rentabilidad, sino que también debe tener en cuenta el riesgo de las inversiones; es decir que se establezca *trade off* entre ambos factores para tomar decisiones óptimas de inversión.

Markowitz sugiere que una forma adecuada de medir el riesgo y el retorno de un portafolio es a través de la información histórica. En ese sentido, el riesgo de cada activo se cuantifica a través de la varianza y la desviación estándar de sus retornos esperados. El riesgo de la cartera (conjunto de activos) se cuantifica a través de la varianza y desviación estándar de los retornos esperados de la cartera. A su vez, el riesgo de la cartera depende de la interrelación de los retornos individuales de los activos que la componen. Esta interrelación se mide a través de la covarianza y del coeficiente de correlación, los cuales pueden ser negativos o positivos. En caso de ser negativos, se presenta una oportunidad de diversificar la cartera con un riesgo menor a los riesgos individuales de cada activo que compone la cartera.

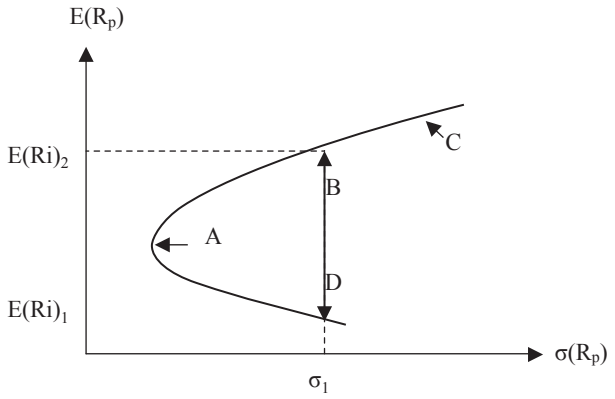
El gráfico 1 ilustra el concepto de diversificación y eficiencia y muestra la relación entre el riesgo y rentabilidad esperada. La gráfica situada entre A y C, corresponde a la frontera eficiente, que incluye aquellos portafolios obtenidos bajo un enfoque de optimización, cuya rentabilidad esperada es la máxima posible dado un nivel de riesgo asumido. De forma equivalente, dado un nivel de rentabilidad esperada se obtiene el menor nivel de riesgo posible.

Los puntos A, B y C corresponden a portafolios eficientes (combinaciones eficientes de activos), obtenidos bajo los criterios de optimización señalados en el párrafo anterior. El punto A representa el portafolio de mínima varianza; es decir que la combinación de títulos en dicho portafolio presenta el menor riesgo posible (menor valor numérico para la varianza).

En el gráfico 1 se aprecia también el punto D que supone un portafolio ineficiente; es decir, asumiendo el

nivel de riesgo σ_1 se obtiene un retorno esperado de $E(Ri)_1$, el cual es menor a $E(Ri)_2$ que corresponde al punto B (en la frontera eficiente), siendo este último un retorno obtenido asumiendo el mismo nivel de riesgo que D: σ_1.

Gráfico 1. Desviación estándar, riesgo y frontera eficiente



Fuente: Elaboración propia

Dentro de la frontera eficiente, hay portafolios que proporcionan mayores niveles de rentabilidad y riesgo que otros, también situados dentro de esta. La selección de un portafolio específico depende del nivel de aversión al riesgo de cada inversionista (Markowitz, 1952).

2.2. La diversificación internacional y la evidencia empírica

El concepto de diversificación se aplica en un entorno global; es decir, se pueden conformar portafolios de activos que provienen de más de un mercado y en distintas monedas. Solnik (1974), muestra los beneficios de la diversificación internacional de acciones comparando un portafolio de títulos americanos *versus* un portafolio de títulos compuesto por títulos americanos y del exterior. Concluye que el riesgo de este último disminuye comparado con un portafolio local para todos los puntos de la frontera eficiente, con información del período 1965-1974.

Lessard (1973) realiza un estudio para el período 1958-1968, sobre 110 acciones comunes de los mercados accionarios de Chile, Argentina, Brasil y Colombia, obteniendo que el riesgo de un portafolio diversificado en acciones de los cuatro países señalados es inferior al riesgo de invertir únicamente en acciones de cada país. Por lo tanto, infiere, conformar una unión de inversiones o integración de los cuatro mercados accionarios sería ventajoso para sus miembros en la medida que sería posible aprovechar la ventaja de diversificación de riesgos.

Butler y Joaquin (2002) encuentran para el período 1970-2000 que la decisión de estructurar portafolios de inversión con inclusión de títulos del extranjero se relaciona con las tendencias del mercado: bajista, alcista y normal. Asimismo, las correlaciones de retornos en mercados bajistas son superiores a las pronosticadas.

En el Perú, de acuerdo a un estudio de Pereda (2007), que estima la frontera eficiente con data del período 1995-2004, el límite de inversión en activos extranjeros de las Administradoras de Fondo de Pensiones (AFP) debería estar entre un 29% y 65% del total de fondos que componen la cartera para mejorar el bienestar de sus inversores. Actualmente el límite de inversión en activos extranjeros se ha elevado al 50%.

El estudio de Pereda, que también utiliza el modelo de Markowitz (1952), realiza una estimación de la frontera eficiente en las AFP considerando los siguientes activos: bonos del Gobierno, bonos corporativos, acciones domésticas, depósitos a plazo en moneda nacional y extranjera, acciones del exterior y bonos del exterior. La estimación de frontera eficiente

se realiza considerando los límites máximos y mínimos de inversión que señala el marco normativo de las AFP. El estudio no incluye al oro como alternativa de inversión.

Malacrida y Perutti (2008) desarrollan una metodología, basada en el modelo de Markowitz (1952), para diversificar las reservas internacionales del Banco Central de Uruguay en una cesta de monedas (entre estos el dólar, la libra y el yen japonés), con data para el período 1977-2007. Concluyen que un portafolio de inversión multimonedas hubiese permitido expandir la frontera eficiente del Banco Central de Uruguay a diciembre de 2006.

Sumner *et al*. (2010) evalúa los efectos de interdependencia (*spillovers*) entre el oro, las acciones y los bonos en la economía americana en el período enero 1970-abril 2009. Para ello analiza las series de tiempo del precio del oro, de las acciones que componen el S&P 500 y del bono del tesoro americano a diez años como variables representativas. Examina si los retornos y volatilidades del oro pueden predecir los movimientos de precios en los mercados de los bonos y las acciones y viceversa.

El estudio encontró que la correlación entre los retornos de bonos y acciones es positiva, mientras que la correlación entre los retornos de acciones y bonos con el oro es negativa. Se estimaron modelos econométricos de vectores autorregresivos (VAR), y se llegó a la conclusión de que no existe relación de interdependencia en el largo plazo entre los retornos de las acciones, los bonos y el oro. Sin embargo, se encontraron relaciones de interdependencia entre los tres activos en períodos más cortos, en los cuales la relación de interdependencia es dinámica. Los períodos de fuerte interdependencia ocurren a finales de los años setenta, a inicios de los noventa, y en la reciente crisis financiera (año 2008).

Baur y Lucey (2010) concluyen que el oro es un instrumento de cobertura contra la fluctuación de precios de las acciones y un refugio de valor en situaciones extremas. Un análisis de portafolio muestra que la condición de refugio de valor del oro es temporal. El estudio se realizó para el período noviembre 1995-noviembre 2005 en los mercados de Estados Unidos, Inglaterra y Alemania. Se estimaron modelos econométricos que incorporaron el efecto de volatilidad no constante con componentes del modelo de Heterocedasticidad Autorregresiva Condicional Generalizada (GARCH, por sus siglas en inglés), y se identificaron relaciones entre los retornos del oro, las acciones y los bonos en los mercados señalados. En los mercados accionarios de Estados Unidos e Inglaterra, el oro es un instrumento de cobertura y se correlaciona negativamente con los retornos de acciones; sin embargo, en el mercado de acciones de Alemania ocurre lo contrario. En cambio, la correlación de retorno de los bonos con el oro es positiva en Estados Unidos e Inglaterra, pero negativa en el mercado alemán.

Coudert y Raymond (2010) realizan un estudio para el período 1978-2009 correlacionando la rentabilidad del oro *vs*. los retornos de las acciones de las bolsas de Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos. En el corto plazo encuentran que la correlación entre el oro y las acciones es cercana a cero en épocas de recesión, lo cual califica al oro como un débil refugio de valor; sin embargo resulta ser una adecuada herramienta de cobertura contra la volatilidad de los retornos de acciones americanas.

Ortiz *et al*. (2010) realiza una reestimación de la frontera eficiente para las AFP en el período 1995-2004, con la finalidad de medir el efecto que tuvieron los límites de inversión propuestos por los reguladores. El estudio replica la data utilizada por Pereda (2007), con la salvedad que en el modelo si se permite las operaciones de

ventas cortas, concluyendo que la regulación validó la toma de elevados niveles de riesgo por parte de las AFP. A pesar de considerar activos internacionales, el estudio no incluye al oro como alternativa de inversión.

Akar (2011) investiga las relaciones entre los retornos mensuales de la bolsa de valores de Estambul (ISE por sus siglas en inglés), el oro y el tipo de cambio, para el período 1990-2010, utilizando modelos GARCH. Encuentra que las relaciones ISE *vs*. oro e ISE *vs*. dólar son claramente negativas después del año 2001 (crisis de las puntocom), siendo ese año un punto de inflexión para la relación dinámica en varias inversiones.

Por otro lado, Lawrence (2003), aplicando un modelo econométrico de vectores autorregresivos (VAR), llega a las siguientes conclusiones utilizando data del precios de mercado e información macroeconómica de Estados Unidos y de su mercado financiero en el período enero 1975-diciembre 2001:

- No hay correlación estadísticamente significativa entre retornos del oro y cambios de variables macroeconómicas como el PBI, inflación y tasas de interés.
- Activos financieros como el índice DJIA, el índice S&P 500, bonos del tesoro del Gobierno norteamericano a diez años están correlacionados con cambios en las variables macroeconómicas.
- Los cambios en variables macroeconómicas tienen un mayor impacto en otros *commodities* (como aluminio, petróleo y zinc) que en el oro.
- Los retornos del oro están menos correlacionados con los retornos de acciones y bonos que otros *commodities*.

Los resultados sustentan la idea de que el oro puede ser un efectivo instrumento de diversificación.

3. Alcance del estudio

La hipótesis a verificar en el presente trabajo es que el riesgo de un portafolio de acciones que componen el Índice General de la Bolsa de Valores de Lima puede ser reducido al incluir en la cartera otros activos como acciones del mercado accionario americano, bonos del Gobierno peruano, instrumentos de ahorro bancario, oro y cobre. El análisis se centrará en el período junio 2002-julio 2010.

Para la estimación de las fronteras eficientes se utiliza el modelo de Markowitz (1952) en su forma irrestricta; es decir, no se establecen límites máximos y mínimos a la inversión, salvo la restricción de no negatividad de los porcentajes de inversión y que la suma de estos sea igual a la unidad —la riqueza del inversionista se distribuye en los activos en estudio—.

La metodología planteada para responder la hipótesis consiste en la construcción y comparación de tres fronteras eficientes (conjuntos de portafolios) de la siguiente forma:

- Frontera eficiente 1: portafolios en acciones que conforman el mercado accionario peruano.
- Frontera eficiente 2: portafolios en acciones que conforman los mercados accionarios peruano y norteamericano.
- Frontera eficiente 3: portafolios conformados por acciones de los mercados accionarios peruano y norteamericano, oro, cobre, bonos del Gobierno peruano e instrumentos de ahorro bancario.

Dentro de los alcances del presente trabajo se analiza la interrelación de los activos que componen los portafolios señalados; en este sentido, interesa conocer el nivel de correlación ente el oro y las acciones que componen el IGBVL y la oportunidad de diversificación

que pueda desprenderse de sus resultados. Se prioriza este tipo de análisis respecto al análisis causa efecto entre los activos, en concordancia con el enfoque de mínima varianza de Markowitz (1952).

4. Planteamiento del modelo

Para determinar los puntos de la frontera eficiente se utilizan las metodologías de cálculo basadas en el enfoque de Markowitz (1952):

a) Portafolio de mínima varianza:

$$\text{Min} \quad \sigma_p^2 = \sum_i w_i^2 \sigma_i^2 + \sum_i \sum_{j \neq i} w_i w_j \sigma_i \rho_j$$

$$E(R_p) = \sum_i w_i E(R_i)$$

Sujeto a: $\Sigma w_i = 1$

$w_i = 0$

Donde:

σ_p^2 es la varianza del portafolio.

w_i es el porcentaje de inversión en el activo i como proporción de la cartera total.

w_j es el porcentaje de inversión en el activo j como proporción de la cartera total.

σ_i es la desviación estándar de los retornos del activo i.

σ_j es la desviación estándar de los retornos del activo j.

$\rho_{i,j}$ es la covarianza entre los retornos de los activos j e i.

$E(R_p)$ es el retorno esperado del portafolio, el promedio ponderado de los retornos individuales de cada título multiplicado por los porcentajes de inversión correspondientes.

$\Sigma w_i = 1$ indica que la sumatoria de los porcentajes de inversión en cada título individual es igual a la unidad.

$w_i \geq 0$ indica que el porcentaje de inversión como proporción de la cartera de cada título es mayor o igual a cero, condición de no negatividad.

$\sigma_p = \sqrt{\sigma_p^2}$ indica que la desviación estándar del portafolio es la raíz cuadrada de su varianza.

Donde w_i y w_j proporcionan el portafolio de mínima varianza.

b) Portafolio de máxima rentabilidad dado un nivel de riesgo deseado

$$\text{Max} \quad E(R_p) = \sum_i w_i E(R_i)$$

Sujeto a: $\Sigma w_i = 1$

$w_i \geq 0$

$\sigma_p^2 = k$

Donde k es un valor fijo para la varianza del portafolio; el resultado final presenta los porcentajes de inversión en cada título cuya combinación proporciona la mayor rentabilidad esperada posible dado un nivel de riesgo deseado.

c) Portafolio de mínima varianza dado un nivel de rentabilidad deseado

$$\text{Min} \quad \sigma_p^2 = \sum_i w_i^2 \sigma_i^2 + \sum_i \sum_{j \neq i} w_i w_j \sigma_i \sigma_j \rho_j$$

Sujeto a: $E(R_p) = \sum_i w_i E(R_i) = k'$

$\Sigma w_i = 1$

$w_i \geq 0$

Donde k' es un valor fijo para la rentabilidad esperada del portafolio; el resultado final muestra los porcentajes de inversión en cada título cuya combinación proporciona el menor nivel de riesgo posible dado un nivel de rentabilidad deseado.

Un criterio útil para comparar portafolios en función de su eficiencia (riesgo *versus* rentabilidad esperada), es el ratio de Sharpe (1976):

$$S = \frac{E\left[R_p - R_f\right]}{\sigma_p}$$

De donde:

S	es el ratio de Sharpe, mide el retorno de un activo ajustado por riesgo.
$E[R_p - R_f]$	es el exceso de rentabilidad del portafolio sobre el activo no riesgoso.
σ_p	es la desviación estándar del portafolio.

El ratio de Sharpe permite hacer comparables dos portafolios con distintos niveles de rentabilidad y riesgo, uniformizando en función del exceso de rentabilidad que proporciona un portafolio sobre el activo libre de riesgo por unidad de riesgo asumida.

5. Criterio de selección de activos

Se seleccionaron 58 activos al aplicar los siguientes criterios:

5.1. Mercado accionario peruano

Se seleccionaron las acciones que componen el Índice General de la Bolsa de Valores de Lima (IGBVL), buscando un equilibrio entre la representatividad del mayor número de títulos que componen el IGBVL y series de tiempo lo suficientemente amplias. Se estimó un período de 97 meses para los retornos, de junio de 2002 a julio de 2010.

La tabla 1 muestra los títulos que componen la muestra del IGBVL seleccionados para el estudio.

Se puede apreciar que se seleccionaron 24 de 36 acciones que componen el IGBVL, es decir el 66,67% del total de acciones, las cuales representan el 66,87% sobre la composición del IGBVL.

Se comparó la rentabilidad mensual del IGBVL contra el rendimiento de un portafolio conformado con las acciones locales seleccionadas para el presente estudio; se obtuvo una correlación entre ambas de 95,5%, con lo cual se concluye que existe un alto nivel de representatividad de las 24 seleccionadas sobre el IGBVL.

El gráfico 2 muestra los rendimientos del IGBVL y el rendimiento del portafolio de acciones locales seleccionadas.

La información de precios de las acciones seleccionadas se obtuvo de Economática en las monedas en que cotizan las acciones (nuevos soles y dólares americanos).

5.2. Mercado accionario norteamericano

La tabla 2 muestra las treinta acciones que componen el *Dow Jones Industrial Average* (DJIA); la información, que se remonta a mayo de 2002, está expresada en dólares americanos.

En el presente trabajo se estimó el coeficiente de correlación de retornos entre el DJIA y el S&P500, en el período junio 2002-julio 2010. Se obtuvo el resultado de 97,1%, consistente con información del mercado.

El gráfico 3 muestra la evolución mensual de ambos índices en el período señalado.

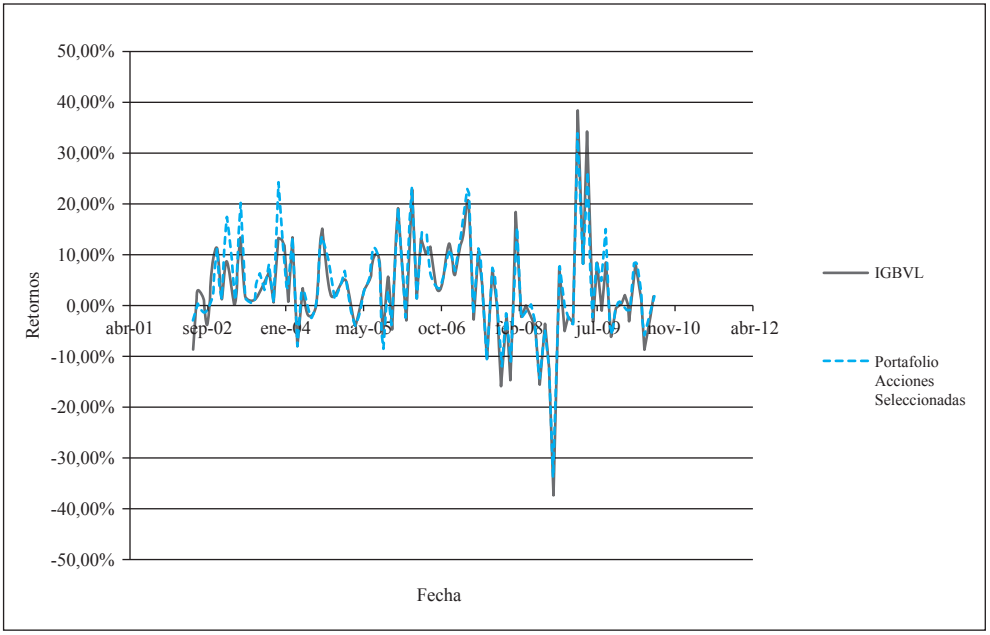
Se infiere que el DJIA con una composición de treinta acciones es un indicador bastante confiable del mercado accionario americano, con un comportamiento similar al S&P500, que incluye 500 acciones representativas del mercado accionario americano.

Tabla 1. Composición del IGBVL – al 1 de julio de 2010

N°	EMPRESA	NEMÓNICO	Fecha de emisión	Acciones no seleccionadas	Acciones seleccionadas	Peso total
1	Volcan "B"	VOLCABC1	Antes de mayo 2002		8,80%	8,80%
2	Cerro Verde	CVERDEC1	Antes de mayo 2002		3,58%	3,58%
3	Minsur Inv.	MINSURI1	Antes de mayo 2002		3,37%	3,37%
4	Ferreyros	FERREYC1	Antes de mayo 2002		2,25%	2,25%
5	ADR Buenaventura	BVN	Antes de mayo 2002		6,16%	6,16%
6	Casagrande	CASAGRC1	Antes de mayo 2002		2,48%	2,48%
7	Maple Energy	MPLE	dic-07	3,63%		3,63%
8	Relapasa	RELAPAC1	abr-04	3,27%		3,27%
9	Rio Alto Mining	RIO	nov-09	1,52%		1,52%
10	Credicorp	BAP	Antes de mayo 2002		3,66%	3,66%
11	Graña y Montero	GRAMONC1	Antes de mayo 2002		2,82%	2,82%
12	Alicorp	ALICORC1	Antes de mayo 2002		2,62%	2,62%
13	Bco. Continental	CONTINC1	Antes de mayo 2002		2,59%	2,59%
14	Intergr Financ Services	IFS	jun-07	3,00%		3,00%
15	El Brocal	BROCALC1	Antes de mayo 2002		2,08%	2,08%
16	Corp. Aceros Arequipa Inv.	CORAREI1	Antes de mayo 2002		2,32%	2,32%
17	Milpo	MILPOC1	nov-03	3,17%		3,17%
18	SIDERPERU	SIDERC1	mar-06	2,70%		2,70%
19	Atacocha "B"	ATACOBC1	mar-07	3,19%		3,19%
20	Southern	SCCO	Antes de mayo 2002		4,10%	4,10%
21	Candente	DNT	feb-07	1,66%		1,66%
22	Cementos Pacasmayo	CPACASC1	Antes de mayo 2002		1,73%	1,73%
23	Morococha de Inversión	MOROCOI1	Antes de mayo 2002		1,60%	1,60%
24	Luz del Sur	LUSURC1	Antes de mayo 2002		2,28%	2,28%
25	Austral Group	AUSTRAC1	Antes de mayo 2002		3,49%	3,49%
26	La Cima	LACIMAC1	ago-06	3,20%		3,20%
27	Cementos Lima	CEMLIMC1	Antes de mayo 2002		1,54%	1,54%
28	EDEGEL	EDEGELC1	Antes de mayo 2002		1,62%	1,62%
29	Corp Lindley Inv.	CORLINI1	Antes de mayo 2002		1,12%	1,12%
30	Agro Ind Pomalca	POMALCC1	Antes de mayo 2002		2,24%	2,24%
31	Scotiabank	SCOTIAC1	Antes de mayo 2002		1,69%	1,69%
32	Alturas Minerals	ALT	jun-08	1,12%		1,12%
33	Minera IRL	MIRL	dic-07	2,78%		2,78%
34	Telefónica "B"	TELEFBC1	Antes de mayo 2002		1,61%	1,61%
35	ADR Telefónica S.A.	TEF	Antes de mayo 2002		1,12%	1,12%
36	La Cima Inversión	LACIMAI1	jul-04	3,89%		3,89%
			TOTAL	**33,13%**	**66,87%**	**100,00%**
			Total acciones	12	24	36
			% acciones	33,33%	66,67%	100,00%

Fuente: BVL, Economática, elaboración propia.

Gráfico 2. Rendimientos del IGBVL y del portafolio de acciones seleccionadas



Fuente: Economática, Elaboración propia

Commodities

Precios del oro y cobre, tomados del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) expresados en dólares americanos.

Instrumentos de renta fija local

Cotización mensual del Bono Global Perú 12 (Global 12), obtenida de Economática. Es un instrumento de inversión de renta fija de alta liquidez, emitido por el Gobierno peruano en mercados internacionales; está expresado en dólares americanos.

Instrumentos de ahorro bancario

Estos están representados por la tasa de interés pasiva en moneda nacional (TIPMN) anual del sistema financiero peruano. Para el presente trabajo se calcula su equivalente mensual. La fuente es el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Dado que existen activos expresados en nuevos soles y en dólares americanos, se utilizó el tipo de cambio bancario mensual para expresar los activos en dólares a nuevos soles. De esta forma se uniformizaron las series de tiempo de retornos; la información del tipo de cambio se obtuvo del BCRP.

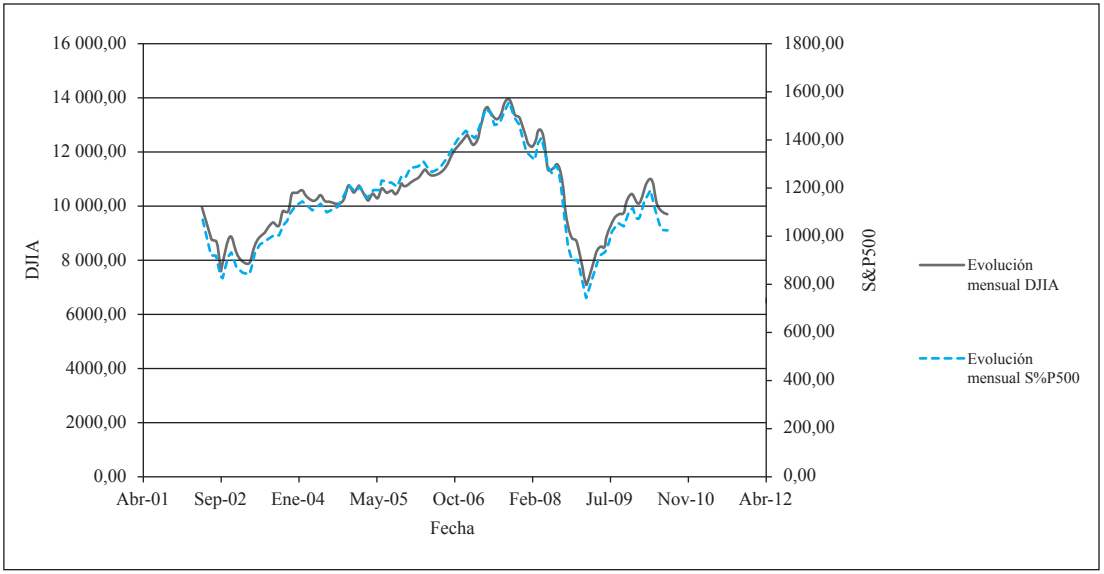
Para la estimación de la tasa libre de riesgo, parámetro útil para estimar el ratio de Sharpe, se utilizó como *benchmark* la tasa de referencia de la política monetaria del BCRP. Se consideró el promedio mensual del período septiembre 2003-julio 2010 (único período disponible), siendo el promedio de 3,70% anual y su equivalente mensual de 0,31%.

Tabla 2. Composición del Dow Jones Industrial Average

N°	COMPANY NAME	PRIMARY EXCHANGE	TICKER	STYLE	SUBSECTOR	MARKET CAP RANGE	WEIGHT PCT	USD CLOSE	DATE
1	3M Co.	New York SE	MMM	N/A	Diversified Industrials	Broad	5,1%	83,51	05/18/2012
2	Alcoa Inc.	New York SE	AA	N/A	Aluminum	Broad	0,5%	8,43	05/18/2012
3	American Express Co.	New York SE	AXP	N/A	Consumer Finance	Broad	3,4%	55,4	05/18/2012
4	AT&T Inc.	New York SE	T	N/A	Fixed Line Telecommunications	Broad	2,1%	33,66	05/18/2012
5	Bank of America Corp.	New York SE	BAC	N/A	Banks	Broad	0,4%	7,02	05/18/2012
6	Boeing Co.	New York SE	BA	N/A	Aerospace	Broad	4,2%	69,15	05/18/2012
7	Caterpillar Inc.	New York SE	CAT	N/A	Commercial Vehicles & Trucks	Broad	5,4%	88,68	05/18/2012
8	Chevron Corp.	New York SE	CVX	N/A	Integrated Oil & Gas	Broad	6,0%	98,46	05/18/2012
9	Cisco Systems Inc.	NASDAQ NMS	CSCO	N/A	Telecommunications Equipment	Broad	1,0%	16,47	05/18/2012
10	Coca-Cola Co.	New York SE	KO	N/A	Soft Drinks	Broad	4,5%	74,05	05/18/2012
11	E.I. DuPont de Nemours & Co.	New York SE	DD	N/A	Commodity Chemicals	Broad	2,9%	47,97	05/18/2012
12	Exxon Mobil Corp.	New York SE	XOM	N/A	Integrated Oil & Gas	Broad	5,0%	81,47	05/18/2012
13	General Electric Co.	New York SE	GE	N/A	Diversified Industrials	Broad	1,2%	18,95	05/18/2012
14	Hewlett-Packard Co.	New York SE	HPQ	N/A	Computer Hardware	Broad	1,3%	21,44	05/18/2012
15	Home Depot Inc.	New York SE	HD	N/A	Home Improvement Retailers	Broad	2,9%	47,05	05/18/2012
16	Intel Corp.	NASDAQ NMS	INTC	N/A	Semiconductors	Broad	1,6%	26,07	05/18/2012
17	International Business Machines Corp.	New York SE	IBM	N/A	Computer Services	Broad	12,0%	195,88	05/18/2012
18	Johnson & Johnson	New York SE	JNJ	N/A	Pharmaceuticals	Broad	3,9%	63,35	05/18/2012
19	JPMorgan Chase & Co.	New York SE	JPM	N/A	Banks	Broad	2,0%	33,49	05/18/2012
20	Kraft Foods Inc. Cl A	New York SE	KFT	N/A	Food Products	Broad	2,4%	38,49	05/18/2012
21	McDonald's Corp.	New York SE	MCD	N/A	Restaurants & Bars	Broad	5,5%	89,85	05/18/2012
22	Merck & Co. Inc.	New York SE	MRK	N/A	Pharmaceuticals	Broad	2,3%	37,84	05/18/2012
23	Microsoft Corp.	NASDAQ NMS	MSFT	N/A	Software	Broad	1,8%	29,26	05/18/2012
24	Pfizer Inc.	New York SE	PFE	N/A	Pharmaceuticals	Broad	1,4%	22,57	05/18/2012
25	Procter & Gamble Co.	New York SE	PG	N/A	Nondurable Household Products	Broad	3,9%	63,52	05/18/2012
26	Travelers Cos. Inc.	New York SE	TRV	N/A	Property & Casualty Insurance	Broad	3,8%	62,18	05/18/2012
27	United Technologies Corp.	New York SE	UTX	N/A	Aerospace	Broad	4,4%	72,38	05/18/2012
28	Verizon Communications Inc.	New York SE	VZ	N/A	Fixed Line Telecommunications	Broad	2,5%	41,53	05/18/2012
29	Wal-Mart Stores Inc.	New York SE	WMT	N/A	Broadline Retailers	Broad	3,8%	62,43	05/18/2012
30	Walt Disney Co.	New York SE	DIS	N/A	Broadcasting & Entertainment	Broad	2,7%	43,81	05/18/2012
	TOTAL						**100,0%**		

Fuente: *Dow Jones Indexes.*

Gráfico 3. Evolución mensual DJIA y el S&P 500



Fuente: Yahoo Finance, elaboración propia.

6. Metodología del cálculo

Todos los cálculos y gráficos se realizaron en MS Excel; para la estimación de fronteras y portafolios eficientes y para la optimización de portafolios se utilizó la macro automática Solver.

Se calcularon los retornos de forma mensual en nuevos soles. Los instrumentos denominados en dólares americanos se transformaron a nuevos soles al tipo cambio correspondiente a cada período.

Para el cálculo de retornos, se asume que estos siguen una distribución normal, siendo calculados de forma aritmética, es decir se asume tiempo discreto. Cabe señalar que una forma alternativa de estimar retornos es asumiendo que estos siguen una distribución lognormal y asumiendo retornos en tiempo continuo (Benninga 2008: 239-241).

Para estimar la varianza de los portafolios de inversión se utilizó la metodología brindada por Sharpe (1976: 63-65), asimismo se utilizó como otras referencias a Jhonson (2000: 5-12) y Ho (2004: 16-38).

7. Resultados obtenidos

7.1. Resultados individuales

La tabla 3 muestra los resultados obtenidos al estimar el retorno esperado, desviación estándar y ratio de Sharpe para cada uno de los activos en estudio.

Entre la acciones del DJIA, se aprecia que Caterpillar (CAT) y Mc Donalds (MCD) son las acciones que tienen el mayor rendimiento ajustado por riesgo (mayor ratio de Sharpe), ambos con un valor de 0,12; es decir, por cada 1% de riesgo asumido se obtiene 0,12% de exceso de retorno esperado (exceso sobre la tasa libre de riesgo).

La acción de Kraft Foods (KFT) presenta el menor nivel de retorno esperado ajustado por riesgo: - 0,09; la cifra negativa implica que el retorno de la acción fue menor que la tasa de interés libre de riesgo; de forma equivalente, el riesgo asumido al invertir en la acción no ha sido compensado con la rentabilidad obtenida.

Entre las acciones del IGBVL se aprecia que Graña y Montero (GRAMONC1), Cerro Verde (CVERDEC1) y Ferreyros (FERREYC1), tienen los mayores niveles de retorno esperados ajustados por riesgo con 0,35, 0,33 y 0,31 respectivamente; en cambio, el menor retorno esperado ajustado por riesgo lo tiene Cementos Lima (CEMLIMC1) con 0,07.

Tabla 3. Resultados individuales – retornos julio 2002–julio 2010

ACCIONES DEL DOW JONES INDUSTRIAL AVERAGE					ACCIONES DEL IGBVL Y OTROS ACTIVOS				
N°	Título	Retorno	Desviación estándar	Ratio de Sharpe	N°	Título	Retorno	Desviación Estándar	Ratio de Sharpe
1	MMM	0,5%	6,1%	0,03	30	DIS	0,5%	7,0%	0,03
2	AA	-0,5%	11,6%	-0,07	31	VOLCABC1	6,2%	21,7%	0,27
3	AXP	0,7%	11,6%	0,03	32	CVERDEC1	6,9%	20,0%	0,33
4	T	0,4%	7,2%	0,01	33	MINSURI1	3,1%	12,1%	0,23
5	BAC	0,0%	13,4%	-0,02	34	FERREYC1	4,0%	12,0%	0,31
6	BA	0,4%	8,2%	0,02	35	BVN	2,5%	13,5%	0,16
7	CAT	1,5%	9,7%	0,12	36	CASAGRC1	3,7%	19,5%	0,17
8	CVX	0,8%	6,0%	0,08	37	BAP	3,0%	9,5%	0,28
9	CSCO	0,6%	8,8%	0,03	38	GRAMONC1	5,6%	15,2%	0,35
10	KO	0,1%	4,8%	-0,04	39	ALICORC1	3,2%	12,0%	0,24
11	DD	0,2%	7,4%	-0,01	40	CONTINC1	3,1%	9,4%	0,30
12	XOM	0,5%	5,3%	0,04	41	BROCALC1	5,6%	21,5%	0,24
13	GE	-0,3%	8,2%	-0,07	42	CORAREI1	4,1%	15,5%	0,24
14	HPQ	1,1%	8,3%	0,10	43	SCCO	3,9%	13,6%	0,26
15	HD	-0,1%	7,7%	-0,06	44	CPACASC1	2,3%	10,4%	0,19
16	INTC	0,1%	9,8%	-0,02	45	MOROCOI1	5,2%	30,3%	0,16
17	IBM	0,6%	7,0%	0,04	46	LUSURC1	1,6%	6,3%	0,20
18	JNJ	0,0%	4,1%	-0,07	47	AUSTRAC1	5,0%	21,9%	0,21
19	JPM	0,6%	9,1%	0,03	48	CEMLIMC1	0,8%	7,2%	0,07
20	KFT	-0,2%	5,8%	-0,09	49	EDEGELC1	1,5%	8,1%	0,14
21	MCD	1,0%	6,3%	0,12	50	CORLINI1	3,9%	18,7%	0,19
22	MRK	0,0%	8,3%	-0,04	51	POMALCC1	4,4%	27,0%	0,15
23	MSFT	0,3%	7,0%	-0,01	52	SCOTIAC1	1,5%	15,3%	0,08
24	PFE	-0,6%	5,8%	-0,15	53	TELEFBC1	3,5%	17,5%	0,18
25	PG	0,4%	4,2%	0,02	54	TEF	1,2%	7,9%	0,11
26	TRV	0,4%	5,7%	0,01	55	ORO	1,3%	4,6%	0,21
27	UTX	0,8%	5,4%	0,10	56	COBRE	1,6%	8,0%	0,16
28	VZ	0,0%	6,9%	-0,04	57	GLOBAL 12	0,0%	2,6%	-0,12
29	WMT	0,0%	5,0%	-0,07	58	TIPMN	0,2%	0,1%	-1,34

Fuente: Economática, BCRP, *Yahoo Finance*, Elaboración propia.

En términos absolutos, el cobre (1,6% mensual) es más rentable que el oro (1,3% mensual); sin embargo, en términos de retorno esperado ajustado por riesgo, ocurre lo contrario: el ratio de Sharpe es de 0,21 para el oro y de 0,16 para el cobre; en términos de retorno ajustado por riesgo, los ratios de Sharpe y del bono global 12 son negativos en -0,12 y -1,34 respectivamente.

7.2. Análisis de interrelación entre los retornos de los activos

La tabla 4 muestra el número de activos con los que cada título en estudio se correlaciona negativamente de acuerdo a información obtenida de la matriz de correlación.

En la tabla anterior se aprecia que el oro se correlaciona negativamente con 47 de 58 activos (el 81% del total); es, por lo tanto, el activo que presenta más correlaciones negativas con otros activos.

El oro se correlaciona negativamente con 18 (75%) de las 24 del IGBVL incluidas en el presente estudio; las correlaciones con LUSURC1 (Luz del Sur Comunes) y CORAREI1 (Corporación Aceros Arequipa de Inversión) son las más negativas con -26,3% y -19,3% respectivamente; en cambio, la correlación positiva más alta la presenta con BVN (Buenaventura ADR) con 9,1%.

Tabla 4. Activos con los que cada título se correlaciona negativamente

N°	Título	Número de activos	% del total	N°	Título	Número de activos	% del total	N°	Título	Número de activos	% del total
1	MMM	6	10,3%	21	MCD	8	13,8%	41	BROCALC1	15	25,9%
2	AA	3	5,2%	22	MRK	7	12,1%	42	CORAREI1	7	12,1%
3	AXP	5	8,6%	23	MSFT	2	3,4%	43	SCCO	2	3,4%
4	T	38	65,5%	24	PFE	8	13,8%	44	CPACASC1	15	25,9%
5	BAC	4	6,9%	25	PG	11	19,0%	45	MOROCOI1	1	1,7%
6	BA	11	19,0%	26	TRV	3	5,2%	46	LUSURC1	6	10,3%
7	CAT	3	5,2%	27	UTX	5	8,6%	47	AUSTRAC1	4	6,9%
8	CVX	4	6,9%	28	VZ	5	8,6%	48	CEMLIMC1	6	10,3%
9	CSCO	4	6,9%	29	WMT	20	34,5%	49	EDEGELC1	7	12,1%
10	KO	4	6,9%	30	DIS	2	3,4%	50	CORLINI1	6	10,3%
11	DD	5	8,6%	31	VOLCABC1	5	8,6%	51	POMALCC1	4	6,9%
12	XOM	4	6,9%	32	CVERDEC1	2	3,4%	52	SCOTIAC1	4	6,9%
13	GE	4	6,9%	33	MINSURI1	8	13,8%	53	TELEFBC1	12	20,7%
14	HPQ	3	5,2%	34	FERREYC1	7	12,1%	54	TEF	3	5,2%
15	HD	14	24,1%	35	BVN	7	12,1%	55	ORO	47	81,0%
16	INTC	3	5,2%	36	CASAGRC1	8	13,8%	56	COBRE	9	15,5%
17	IBM	4	6,9%	37	BAP	3	5,2%	57	GLOBAL 12	13	22,4%
18	JNJ	7	12,1%	38	GRAMONC1	5	8,6%	58	TIPMN	27	46,6%
19	JPM	6	10,3%	39	ALICORC1	11	19,0%				
20	KFT	7	12,1%	40	CONTINC1	3	5,2%				

Fuente: elaboración propia

El oro se correlaciona negativamente con 28 (93%) de las 30 acciones que componen el DJIA; las correlaciones con AXP (American Express Co.) e INTC (Intel Corp.) son las más negativas con -26,6% cada una; la correlación positiva más alta la presenta con T (AT&T Inc.) con 13,5%.

El rendimiento de los precios del oro se correlaciona positivamente con el rendimiento de los precios del cobre y con el bono global 2012 en 9,8% y 15,1% respectivamente; por otro lado, se correlaciona negativamente con la tasa de interés pasiva en moneda nacional (TIPMN): -2,3%.

El cobre se correlaciona positivamente con 23 (96%) de 24 acciones locales (IGBVL) incluidas en el presente estudio y con 24 (80%) de 30 acciones que componen el DJIA.

A nivel local, las correlaciones más altas del cobre se presentan con VOLCABC1 (Volcán Comunes), CVERDEC1 (Cerro Verde) y CPACASC1 (Cementos Pacasmayo), con 37,8%, 35,1% y 34,9% respectivamente.

Dentro de las acciones que componen el DJIA, la correlación más positiva del cobre se cumple con AXP (American Express Co.), GE (General Electric) y AA (Alcoa Inc.), con 29,5%, 24,5% y 21,7% respectivamente; la correlación más negativa corresponde a PG (Procter & Gamble) -9,5%.

Tabla 5. Correlaciones del rendimiento del oro con los demás activos

N°	Título	Correlación	N°	Título	Correlación	N°	Título	Correlación
1	MMM	-0,05%	21	MCD	-0,05%	41	BROCALC1	-4,1%
2	AA	-0,07%	22	MRK	-0,02%	42	CORAREI1	-19,6%
3	AXP	-0,14%	23	MSFT	-0,06%	43	SCCO	8,2%
4	T	0,04%	24	PFE	-0,01%	44	CPACASC1	8,7%
5	BAC	-0,11%	25	PG	-0,03%	45	MOROCOI1	-18,8%
6	BA	-0,03%	26	TRV	-0,02%	46	LUSURC1	-25,3%
7	CAT	-0,09%	27	UTX	0,00%	47	AUSTRAC1	-8,6%
8	CVX	-0,04%	28	VZ	-0,04%	48	CEMLIMC1	-20,2%
9	CSCO	-0,09%	29	WMT	-0,04%	49	EDEGELC1	-11,0%
10	KO	0,00%	30	DIS	-0,05%	50	CORLINI1	-11,0%
11	DD	-0,07%	31	VOLCABC1	-11,2%	51	POMALCC1	-3,3%
12	XOM	-0,02%	32	CVERDEC1	7,0%	52	SCOTIAC1	-20,6%
13	GE	-0,09%	33	MINSURI1	-7,0%	53	TELEFBC1	-17,8%
14	HPQ	-0,05%	34	FERREYC1	1,0%	54	TEF	-1,0%
15	HD	-0,07%	35	BVN	9,1%	55	ORO	100%
16	INTC	-0,12%	36	CASAGRC1	-4,5%	56	COBRE	9,80%
17	IBM	-0,01%	37	BAP	-15,0%	57	GLOBAL 12	15,08%
18	JNJ	-0,03%	38	GRAMONC1	14,4%	58	TIPMN	-2,26%
19	JPM	-0,04%	39	ALICORC1	-10,7%			
20	KFT	0,02%	40	CONTINC1	-14,9%			

Fuente: Elaboración propia

El rendimiento del bono global 2012 se correlaciona negativamente con 7 de 24 (29%) acciones que componen el IGBVL incluidas en el presente estudio, así como con 5 de 30 acciones (17%) que componen el DJIA.

TIPMN se correlaciona negativamente con 7 de 24 acciones del IGBVL incluidas en el presente estudio y con 18 de 30 acciones que componen el DJIA.

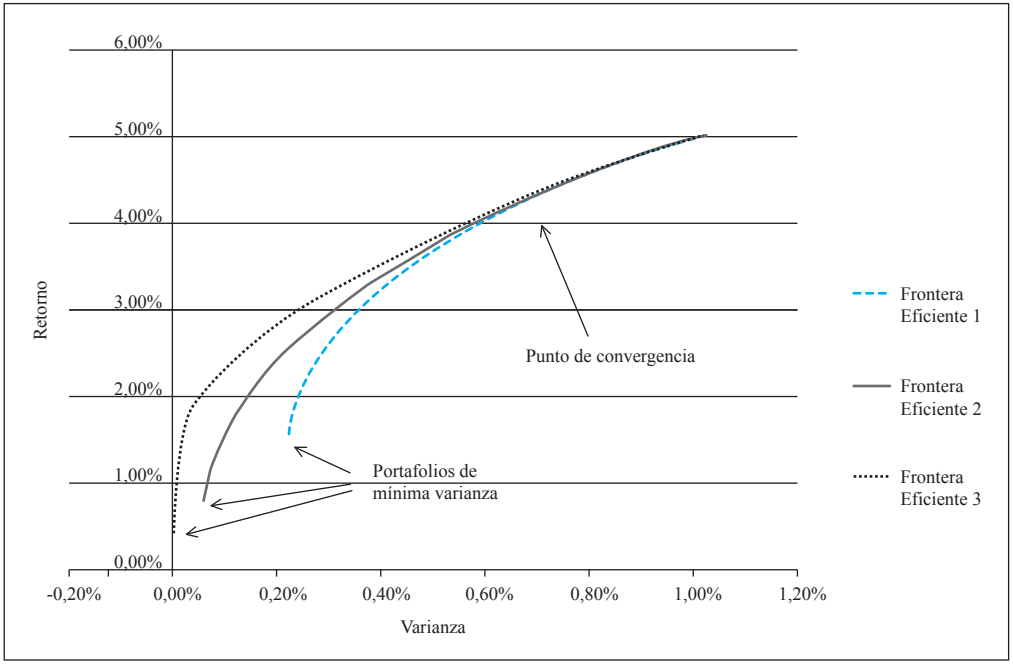
7.3. Estimación de portafolios y fronteras eficientes

El gráfico 4 muestra las siguientes fronteras eficientes:

- Frontera eficiente 1 (FE1): portafolios de inversión en acciones que componen el IGBVL.
- Frontera eficiente 2 (FE2): portafolios de inversión en acciones que componen el IGBVL y el DJIA.
- Frontera eficiente 3 (FE3): portafolios de inversión en acciones que componen el IGBVL, DJIA, oro, cobre, bono global 12 y TIPMN.

En el gráfico anterior se observa que FE3 se encuentra encima de FE2 y FE1 en el tramo de varianzas de 0% a 0,72% (punto de convergencia); esto implica que para todos los valores de portafolios eficientes que pertenecen a FE2 y FE1 en el tramo de varianzas señalado, FE3 proporciona portafolios eficientes más rentables. A medida que aumenta la varianza, FE3, FE2 y FE1 convergen a los mismos valores o proporcionan la misma rentabilidad, lo que ocurre aproximadamente a partir de una varianza de 0,72% (8,5% de desviación estándar y 4,4% de rentabilidad mensual).

Gráfico 4. Fronteras eficientes



Fuente: Elaboración propia

Se evidencia que la diversificación de un portafolio de acciones de la BVL, en oro, bono global 12, acciones del DJIA, cobre e instrumentos de ahorro bancario, contribuye a reducir el riesgo de forma significativa.

El gráfico muestra también que el portafolio de mínima varianza de FE3 tiene varianza igual a cero, y retorno esperado de 0,4% mensual aproximadamente.

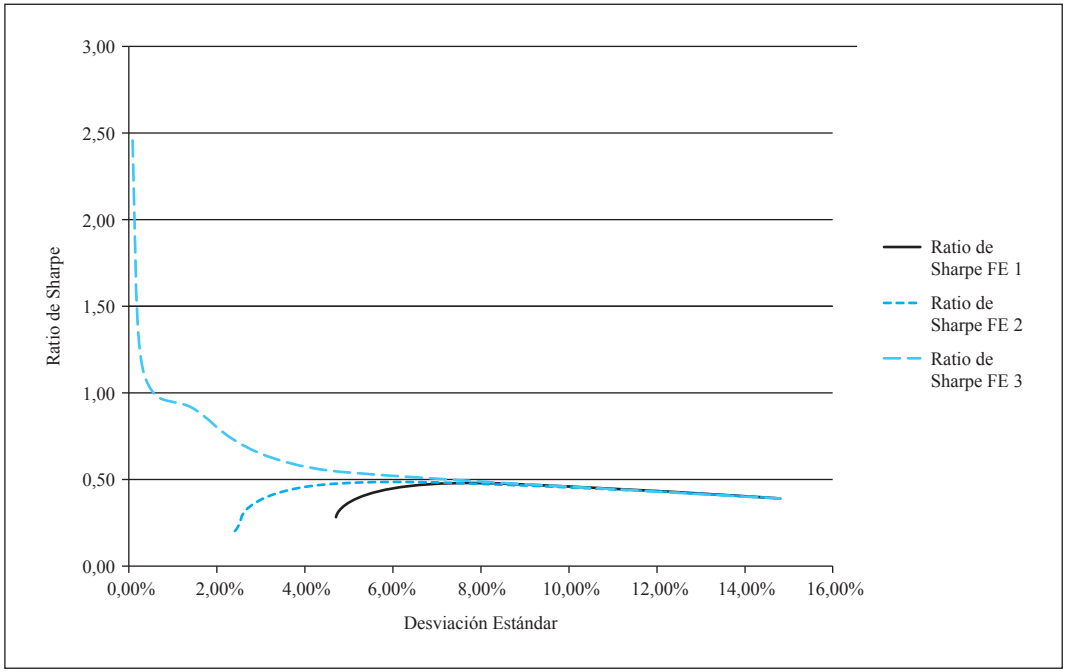
El gráfico 5 muestra la relación entre el ratio de Sharpe de FE1, FE2 y FE3 y la desviación estándar. Se aprecia que las tres curvas convergen a un único valor a partir de una desviación estándar de 8,5% aproximadamente (varianza de 0,72%). Asimismo se puede observar que el retorno ajustado por riesgo (medido a través del ratio de Sharpe), de FE3 es superior a los retornos ajustados por riesgo de FE2 y FE1 para cualquier portafolio eficiente de FE2 y FE3 en el tramo de varianza de 0% a 0,72%.

En el gráfico anterior se aprecia también el comportamiento asintótico del ratio de Sharpe de FE3 debido a que la desviación estándar del portafolio de mínima varianza de FE3 es cero.

La tabla 6 muestra los resultados de la estimación de cinco portafolios ubicados en las fronteras eficientes FE1, FE2 y FE3; el detalle de títulos que lo componen se muestra en el anexo.

El portafolio 1 es el portafolio de mínima varianza de FE1: tiene una varianza de 0,2186% (en el rango de 0% a 0,72% de varianza en que FE3 tiene retornos superiores) y un retorno de 1,5%.

Gráfico 5. Ratio de Sharpe de fronteras eficientes



Fuente: Elaboración propia

Tabla 6. Comparación de portafolios eficientes

		DESCRIPCIÓN	Acciones IGBVL	Acciones DJIA	Cobre	Oro	Gobal 12	TIPMN	Portafolio
Frontera eficiente 1	Portafolio 1 (mínima varianza)	% de inversión	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
		N° de activos	6	0	0	0	0	0	6
		Varianza (mínima)							0,2186%
		Desviación estándar							4,7%
		Retorno mensual							1,5%
		Ratio de Sharpe							0,24
		Retorno anualizado							17,4%
Frontera eficiente 2	Portafolio 2	% de inversión	63,4%	36,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
		N° de activos	11	4	0	0	0	0	15
		Varianza							0,2186%
		Desviación estándar							4,7%
		Retorno mensual							2,46%
		Ratio de Sharpe							0,46
		Retorno anualizado							29,6%
Frontera eficiente 3	Portafolio 3	% de inversión	46,9%	0,0%	0,0%	53,1%	0,0%	0,0%	100,0%
		N° de activos	9	0	0	1	0	0	10
		Varianza							0,2186%
		Desviación estándar							4,7%
		Retorno mensual							2,9%
		Ratio de Sharpe							0,56
		Retorno anualizado							35,0%
Frontera eficiente 2	Portafolio 4 (mínima varianza)	% de inversión	21,6%	78,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
		N° de activos	4	10	0	0	0	0	14
		Varianza							0,0531%
		Desviación estándar							2,3%
		Retorno mensual							0,50%
		Ratio de Sharpe							0,08
		Retorno anualizado							6,0%
Frontera eficiente 3	Portafolio 5 (mínima varianza)	% de inversión	0,8%	0,8%	0,0%	6,5%	91,9%	0,0%	100,0%
		N° de activos	3	1	0	1	1	0	6
		Varianza							-0,0004%
		Desviación estándar							-
		Retorno mensual							0,4%
		Ratio de Sharpe							-
		Retorno anualizado							4,3%

Fuente: Elaboración propia

Los portafolios 2 y 3 pertenecen a FE2 y FE3 respectivamente; sus retornos fueron calculados considerando una varianza de 0,2186% (igual valor que el portafolio de mínima varianza de FE1) en cuyo caso los retornos obtenidos son de 2,46% y 2,9% respectivamente, superiores al retorno del portafolio 1.

En términos de retorno ajustado por riesgo medido con el ratio de Sharpe, el portafolio 1 también es superior con 0,56 contra 0,46 y 0,24 de los portafolios 2 y 1, respectivamente.

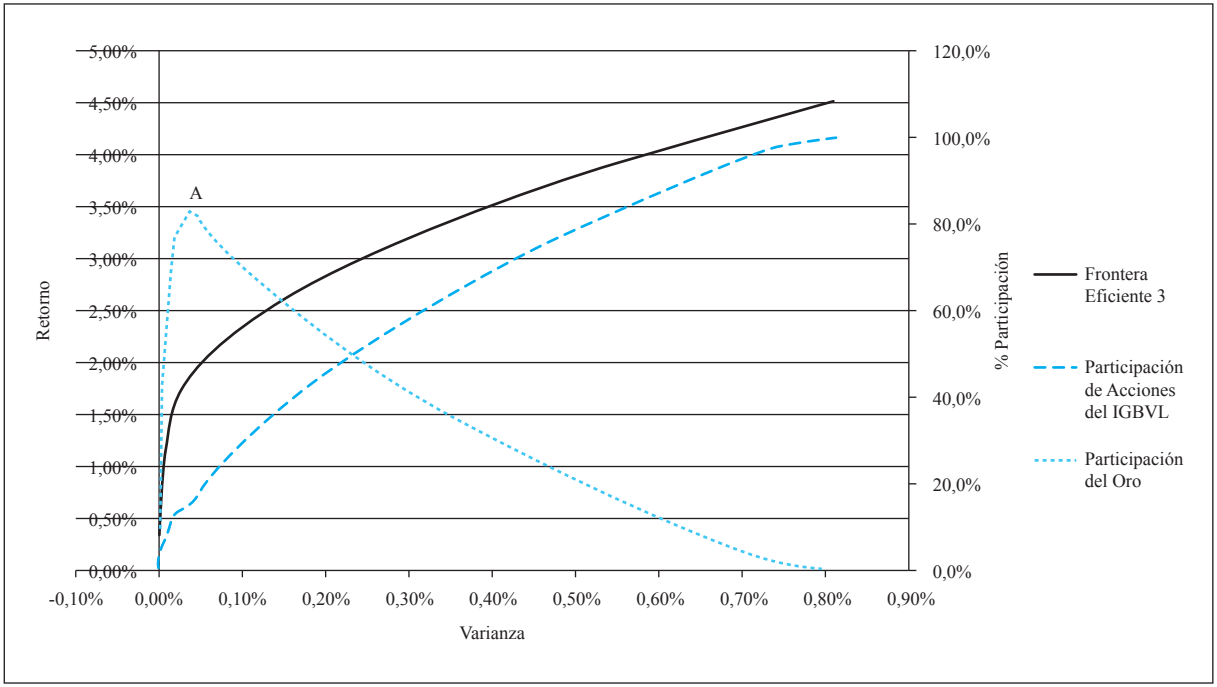
El portafolio 3 (de FE3) se estructura con una combinación de 46,9% de acciones que componen el IGBVL y 53,1% de oro; de acuerdo al algoritmo de cálculo no se asignaron porcentajes de inversión a las acciones del DJIA, cobre, ahorro bancario, ni al bono global 12.

El portafolio 4 es el portafolio de mínima varianza de FE2; se estructura con 21,6% de acciones que componen el IGBVL y 78,4% de acciones del DJIA; tiene una varianza de 0,0531% y un retorno esperado de 0,50% mensual.

El portafolio 5 es el portafolio de mínima varianza de FE3; se aprecia que la combinación es de 0,8% de acciones del IGBVL, 0,8% de acciones del DJIA, 6,5% de oro y 91,9% en bonos global 12; proporciona una varianza de 0% y un retorno mensual de 0,4%.

El gráfico 6 compara FE3 y la participación de las acciones del IGBVL y el oro en los portafolios eficientes de FE3: la participación del oro es creciente desde 6,5% hasta 83,2% (punto A) para varianzas en el tramo de 0% a 0,04% (desviaciones estándar de 0% a

Gráfico 6. Frontera eficiente 3 y participación de acciones IGBVL y oro



Fuente: Elaboración propia

2,0%); por otro lado, para valores mayores a 0,04%, la participación del oro es decreciente. La participación de acciones del IGBVL es creciente para todos los tramos a medida que se incrementa la rentabilidad esperada (aumento de la varianza).

A partir de una varianza de 0,04% (rentabilidad de 1,91% mensual), se aprecia que existe un *trade off* entre el oro y las acciones del IGBVL; es decir, a medida que se incrementa la rentabilidad esperada —y la varianza—, la participación del oro disminuye y la participación del IGBVL aumenta pues entre ambos existe una relación de sustitución; asimismo, a medida que se busca reducir la varianza del portafolio, la participación del oro se incrementa.

En todos los portafolios que componen la frontera eficiente de FE3 existe un nivel de participación del oro y acciones del IGBVL.

En cuanto a la participación de los demás activos en FE3, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

- La participación del cobre y de los ahorros bancarios (TIPMN) es nula para cada portafolio que compone la frontera eficiente, de donde se deduce que su efecto en la disminución del riesgo de los portafolios es nula.
- La participación del bono global 12 va de 91,9% (frontera eficiente) a 0% en un rango de varianzas de 0% a 0,02% (desviaciones estándar de 0% a 1,34%) o de retornos de 0,36% a 1,57% mensual. En el tramo de varianzas señalado, a medida que aumenta la varianza, disminuye la participación del bono global 12 y aumenta la participación del oro.
- La participación de las acciones del DJIA va de 0,8% (frontera eficiente), tiene un máximo de 12,8% —con una varianza de 0,02% y rentabilidad de 1,57% mensual—, y disminuye a 0%, —con una varianza de 0,09% y rentabilidad de 2,29% mensual—. A medida que aumenta la participación del oro y de las acciones que componen el IGBVL para buscar mayores retornos esperados, disminuye la participación de las acciones del DJIA.

Para complementar este estudio, se realizó un análisis comparativo entre el IGBVL y FE3: se obtuvo que la rentabilidad de 3,0% promedio mensual (36% anual) del IGBVL, en el período junio 2002- julio 2010, tiene una desviación estándar de 9,78%. El retorno señalado puede obtenerse con un portafolio de FE3, con una desviación estándar 4,89%, con una combinación de 49% en acciones del IGBVL y 51% de oro, lo que pone en evidencia que la diversificación en oro reduce el riesgo del portafolio.

8. Conclusiones

En el presente trabajo se evaluó si la diversificación de un portafolio de inversión en acciones de la Bolsa de Valores de Lima puede ser menos riesgosa si se incluyen otros activos como acciones que componen el DJIA, oro, cobre, bono global 12 y ahorro bancario (medido a través de la TIPMN). Al respecto, en el período junio 2002-julio 2010 y de acuerdo a la metodología de trabajo explicada, se llegó a las siguientes conclusiones:

- El riesgo de un portafolio compuesto por acciones del IGBVL puede ser reducido por la diversificación en oro, bono global 12 y acciones que componen el DJIA.
- El cobre e instrumentos de ahorro bancario no contribuyen a reducir el riesgo de un portafolio de inversión compuesto por acciones del IGBVL.
- El oro y las acciones del IGBVL se encuentran en todos los portafolios de la frontera eficiente; existe un *trade off* entre ambos a partir de una varianza

de 0,04% (retornos esperados de 1,91% mensual o 23% anual). Cuando la participación de acciones del IGBVL aumenta para buscar retornos más altos, la participación del oro tiende a disminuir.

- Es posible reducir significativamente el riesgo de una inversión en el IGBVL con un portafolio que asigne el 49% de sus inversiones a acciones del IGBVL y 51% en oro.

Referencias bibliográficas

Akar, Cuneyt (2011). Dynamic Relationships between Stock Exchange, Gold, and Foreign Exchange Returns in Turkey. *Middle Eastern Finance and Economics*, 12, 109-115, Victoria.

Baur, Dirk y Brian Lucey (2010). Is Gold a Hedge or a Safe Heaven? An Analysis of Stocks, Bonds and Gold. *The Financial Review–Eastern Finance Association*, 45, 217-229, Florida.

Benninga, Simon (2008). *Financial Modeling*. Tercera edición. Massachusetts: The MIT Press.

Butler, Kirt y Domingo Joaquin (2002). Are the gains from international portfolio diversification exaggerated? The influence of downside risk in bear markets. *Journal of International Money & Finance*, 21, 981-1011, Amsterdam.

Coudert, Virginie y Hélene Raymond (2010). Gold and financial assets: are there any safe havens in bear markets? Centre de'études prospectives et d'informations internationales, Document de Travail, N° 13, Paris.

Ho, Thomas y Sang Lee (2004). *The Oxford Guide to Financial Modeling*. Nueva York: Oxford University Press.

Jhonson, Christian (2000). *Métodos de evaluación del riesgo para portafolios de inversión*. Documentos de Trabajo – Banco Central de Chile, N° 67, marzo, Santiago de Chile.

Lawrence, Colin (2003). *Why is gold different from other assets? An empirical investigation*. Londres: World Gold Council.

Lessard, Donald R. (1973). International Portfolio Diversification: A Multivariate Analysis for a Group of Latin American Countries. *The Journal of Finance*, 28(3), 619-633.

Malacrida, Fabio y Magdalena Perutti (2008). Administración de reservas internacionales – Asignación estratégica por monedas. *Revista Quantum*, III(2), diciembre, Montevideo.

Markowitz, Harry (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77-91.

Ortiz, Diana, Miguel Chirinos e Ivonka Hurtado (2010). The Efficient Frontier and the Limits on Investment for Pension Plan Administrators (AFP): A New Perspective. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 15(29), 95-117. Lima.

Pereda, Javier (2007). *Estimación de la frontera eficiente de las AFP en el Perú y el impacto de los límites de inversión: 1995-2004*. Serie Documentos de Trabajo – Banco Central de Reserva del Perú, Documento de Trabajo 2007-009, mayo, Lima.

Sharpe, William F. (1976). *Teoría de cartera y del mercado de capitales*. Bilbao: Ediciones Deusto S.A.

Solnik, Bruno (1974). Why Not Diversify Internationally Rather Than Domestically. *Financial Analysts Journal*, 30(40), 89-94, Nueva York.

Sumner, Steven W., Robert Jhonson y Luc Soenen (2010). Spillover effects among gold, stocks and bonds. *Journal of Centrum Cathedra*, 3(2), 106-120, Lima.

Fecha de recepción: 01 de febrero de 2012
Fecha de aceptación: 11 de junio de 2012
Correspondencia: juan.ames@pucp.edu.pe

Análisis de los fondos de inversión y de pensiones en España: evolución y eficiencia en la gestión

Analysis of the mutual funds and pension funds in Spain: evolution and performance

Mercedes Alda García, Luis Ferruz Agudo, Ruth Vicente Reñé

Universidad de Zaragoza
Departamento de Contabilidad y Finanzas

Resumen

Los fondos de inversión y los fondos de pensiones son los productos de inversión colectiva más importantes en España. Sin embargo, no deben confundirse entre sí ni tomarlos como equivalentes, ya que los segundos se caracterizan por ser un producto de ahorro a largo plazo cuya función es disponer de un capital adicional en el momento de la jubilación. Esta diferencia puede influir tanto en el inversor, al momento de decidirse por alguno de ellos, como en el gestor, que puede desarrollar diferentes estrategias de gestión.

Por ello, en este trabajo se examinan las principales magnitudes de ambos mercados en España. Además, se analiza la eficiencia en la gestión de dos muestras de fondos españoles —una de fondos de inversión de renta variable global y otra de fondos de pensiones de renta variable—, con el objetivo de mostrar si sus gestiones son eficientes y si existen diferencias en ellas.

Palabras clave: inversión colectiva, fondos de inversión, fondos de pensiones, eficiencia en la gestión.

Abstract

Mutual funds and pension funds are the most important investment products in Spain. Nonetheless, it should not be confused with each other, or take them as equivalent; since the latter have also the characteristic of a long-term savings product, in order to obtain additional funds for retirement. These differences may influence the investor when deciding on one of these instruments, but also the manager, developing different management strategies.

Therefore, on this paper we examine the main magnitudes of both markets in Spain. Moreover, we analyze the performance of two Spanish fund samples (one with global equity mutual funds and another with global equity pension funds) with the purpose of showing if their performance is efficient, and if there are differences on their management.

Keywords: investment institution, mutual funds, pension funds, performance.

1. Introducción

Los fondos de inversión y los fondos de pensiones son los dos productos de inversión colectiva más importantes en España, con una inversión total de 127 771 millones de euros y de 82 991 millones de euros en 2011, respectivamente.

Sin embargo, estos dos productos no deben confundirse entre sí o tomarse como equivalentes, ya que aunque presentan semejanzas —ambos son instrumentos de inversión colectiva—, sus diferencias son notables.

Por un lado, los fondos de inversión —regulados por el real decreto 1309/2005 y la ley 35/2003— son definidos por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) como patrimonios sin personalidad jurídica, formados por la agregación de las aportaciones realizadas por un número variable de personas que se denominan partícipes. El conjunto de las aportaciones de los partícipes se invierte en diversos instrumentos financieros: acciones, valores de renta fija, derivados, combinaciones de estos o en otros activos no financieros.

Por otro lado, los planes y fondos de pensiones —regulados por la ley 8/1987, el real decreto 1/2002 y el real decreto legislativo 304/2004— constituyen un sistema privado de previsión y ahorro a largo plazo para disponer de un capital adicional en el momento de la jubilación.

De esta manera, los planes de pensiones son instituciones de previsión voluntaria y privada, pero como no pueden realizar por sí mismos la inversión de las cuantías aportadas, se constituye un fondo de pensiones en el que se realiza la inversión.

Por tanto, los fondos de inversión son instituciones de carácter abierto, lo que implica libertad de inversión y desinversión; por el contrario, la inversión en planes de pensiones es a largo plazo, y solo puede recuperarse en los casos de jubilación, muerte del partícipe o del beneficiario, enfermedad grave, o desempleo de larga duración.

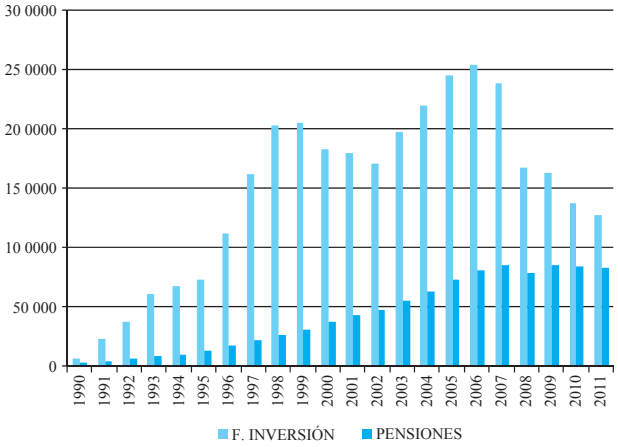
A lo largo de este trabajo se realizará un estudio comparado de ambos instrumentos. En primer lugar, se examinan sus principales magnitudes de mercado. A continuación, se analizan estrategias y se determina si los gestores de pensiones también intentan preservar el capital de los inversores, dado que es un producto de ahorro a largo plazo. Por último, se mostrarán las principales conclusiones del trabajo.

2. Análisis de los mercados de fondos de inversión y pensiones

En este apartado se realiza un análisis comparativo de las principales magnitudes de mercado de los fondos de inversión y de los planes de pensiones en España.

En primer lugar, se presenta la evolución del patrimonio gestionado por ambos instrumentos durante el periodo 1990-2011, tal y como recoge el siguiente gráfico.

Gráfico 1. Evolución del patrimonio gestionado por los fondos de inversión y planes de pensiones en España: 1990-2011 (en millones de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de INVERCO

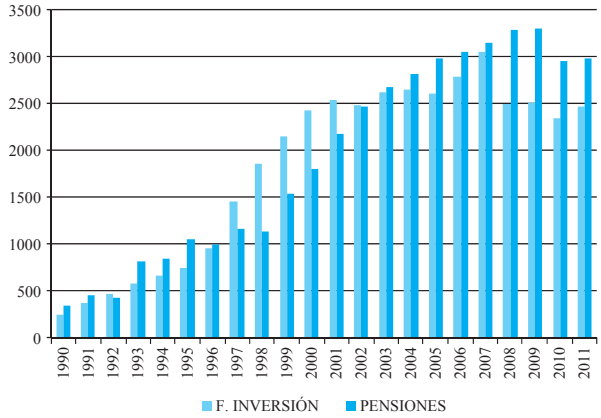
El gráfico 1 deja patente la gran diferencia en la inversión de ambos productos, ya que el patrimonio gestionado en fondos de inversión es mucho mayor que en planes de pensiones. Además, su evolución también es distinta, ya que mientras las pensiones experimentan un crecimiento continuado en el tiempo, los fondos de inversión siguen los patrones de los ciclos económicos: crecen exponencialmente hasta 1999, experimentan una recesión durante la crisis de «las empresas *punto com*» del 2000 al 2002, vuelven a aumentar durante el ciclo expansivo de 2003 a 2006 y, a partir de 2007, se ven gravemente afectados por la actual crisis financiera con un descenso considerable hasta 2011.

Para explicar esta disyuntiva en la evolución, se debe considerar que los planes de pensiones tienen una trayectoria más limitada, ya que en España nacen, con una gran aceptación en el mercado, en 1988 de manera que los inversores van invirtiendo cada más para disponer de un capital adicional en el momento de la jubilación. Por otra parte, la inversión en fondos de inversión goza de una mayor cultura financiera y su principal propósito es el de obtener una buena rentabilidad, de forma que al ser una colocación más flexible, los inversores invierten y desinvierten según la evolución del mercado —aspecto inexistente en los planes de pensiones—.

El gráfico 2, se muestra la evolución del número de fondos de inversión y de planes de pensiones desde 1990 hasta 2011.

La evolución del número de fondos y planes presenta variaciones a lo largo del tiempo. En un primer momento (1990-1996) predomina el número de planes de pensiones; sin embargo, desde 1996 hasta 2002, el número de fondos de inversión crece más, aunque desde 2003 hasta 2011, vuelve a predominar el número de planes de pensiones.

Gráfico 2. Evolución del número de fondos de inversión y planes de pensiones



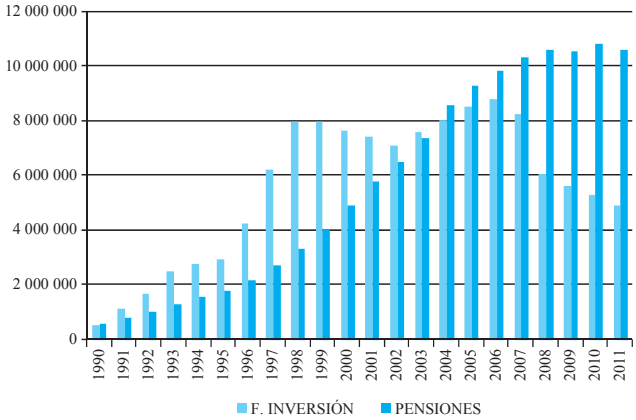
Fuente: elaboración propia a partir de datos de INVERCO

Asimismo, se debe destacar que el número de fondos de inversión crece hasta 2006, pero, a partir de ahí, desciende hasta un total de 2 471 fondos en 2011. Este hecho va ligado al descenso de patrimonio durante la crisis financiera, ya que desaparecen muchos fondos.

Respecto a los planes de pensiones, su evolución es positiva hasta 2009, momento en el que alcanza un máximo de 3302 planes, para descender posteriormente hasta los 2992 planes en 2011. Esto evidencia cierta concentración en la industria de pensiones, ya que su patrimonio no ha disminuido tanto como el número de planes en los últimos años; luego, los planes supervivientes gozan de un mayor patrimonio.

Respecto al número de partícipes, el gráfico 3 refleja la evolución desde 1990 hasta 2011.

Gráfico 3. Evolución de partícipes en los fondos de inversión y planes de pensiones



Fuente: elaboración propia a partir de datos de INVERCO

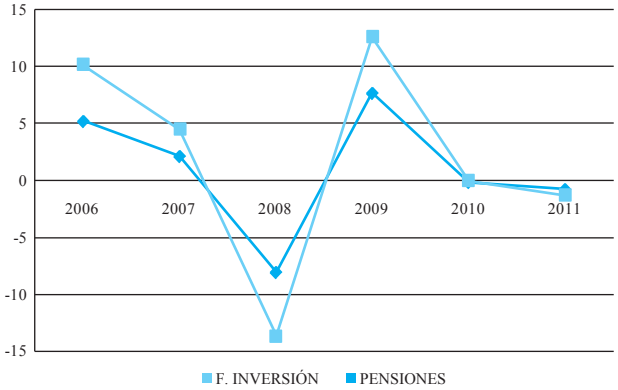
En este gráfico destaca la gran evolución que han experimentado los planes de pensiones que llegaron a superar, en 2004, la participación de los fondos de inversión.

Por su parte, la evolución de los partícipes de fondos de inversión experimenta cambios según los ciclos económicos: evolución positiva hasta 1999, descenso durante la crisis de 2000, recuperación hasta 2006 y descenso en 2007, con el comienzo de la actual crisis financiera.

Esta tendencia manifiesta el distinto comportamiento de los inversores de fondos de inversión y de planes de pensiones. En momentos de crisis, los primeros cambian la inversión hacia otros productos más seguros; los segundos, como no pueden desinvertir, siguen captando nuevos inversores, ya que se ven estimulados por las dudas sobre la viabilidad futura de las pensiones públicas españolas en momentos de crisis.

Por último, en el gráfico 4 se muestra la evolución de la rentabilidad de estos productos desde 2006 hasta 2011.

Gráfico 4. Evolución de la rentabilidad de los fondos de inversión y planes de pensiones a un año (en %), 2006-2011



Fuente: elaboración propia a partir de datos de INVERCO

En el gráfico 4 se observan los mismos patrones en ambos productos: descenso desde 2006 a 2008 —especialmente en 2008 por los problemas en los mercados financieros—, recuperación en 2009 y nuevos descensos en 2010 y 2011.

No obstante, la rentabilidad de los fondos de inversión es superior a la de los planes, excepto en 2008; esto sugiere que pueden existir diferencias en su gestión, ya que en los primeros se puede desinvertir libremente y los segundos tienen un objetivo a más largo plazo, por lo que los gestores pueden desarrollar diferentes estrategias de inversión. En el siguiente apartado se estudian con más detalle estas posibles diferencias en la gestión.

3. Gestión de los fondos de inversión y fondos de pensiones

3.1. Metodología

La eficiencia en la gestión o *performance* trata de medir la calidad de la gestión por parte de los gestores de carteras en un periodo de tiempo determinado.

En la literatura financiera, las medidas más utilizadas para valorar la *performance* son los denominados índices clásicos, desarrollados por Sharpe (1966), Treynor (1965) y Jensen (1968).

El índice de Sharpe (1966) expresa el exceso de rentabilidad que la cartera ofrece sobre el rendimiento de un activo libre de riesgo, de manera que relaciona la prima de rentabilidad por cada unidad de riesgo total que soporta la cartera; se define por la siguiente expresión.

$$S_p = \frac{E_p - R_f}{\sigma_p} \qquad (1)$$

Donde: S_p es el valor del índice de Sharpe de la cartera p; E_p es la rentabilidad media de la cartera p en el periodo de tiempo analizado; R_f es el rendimiento medio del activo tomado como libre de riesgo; σ_p es la desviación típica de la rentabilidad de la cartera p, y representa el riesgo total.

No obstante, esta medida, tal y como resaltan Ferruz y Sarto (1997), puede originar resultados inconsistentes cuando la rentabilidad ofrecida por las carteras sea inferior a la ofrecida por los activos libres de riesgo, lo que afecta a la consistencia del índice de Sharpe; por ello, estos autores proponen una medida alternativa de eficiencia:

$$S_p = \frac{E_p / R_f}{\sigma_p} \qquad (2)$$

Esta medida sustituye la prima absoluta de rentabilidad por una prima relativa, de manera que aumenta la penalización del riesgo asumido. El análisis de derivadas parciales de este índice muestra que crece ante aumentos de la rentabilidad esperada, mientras que el comportamiento ante el riesgo es negativo siempre que la rentabilidad media de la cartera sea positiva.

Por otra parte, el índice de Treynor (1965) expresa el exceso de rentabilidad que la cartera ofrece sobre el rendimiento de un activo libre de riesgo; sin embargo, a diferencia del índice de Sharpe, utiliza el riesgo sistemático (β_p) y no el riesgo total como medida de volatilidad.

$$T_p = \frac{E_p - R_f}{\beta_p} \qquad (3)$$

Donde: T_p es el valor del índice de Treynor de la cartera p; β_p es el coeficiente de volatilidad de la cartera p respecto al mercado.

Posteriormente, Jensen (1968) toma el modelo CAPM como base para estimar el parámetro denominado Alfa de Jensen:

$$\alpha_i = r_{it} - \beta_i r_{mt} \qquad (4)$$

Donde: α_i representa el Alfa de Jensen, que mide la performance financiera del fondo i; $r_{it} = R_{it} - R_{ft}$, es el exceso de rentabilidad del fondo i en el momento t sobre el activo libre de riesgo; $r_{mt} = R_{mt} - R_{ft}$, es el exceso de rentabilidad del *benchmark* (índice de referencia) sobre el activo libre de riesgo. El coeficiente β_i es la beta del fondo i con el mercado, y representa el riesgo sistemático —el único riesgo que no puede eliminarse con la diversificación—; ε_t es el término de error.

Otras medidas de eficiencia también muy comunes en la literatura financiera son la medida M^2 de Modigliani y Modigliani (1997) y el ratio de información (RI).

La medida M^2 de Modigliani y Modigliani (1997) compara los rendimientos de la cartera ajustados por el riesgo respecto a la cartera de referencia, asumiendo una distribución normal de los rendimientos históricos de la cartera.

Estos autores igualan las carteras en términos de riesgo en relación al índice de referencia, apalancándose o desapalancándose mediante un mayor o menor nivel de endeudamiento en una proporción *d,* para replicar el riesgo de la cartera de referencia:

$$(1 + d)\sigma = \sigma^* \qquad (5)$$

Donde: σ^* es la desviación típica de las rentabilidades del *benchmark*, y el porcentaje *d* ajusta el riesgo de la cartera evaluada, por lo que d será: $d = (\sigma^* / \sigma) - 1$

La media M^2 se calcula como la rentabilidad de la cartera objeto de estudio que ha sido apalancada o desapalancada con el fin de replicar el riesgo de la cartera de referencia:

$$M^2 = (1 + d)E_p - dr \qquad (6)$$

Donde r es el tipo de interés representativo del coste asociado a la cantidad que se pide prestada ($r > 0$), o bien el tipo de interés al que se remunera la cantidad que se presta ($r < 0$). Además, si M^2 supera a la rentabilidad media ofrecida por el índice de referencia, la evaluación de la eficiencia en la gestión será positiva y negativa en caso contrario.

Por último, un ratio muy extendido en el ámbito profesional es el ratio de información (RI), desarrollado por Sharpe (1994) que mide el rendimiento de un fondo en relación a su *benchmark*, pero considerando el riesgo relativo que el gestor asume al alejarse del comportamiento del *benchmark*, que es el denominado *tracking error*:

$$RI = \frac{E_p - E_m}{\text{Tracking error}} \qquad (7)$$

Donde:

$$\text{Tracking error} = \sqrt{\frac{\sum(\text{Rendimientos relativos} - \text{Media rendimientos relativos de la cartera})^2}{\text{Número de periodos} - 1}}$$

3.2. Análisis empírico

3.2.1. Datos

Se han obtenido todos los datos de Thomson Reuters[1]. La base de datos está formada por las rentabilidades mensuales de todos los fondos de inversión y fondos de pensiones con vocación inversora renta variable global registrados para la venta en España desde enero de 1999 hasta diciembre de 2007. Los datos comprenden 888 fondos de inversión y 53 fondos de pensiones.

Además, se exige que los fondos presenten datos durante al menos 24 meses para evitar el denominado *survivorship bias* (sesgo de supervivencia).

El *benchmark* de mercado utilizado ha sido el MSCI-World, ya que se trata de fondos con vocación inversora renta variable global y se requiere el uso de carteras de referencia mundial. Por otra parte, el Euribor a un mes ha sido seleccionado como variable representativa del activo libre de riesgo.

3.2.2. Hipótesis de estudio

Con la aplicación de las medidas planteadas en el análisis empírico, se busca comprobar las siguientes hipótesis de investigación:

Hipótesis 1 (H1). La rentabilidad de los fondos de inversión es superior a la de los de pensiones; luego, su eficiencia también será mayor.

[1] Nota del editor los datos fueron adquiridos en Thomson Reuters por los autores, previa coordinación.

Hipótesis 2 (H2). Las técnicas de gestión aplicadas son diferentes en ambos productos, ya que los objetivos de los inversores de ambos no coinciden totalmente.

3.2.3. Resultados empíricos

En este apartado se presentan los resultados de la aplicación de las medidas (1), (2), (3), (4), (6) y (7), tanto a la muestra de fondos de inversión como a la de fondos de pensiones. Todos los resultados quedan recogidos en la tabla 1.

Tabla 1. Indicadores de performance en los fondos de inversión y de pensiones

	Fondos de inversión	Fondos de pensiones
E(Rp)	0,0086	0,0032
Desv típica p	0,1031	0,039
Sharpe	-0,0245	0,0299
Sharpe alternativo	22,6753	40,3178
BETA	0,9787	0,9089
Treynor	-0,0016	0,0005
Alfa de Jensen	0,0075	0,0037
M^2	0,0017	0,0037
RI	-1,0501	-0,0024
Tracking error	0,0867	0,0208

La tabla 1 recoge las diferentes medidas de eficiencia en la gestión (*performance*) calculadas para los fondos de inversión y fondos de pensiones objeto de estudio. Concretamente, se muestra: la rentabilidad media de cada una de las carteras de fondos, su desviación típica, el índice de Sharpe, el índice de Sharpe alternativo, la beta media del conjunto de todos los fondos de inversión y de pensiones, el índice de Treynor, el Alfa de Jensen, la medida M^2 y el Ratio de Información (RI).

En la tabla 1 se observa que la rentabilidad media para todo el período es positiva en ambos productos; sin embargo, es mayor en los fondos de inversión, aunque estos también poseen una mayor desviación típica; es decir, más riesgo total.

Respecto a las medidas de eficiencia, el índice de Sharpe refleja un valor negativo en los fondos de inversión, pero un valor positivo en los fondos de pensiones. Esto muestra que los gestores de fondos de inversión no han sido capaces de superar, en media, la rentabilidad del activo libre de riesgo; no obstante, los gestores de los fondos de pensiones han conseguido un 2,99% de rentabilidad extra por cada unidad de riesgo total.

Dado que el índice de Sharpe parece que produce resultados inconsistentes en el caso de los fondos de inversión, se toma el índice alternativo de Sharpe. En este caso, el índice es superior en los fondos de pensiones; luego, se confirma que los fondos de pensiones obtienen mayor rentabilidad sobre el activo libre de riesgo por unidad de riesgo total y los fondos de inversión asumen más riesgo.

Para obtener el índice de Treynor se han calculado las betas medias de las carteras, observando que los fondos de inversión muestran una mayor volatilidad respecto al mercado (mayor beta). Asimismo, de nuevo se vuelve a obtener un índice de Treynor negativo en los fondos de inversión; por tanto, la rentabilidad obtenida es inferior a la rentabilidad del activo libre de riesgo por cada unidad de riesgo sistemático. Por contraposición, los fondos de pensiones son capaces de obtener una prima de rentabilidad respecto al activo libre de riesgo por cada unidad de riesgo sistemático del 0,05.

Por otra parte, analizando el Alfa de Jensen se observa un alfa mayor en los fondos de inversión; esto demuestra que si el exceso de rendimiento del mercado hubiese sido nulo, los fondos de inversión hubieran obtenido un 0,75% de exceso de rentabilidad frente al 0,37% de los fondos de pensiones.

Respecto a la medida M^2, esta es positiva tanto en los fondos de inversión como en los de pensiones, por lo que superan a la rentabilidad media ofrecida por el índice de referencia y los gestores obtienen una evaluación de la eficiencia en la gestión positiva. Sin embargo, los gestores de pensiones muestran una eficiencia superior ya que su M^2 es mayor (0,0037 frente a 0,0017).

Por último, el ratio de información es negativo en ambos casos y es inferior en el caso de los fondos de inversión; entonces, ninguno de los dos productos consigue una rentabilidad superior al índice de referencia de mercado: el MSCI-World; no obstante, la actuación de los fondos de pensiones es algo mejor. Además, el *tracking error* es superior en los fondos de inversión; por lo tanto, se concluye que estos gestores asumen más riesgo relativo al alejarse del índice de referencia.

En referencia a las hipótesis inicialmente planteadas, se rechaza la hipótesis uno (H1), ya que prácticamente todas las medidas analizadas muestran mejor performance en los gestores de los fondos de pensiones. Sin embargo, no se rechaza la hipótesis dos (H2), ya que parece que los gestores de fondos de inversión utilizan en mayor medida estrategias de gestión activa: su gestión se aleja en mayor medida de la evolución del índice de referencia y no practican una gestión indexada como parece observarse en los fondos de pensiones.

4. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se han analizado dos instrumentos de inversión colectiva en España: los fondos de inversión y los fondos (planes) de pensiones. Ambos captan públicamente fondos de diferentes inversores/ahorradores para realizar una inversión en activos, recayendo su administración en un grupo de gestores especializados. Sin embargo, sus características, funcionamiento y evolución son diferentes.

Por un lado, los fondos de inversión son un patrimonio constituido por las aportaciones realizadas por los partícipes para su inversión en diversos instrumentos financieros y cualquier inversor puede entrar o salir según su conveniencia, comprando o vendiendo sus participaciones.

Por otro lado, los planes de pensiones son instituciones de previsión voluntaria y privada, contemplados como un instrumento de ahorro a largo plazo que se instrumentan a través de fondos de pensiones, siendo estos los que realizan la inversión de las cuantías aportadas. La inversión en planes de pensiones se destina para cubrir la contingencia de la jubilación, por lo que los partícipes no pueden recuperar su inversión hasta la edad legal de jubilación, o por la muerte del partícipe o del beneficiario, enfermedad grave o desempleo de larga duración. En consecuencia, estas inversiones tienen un grado de flexibilidad mucho menor que las de los fondos de inversión, ya que no se puede desinvertir libremente y en cualquier momento, a pesar de que se permite el traspaso de la inversión entre planes de pensiones sin ningún tipo de penalización.

La importancia en el mercado de ambos productos es diferente, ya que mientras la inversión en fondos de inversión alcanzó más de 127 000 millones de euros en 2011, la de planes de pensiones solo fue algo superior a los 82 000 millones de euros. No obstante, los planes de pensiones son más numerosos y presentan un mayor número de partícipes.

Estas cifras indican un diferente grado de desarrollo en ambos productos, así como otro perfil de los inversores de manera que en los fondos de inversión

se invierte/desinvierte según la evolución del mercado y/o las necesidades de liquidez. Por el contrario, los inversores en pensiones tienen un perfil más centrado en el ahorro a largo plazo, ya que al no poder recuperar la inversión hasta la jubilación, no solo está la rentabilidad entre sus objetivos, sino también, la disposición de un capital adicional a la pensión pública durante la jubilación.

Finalmente, se ha llevado a cabo un análisis de la eficiencia en la gestión de estos productos. Para ello, se calcularon diferentes medidas de *performance*, y se llegó a la conclusión de que, aunque los fondos de inversión obtienen una mayor rentabilidad bruta, son los gestores de los fondos de pensiones los que obtienen una mejor *performance*; de hecho, los fondos de inversión no son capaces de superar la rentabilidad obtenida por el activo libre de riesgo o el índice de mercado de referencia en la mayoría de los casos.

Para concluir, el inversor debe primero decidir si su objetivo es invertir y/o ahorrar, y calcular el horizonte temporal de la inversión (corto o largo plazo); estos dos factores determinan si deberá optar por invertir en fondos de inversión o en planes de pensiones.

Además, se debe destacar que los gestores de fondos de pensiones practican, en menor medida, estrategias de gestión activa, por lo que siguen al mercado —a los *benchmarks* o índices de referencia—; es decir, se acercan más a la gestión indexada o pasiva, realizando estrategias menos arriesgadas. Por consiguiente, aunque estas estrategias pueden reportar menores ganancias, los gestores intentan preservar el capital financiero invertido, debido a la característica de previsión y ahorro a largo plazo de los planes y fondos de pensiones.

Referencias bibliográficas

Ferruz, Luis y José Luis Sarto (1997). Revisión crítica de las medidas clásicas de performance de carteras y propuesta de índices alternativos. Aplicación a fondos de inversión españoles. *Boletín de Estudios Económicos,* 162, 549-573.

Jensen, Michael (1968). The performance of Mutual funds in the period 1945-1964. *Journal of Finance*, XXIII, 389-416.

Modigliani, Franco y Leah Modigliani (1997). Risk-adjusted performance. *Journal of Portfolio Management,* 23, pp. 45-54.

Sharpe, William (1966). Mutual Fund performance. *Journal of Business,* 39, 119-138.

Sharpe, William (1994). The Sharpe ratio. *Journal of Portfolio Management*, 21, 49-58.

Treynor, Jack (1965). How to rate management of investment funds? *Harvard Business Review,* XLIII, 63-75.

Legislación

Ley 8/1987 de 8 de junio de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones

Ley 35/2003 de 4 de noviembre de Instituciones de Inversión Colectiva

Real decreto 1309/2005 de 4 de noviembre por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 35/2003 de instituciones de inversión colectiva y se adapta el régimen tributario de las instituciones de inversión colectiva.

Real decreto 304/2004 de 20 de febrero por el que se aprueba el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones.

Real decreto legislativo 1/2002 de 29 de noviembre por el que se aprueba el Texto Refundido de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones.

Páginas web consultadas

Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Fecha de consulta: 30/03/2012 <http://www.cnmv.es>

Instituciones de inversión colectiva y fondos de pensiones (INVERCO). Fecha de consulta: 30/03/2012 <http://www.inverco.es>

Fecha de recepción: 30 de marzo de 2012
Fecha de aceptación: 15 de mayo de 2012
Correspondencia: malda@unizar.es
lferruz@unizar.es
rvicente@unizar.es

Prácticas organizativas saludables frente a la violencia en el trabajo. Estudio de su incidencia

Healthy organizational practices against violence at work. Study of incidence

Miguel Ángel Gimeno Navarro, Antonio Grandío Botella y Ana Isabel Marqués Marzal

Universitat Jaume I
Departamento de Administración de Empresas y Marketing

Resumen

La violencia en el trabajo es un problema creciente para las organizaciones pues conlleva importantes costes para la propia organización, sus miembros, y la comunidad. De sus diferentes dimensiones, la violencia organizativa es una de las menos investigadas. El presente estudio aporta evidencia sobre la relevancia que dicha dimensión tiene en el desarrollo de las conductas violentas en el trabajo. Los resultados obtenidos indican que las prácticas que implementa una organización inciden sobre los niveles de violencia que se dan en el trabajo. Para el desarrollo de organizaciones saludables, libres de violencia, la dirección de la empresa ha de adoptar un enfoque holístico y contemplar prácticas más relacionadas con la gestión de recursos humanos, que con factores de liderazgo o de diseño de puestos.

Palabras clave: violencia en el trabajo, violencia organizativa, organizaciones saludables.

Abstract

Violence at work is a growing problem for organizations. It involves significant costs for the organization, its members and the community. In its various dimensions, organized violence is one of the least investigated. This study provides evidence of the relevance of this dimension has on the development of violent behavior in the workplace. The results indicate that practices an organization implements an impact on levels of violence that occur at work. For the development of healthy organizations, free of violence, the company management must take a holistic approach and look at best practices related to human resource management, with leadership factors or job design.

Keywords: Violence in the workplace, organized violence, healthy organizations.

1. Introducción

La violencia en el trabajo se ha convertido en un problema global que va creciendo en todo el mundo y en algunos países alcanza niveles de *epidemia* (Chappell ,y Di Martino, 2006; European Agency for Safety and Health at Work –OSHA, 2010b; Franco, 2009; Lafont 2005; O'Leary-Kelly *et al.,* 1996; Parent-Thirion *et al.*, 2007; Pearson *et al.,* 2001; Wlosko y Ros, 2009). Aunque en la práctica no todos los lugares de trabajo ni todos los trabajadores se ven afectados (Comisión de las Comunidades Europeas 2007a, 2007b), la violencia puede aparecer en cualquier lugar de trabajo y organización aun en profesiones en las cuales no se apreciaba hasta hace poco. Este aumento refleja un incremento generalizado del malestar de las comunidades y el derrumbe de los valores sociales (Chappell y Di Martino, 2006; Krishnamurti ,1977; Meer, 1999).

Los costes económicos, sociales y de bienestar que supone el problema organizativo de la violencia son elevados (Carbonell y Gimeno, 2007; Carbonell *et al.*, 2008; Chappell y Di Martino, 2006; Di Martino ,2001; OSHA, 2010a, 2010b; Hoel *et al.,* 2000; INSHT, 2008; Moreno y Báez, 2010; Paoli y Merllié, 2001; Parent-Thirion *et al.,* 2007). Afectan no solo a la propia organización, sino a la sociedad en general y a la economía de cualquier país. Sin embargo, su cálculo es complicado. Diferentes estimaciones indican que el estrés y la violencia representan, posiblemente, alrededor del 30% de los costes totales de las enfermedades y accidentes. Sobre la base de estas cifras, se ha sugerido que el estrés/violencia puede costar aproximadamente entre el 0,5 y el 3,5% del PIB cada año (Di Martino, 2001; Hoel *et al.*, 2000). De todos los cambios del estado de salud debidos a las variaciones de las condiciones del medio ambiente que se produjeron a lo largo del siglo XX, uno de los más complejos y profundos ha sido el aumento de la violencia (OMS, 2002; Wlosko y Ros, 2009). Estamos, pues, ante uno de los principales problemas a afrontar por las organizaciones en este inicio de milenio, motivo por el que se le va prestando una atención creciente (Boyd, 2002; Gill *et al.,* 2002). El despliegue de comportamientos violentos en las organizaciones afecta, al menos, a tres subsistemas interrelacionados: la productividad y competitividad empresarial, la salud y seguridad de los trabajadores y el desarrollo de la comunidad.

La violencia en el lugar de trabajo implica para la empresa el deterioro de las relaciones interpersonales, de la organización del trabajo y del entorno laboral general. Además debe soportar también los costos indirectos de la disminución de la eficiencia y la productividad, del deterioro de la calidad de los servicios prestados, de la dificultad de contratar o retener personal cualificado, y de la pérdida de imagen de la compañía, entre otros. Por su parte, para la persona, supone falta de motivación, pérdida de confianza y de autoestima y, si la situación se prolonga, se observan consecuencias como enfermedades físicas, desórdenes psicológicos o abuso de sustancias psicoactivas. En la comunidad, la violencia en el lugar de trabajo puede llegar a producir desempleo, marginación, exclusión social e importantes desequilibrios estructurales y sociales (Cantera *et al.* ,2008; Caulfield 2006; Chappell y Di Martino 2006; Dickson *et al.*, 1993; OSHA, 2010b; Johnson e Indvik, 1994; O'Leary-Kelly *et al.*, 1996; OIT, 2005; OIT *et al.,* 2002; Paoli y Merllié, 2001; Parent-Thirion *et al.,* 2007; Weiler, 2006; Wilson *et al.,* 2004; Zapf *et al.,* 1996). Todo ello acaba generando una «organización tóxica» (Mejías *et al.,* 2011), e impide el desarrollo de una organización saludable altamente capacitada para el desarrollo propio y de su entorno.

La definición de la violencia en el trabajo viene siendo ampliamente discutida en la literatura académica, donde se destaca su complejidad (Chappell y

Di Martino ,2006; Gill *et al.,* 2002; Khalef, 2004; Vargas *et al.*, 2008; Wynne *et al.*, 1997). Intentar encerrar el concepto en una definición fija y sencilla supone reducirla, y errar en la comprensión de su evolución. Quienes intentan concretar una definición se ven obligados a afrontar el problema de la gran flexibilidad de los entornos laborales, lo que ha evitado, al menos hasta la fecha, la concreción de una definición universalmente válida (Caulfield, 2006). Es por ello que existen diferentes formas de entender y abordar este fenómeno (Leather, 2002; López y Vázquez, 2007; Vargas *et al.,* 2008), las que responden a la construcción de conceptos y objetos de investigación cuyo estatus teórico y metodológico es muy diferente. Autores como Vartia (1996), Einarsen (2000), Hoel y Cooper (2000), Piñuel (2002), Salin (2003) o Gimeno (2005), entre otros, plantean definiciones que reflejan matices diferenciales en el contenido de las mismas como, por ejemplo, en relación con los sujetos intervinientes, las causas que lo provocan, la intención o finalidad que se persigue, las actividades que se desarrollan, las consecuencias que tiene para los trabajadores o empresa, etcétera.

En términos generales, la violencia en el trabajo puede entenderse como una forma de ejercicio del poder mediante el empleo de la fuerza física, y también psicológica, emocional, económica y política. Implica una búsqueda de eliminar los obstáculos —las normativas— que se oponen al propio ejercicio del poder, mediante el control de la relación obtenido a través del uso de la fuerza (abuso de poder) (Scialpi, 2002). En la relación de poder se ejerce la dominación desde la legitimidad y se posee la capacidad de negociar el conflicto y establecer el consenso; sin embargo, la violencia es una relación social innegociable (Riella, 2001).

Analizando los diferentes intentos que se han realizado por acotar la violencia en el trabajo, se puede comprobar que buena parte de las aproximaciones al concepto han girado sobre tres aspectos (Berrios y López-Zafra, 2005):

a) La naturaleza de las acciones que diferencia entre actos encubiertos —acciones de sabotaje, escritos anónimos amenazantes, difusión de rumores, entre otros— y actos abiertos —ataque físico, verbal, etcétera—;

b) El origen de los actos violentos que distingue los actos internos —por trabajadores de la organización— y los actos externos —los que pueden darse entre trabajadores y terceros, o entre el personal y los clientes, pacientes, estudiantes, proveedores y el público en general—;

c) El objeto o receptor de la violencia ya que pueden darse actos dirigidos hacia objetos o elementos físicos de la organización y actos dirigidos hacia personas.

Las estrategias características de la violencia laboral pueden agruparse en seis factores de estrategias con implicaciones diversas en los distintos tipos de violencia laboral (Mejías *et al.* 2011):

- descrédito de la capacidad laboral y deterioro de las condiciones del ejercicio profesional
- aislamiento social laboral
- desprestigio personal
- agresiones y humillaciones
- robos y daños
- amenazas

Gill *et al.* (2002) consideran que son cuatro las dimensiones en la tipología de la violencia en el trabajo:

- violencia intrusiva (por ejemplo, actos terroristas o criminales)

- violencia relacionada con el servicio (por ejemplo, abuso verbal o físico hacia el personal);
- violencia de relaciones (por ejemplo, *bullying* y violencia doméstica en el trabajo);
- violencia organizativa (por ejemplo, creación de un clima de opresión y violencia en la organización)

Por su parte, Chappell y Di Martino (2006) distinguen cuatro aspectos de la violencia: física, sexual, psicológica e institucional —hay autores que también introducen la económica—. Si bien las dos primeras son las más evidentes en la actualidad, las otras dos van creciendo paulatinamente en nuestra sociedad y nos vamos haciendo más conscientes de ellas.

Ashforth (1994) considera que existen predisposiciones individuales y de factores que funcionan como facilitadores sociales. En cuanto a los factores situacionales, este autor hace mención a los siguientes:

- valores de la organización, como, por ejemplo, aquellos que prevalecen en instituciones donde los trabajadores son sometidos a formas extremas de supervisión autoritaria;
- producción en masa, lo que a menudo conduce a procedimientos de dirección dictatoriales;
- cultura empresarial de la organización, cuyos propietarios, directores/tiranos despliegan con frecuencia una combinación de fuerte necesidad de independencia y control, desconfianza de los demás y deseo de ser aplaudido.

Si nos centramos en los factores laborales y organizativos que pueden estar en la base de los riesgos de violencia en el trabajo, puede diferenciarse con (Gimeno 2011) entre la violencia derivada de:

- desempeño de la propia actividad
- las relaciones en el trabajo
- la distribución del poder dentro de la organización

Aunque aparece reflejada en las diferentes dimensiones de la violencia en el trabajo, la dimensión organizativa ha sido objeto de escasa investigación. La violencia organizativa/institucional se deriva de la distribución del poder dentro de la organización, de la «forma de hacer y entender la empresa», de los usos y costumbres, de las prácticas organizativas y laborales que se permitan, consientan y refuercen dentro de la organización (Gimeno, 2011).

La violencia organizativa ha ido creciendo en las organizaciones a medida que el modelo contemporáneo de relaciones sociolaborales es cuestionado, así como sus formas de control social. De esta manera, en un número creciente de empresas, el poder persuasivo va cediendo terreno al poder violento. La mayoría de las organizaciones sociales se han ido configurando sobre filosofías y formas de actuar violentas, más o menos explícitas, utilizando desde la antigüedad la violencia para contener la violencia (Piñuel, 2008). Esta violencia se encuentra naturalizada y formalizada en muchas de las relaciones cotidianas que ocurren en las organizaciones. Sin embargo, los cambios sociales que se están produciendo están volviendo visible lo invisible. El riesgo de la violencia organizativa es triple. En la violencia organizativa, por un lado está el conjunto combinado de acciones que se producen recíprocamente entre agentes, fuerzas y funciones, y entre el contenido, la organización, la gestión de trabajo y las condiciones ambientales; y por otro, tenemos los contratos precarios en el contexto de un mercado de trabajo inestable, el aumento de la vulnerabilidad de los trabajadores en el contexto de la globalización, las nuevas formas de contratación laboral, la sensación de inseguridad en el puesto de trabajo, el envejecimiento

de la población activa, las jornadas de trabajo prolongadas, la intensificación del trabajo, la producción ajustada y subcontratación, la excesiva exigencia emocional y el desequilibrio entre vida laboral y personal. Y, finalmente, está el desarrollo conjunto de formas de control entre las estructuras institucionales y la propia organización (Gimeno, 2011).

En los estudios sobre la violencia organizativa emergen cuatro puntos clave (Bishop *et al.*, 2005):

- Se enfatiza la construcción de la violencia a través de las estructuras organizativas y sociales.
- La violencia suele representarse como un fenómeno individual.
- Las organizaciones no reconocen la violencia, la normalizan y naturalizan de forma que la gente espere y acepte cierta violencia como normal.
- Las visiones que prevalecen sobre la violencia son las de los actores que poseen el poder.

El presente estudio se centra en la dimensión organizativa de la violencia en el trabajo. Su objetivo es aportar evidencia sobre el peso significativo que dicha dimensión tiene en el desarrollo de la violencia laboral. Para ello se analiza la relación existente entre diferentes prácticas organizativas y las estrategias características de la violencia en el trabajo. Partiendo de los resultados, se planea un enfoque holístico y comprehensivo para el estudio de la violencia en el trabajo y la mejora de la administración de las empresas que las convierta en organizaciones saludables.

2. Metodología

2.1. Procedimiento

El presente trabajo es un estudio de campo, de diseño transversal, realizado en empresas de diferentes sectores —industrial, servicios, administración pública y finanzas—, con un único momento de recogida de información. La administración de los cuestionarios se realizó de forma individual en el ámbito laboral.

2.2. Muestra

La muestra está formada por 594 empresas con asalariados del territorio español. El 36,5% de las empresas encuestadas pertenece al sector industrial; el 28,3% al sector servicios (hotelería y turismo); un 26,8%, al sector financiero; y un 8,4%, a la administración pública (tabla 1). Los sujetos encuestados han sido los miembros de las empresas que mejor conocen sus prácticas organizativas y de seguridad y salud, lo que confiere fiabilidad a la información recogida: son responsables

Tabla 1. Ficha técnica del estudio

Universo	Empresas de España con asalariados en 2009
Marco muestral	Base de datos del Instituto Nacional de Estadística de España (INE)
Tamaño de la muestra	594 empresas de sectores representativos (industria, servicios, administración pública y finanzas)
Procedimiento de muestreo	Aleatorio por sectores
Error muestral	4,1% para un nivel de confianza del 95,5%, p = q = 0,5
Método de recogida de información	Encuesta personal cara a cara
Fecha de trabajo de campo	Primer trimestre 2010
Localización de la muestra	España

de prevención en la empresa, responsables de recursos humanos, delegados de prevención y trabajadores designados en prevención.

2.3. Variables

Las variables objeto del presente estudio forman parte del *Procedimiento de solución autónoma de conflictos de violencia laboral* (Gimeno *et al.* 2009). Las mismas se agrupan en dos grandes categorías:

a) Prácticas organizativas. Esta categoría recoge aquellas prácticas que realiza la empresa y que pueden facilitar o limitar las situaciones de violencia organizativa. La escala de respuesta es de tipo Likert con cinco anclajes, que van desde Nunca o nada (1) hasta Siempre o totalmente (5).

   Las prácticas se han agrupado en seis variables:

- *Liderazgo* (compuesta por 6 ítems). Hace referencia a la calidad y cantidad de los supervisores existentes en la empresa, así como a su orientación al ejercer la figura de líder;
- *Apertura y apoyo* (5 ítems). Esta variable considera el grado de apertura que, desde la organización, se muestra hacia los trabajadores y el apoyo que estos reciben;
- *Comunicación y participación* (4 ítems). Se considera la existencia de canales de comunicación y la facilitación de la participación de los trabajadores en el día a día de la organización. Por otro lado, también se indaga la cualidad de dicha comunicación;
- *Igualdad y trato justo* (5 ítems). Esta variable recoge hasta qué punto se controla la discriminación dentro de la organización; se considera, entre otros aspectos, si existe igualdad de oportunidades para todos, si las recompensas son justas y equitativas o si las reglas son para todos;
- *Relaciones interpersonales* (4 ítems). Hace referencia a la calidad de las relaciones entre compañeros y entre trabajadores y mandos, y en qué medida existe un ambiente de trabajo sano y motivador;
- *Características del puesto* (5 ítems). Se recogen cinco características básicas del puesto de trabajo: autonomía, conflicto y ambigüedad de rol, claridad de las tareas, retroalimentación y adecuación de las capacidades.

   Estas han sido las variables independientes consideradas en el presente estudio (para más detalle ver Anexo 1).

b) Conductas de violencia en el trabajo. Hacen referencia a los comportamientos de violencia y acoso señalados por Leymann y a las estrategias de violencia laboral (Mejías *et al.* 2011). Esta es la variable dependiente en el presente trabajo y está recogida a través de seis ítems. Su escala de respuesta es de tipo Likert con cinco anclajes. Si bien, para analizar las distribuciones, se han categorizado en tres niveles: 1 (nada); 2 (a veces); 3 (bastantes veces). Las conductas que contempla esta variable son seis: aislamiento social o físico, crítica a la vida privada, amenaza verbal y física, desprestigio profesional, limitación de la comunicación y el contacto social y vulneración de los derechos laborales (para más detalle ver Anexo 1).

2.4. Hipótesis de investigación

Dos son las hipótesis que se formulan en el presente trabajo:

La primera de ellas sostiene que la puesta en marcha de las prácticas organizativas (liderazgo, apertura y apoyo, comunicación y participación, igualdad y trato justo, relaciones interpersonales, y características del puesto) promueve entornos de trabajo saludables.

Se estima que aquellas empresas con niveles altos en dichas prácticas presentarán significativamente menos conductas violentas, frente a aquellas otras empresas que presenten niveles bajos en tales prácticas.

De esta forma, si desde la empresa se promueve la apertura y el apoyo a los trabajadores, así como una comunicación clara y fluida, se facilita la participación, se apuesta por el trato justo e igualitario sin promover la discriminación, las relaciones interpersonales con superiores y compañeros son buenas, la figura del líder se orienta hacia las personas, y el puesto está bien diseñado, el entorno de trabajo será saludable y las conductas de violencia serán, significativamente, menos probables.

La segunda hipótesis de investigación se centra en la relación existente entre las variables independientes (prácticas organizativas) y la dependiente (conductas de violencia en el trabajo). Afirma que las primeras predicen significativamente la presencia de conductas de violencia en el trabajo. Además, que el sentido de tal efecto es negativo; es decir, que a menor nivel de prácticas en las empresas, mayor presencia de conductas violentas, y viceversa.

3. Resultados

Los análisis descriptivos realizados indican que estamos ante una muestra en la que las empresas realizan unas prácticas organizativas positivas y en la que las conductas de violencia laboral ocurren esporádicamente (tabla 2). Así, las medias en las prácticas organizativas son muy elevadas en todas ellas. La práctica que obtiene una puntuación más baja es la de comunicación y participación (M = 4,0136). Y la práctica con la media más alta, la más extendida, es la de igualdad y trato justo (M = 4,416). Entre las conductas de violencia en el trabajo, la más extendida —aunque en niveles bajos— es la de limitar la comunicación y el contacto social (M = 1,24). La que menos se da es la amenaza verbal y física (M = 1,09).

Tabla 2. Análisis descriptivo de las variables del estudio

	Media	Desv. típica
Ítems violencia laboral		
Se vulneran los derechos laborales	1,21	,74
Se produce aislamiento social o físico	1,14	,58
Se critica constantemente la vida privada	1,18	,56
Se amenaza verbal y físicamente	1,09	,41
Se desprestigia y desacredita la capacidad profesional y laboral	1,12	,51
Se limita la comunicación y el contacto social	1,24	,71
Prácticas organizativas		
Liderazgo	4,3207	,62
Apertura y apoyo	4,2699	,71
Comunicación y participación	4,0136	,85
Igualdad y trato justo	4,4160	,60
Relaciones interpersonales	4,3991	,64
Características del puesto	4,2754	,56

El análisis de las correlaciones (tabla 3) indica que la relación entre las diferentes prácticas organizativas es elevada (<0,001) y positiva. Así pues, la probabilidad de encontrar juntas estas prácticas en una misma empresa es elevada. La mayor correlación se da entre liderazgo y apertura y apoyo (,807); la correlación más baja se da entre las relaciones interpersonales y las características del puesto. Igualmente, es elevada (<0,001) la correlación entre las prácticas organizativas y la violencia en el trabajo, pero en sentido negativo. La correlación mayor se da con la práctica igualdad y trato justo, y la menor con la comunicación y participación.

En relación con la primera hipótesis de investigación, el análisis de la varianza muestra que existen diferencias significativas (<0,001) en las conductas de violencia en el trabajo, en función del nivel de las prácticas organizativas que tenga una empresa (tabla 4). Así, en las seis prácticas organizativas analizadas se observa que cuanto mayor es la presencia de una práctica, significativamente menor es el número de conductas violentas que se llevan a cabo.

Al observar la media de las conductas violentas que se dan en las empresas, se observa que dichas conductas aumentan en los grupos con un nivel bajo de implantación de una práctica (tabla 5). El test post hoc de Scheffe corrobora estas diferencias. En todos los contrastes existen diferencias significativas entre los grupos con media y alta implantación de las prácticas y aquel otro con baja implantación. Los contrastes muestran que aquellas empresas con niveles medios y altos en las prácticas organizativas analizadas muestran una incidencia significativamente menor de las conductas de violencia.

Tabla 3. Análisis de correlaciones

	1	2	3	4	5	6	7
1. Violencia en el trabajo	1,000	-,560***	-,540***	-,399***	-,603***	-,568***	-,405***
2. Liderazgo		1,000	,807***	,705***	,752***	,716***	,628***
3. Apertura y apoyo			1,000	,734***	,766***	,722***	,611***
4. Comunicación y participación				1,000	,701***	,616***	,635***
5. Igualdad y trato justo					1,000	,779***	,621***
6. Relaciones interpersonales						1,000	,599***
7. Características del puesto							1,000

*p<.05 **p<.01 ***p<.001

Tabla 4. Análisis de la varianza para la violencia en el trabajo en función de las prácticas organizativas

	Suma cuadrados	gl	F	Sig.
Liderazgo	6,965	2	21,710	,000***
Apertura y apoyo	7,591	2	24,563	,000***
Comunicación y participación	5,322	2	16,375	,000***
Igualdad y trato justo	4,764	2	14,594	,000***
Relaciones interpersonales	7,442	2	23,421	,000***
Características del puesto	4,990	2	15,974	,000***

*p<.05 **p<.01 ***p<.001

Tabla 5. Puntuaciones medias en conductas de violencia en el trabajo según nivel de la práctica organizativa

Práctica organizativa	Nivel	Puntuación media conducta de violencia
Liderazgo	Alto	1,0716
	Medio	1,0825
	Bajo	1,3059
Apertura y apoyo	Alto	1,0571
	Medio	1,0945
	Bajo	1,3172
Comunicación y participación	Alto	1,0843
	Medio	1,0927
	Bajo	1,2883
Igualdad y trato justo	Alto	1,0539
	Medio	1,0925
	Bajo	1,2551
Relaciones interpersonales	Alto	1,0631
	Medio	1,0783
	Bajo	1,3042
Características puesto	Alto	1,0978
	Medio	1,0837
	Bajo	1,2873

Se concluye que la violencia en el trabajo es significativamente más elevada en aquellas empresas en las que el liderazgo es menos participativo, la apertura y el apoyo menores; la comunicación y la participación más difíciles, la igualdad y el trato justo más deficientes, las relaciones interpersonales peores; y las características del puesto hacen que este sea más pobre.

La segunda hipótesis de investigación considera que las conductas de violencia están causadas por las prácticas organizativas. Para contrastar esta hipótesis se ha procedido a realizar una regresión múltiple. Los resultados obtenidos nos indican que no todas las prácticas predicen la violencia laboral. Las prácticas que tienen un efecto significativo a la hora de predecir dicha violencia son cuatro: relaciones interpersonales, apertura y apoyo, comunicación y participación, e igualdad y trato justo (tabla 6). La varianza explicada de la violencia en el trabajo se incrementa significativamente cuando incorporamos esas prácticas organizativas. Sin embargo, no hay ninguna aportación relevante con la incorporación de las características del puesto y del liderazgo.

Estos datos confirman parcialmente la segunda hipótesis de investigación pues indican que determinadas prácticas organizativas predicen la violencia en el trabajo. Resulta interesante destacar el sentido de la influencia. Así, en la medida en que las relaciones interpersonales son mejores, la apertura y el apoyo mayores y la igualdad y el trato son justos, la violencia organizativa decrece; en cambio, en la medida en que la comunicación y la participación aumenta, la violencia en el trabajo también lo hace.

Tabla 6. Regresión jerárquica para la variable Violencia en el trabajo

Modelo	R^2	β	ΔR
Variables incluidas en la ecuación			
	,257*		,251*
Relaciones interpersonales		-,241***	
Apertura y apoyo		-,291***	
Comunicación y participación		,205***	
Igualdad y trato justo		-,174*	
Variables excluidas de la ecuación			
Liderazgo		-,088	
Características del puesto		-,002	
ANOVA	Suma cuadrados	F	Sig.
	206,404	45,762	.000***

*p<.05 **p<.01 ***p<.001

4. Conclusiones

El mundo organizativo, al igual que el social, está inmerso en una profunda y amplia transformación. En esta evolución, la sociedad ha ido haciéndose más consciente y menos permisiva con determinados aspectos

derivados del trabajo, como es la violencia. Durante mucho tiempo los trabajadores la han soportado y considerado como algo natural, un mal menor. A la vez, su uso ha ido aumentando en las organizaciones.

Al buscar las causas de la violencia en el trabajo se han ido amplificando las fuentes potenciales hasta llegar a considerar la dimensión organizativa de la violencia. Aunque la atención sobre esta es reciente y escasa, son diferentes los autores que entienden que las prácticas organizativas juegan un papel importante en la producción y reproducción de dicha violencia (Cantera *et al.*, 2008; Carbonell *et al.,* 2008; Dejours, 2009; Fidalgo *et al.,* 2010; Khalef, 2004; García *et al.,* 2000; Martín y Pérez, 2002; Mejías *et al.,* 2011; Olmedo y González, 2006; Vartia, 1996; Wlosko y Ros, 2009, entre otros).

El presente estudio aporta evidencia en este sentido. Para logar entornos de trabajo saludables, libres de violencia, se debe actuar sobre la propia organización. Se observa que aquellas organizaciones con niveles elevados de prácticas saludables (organizaciones saludables) sufren menos conductas violentas que aquellas otras con niveles bajos de estas prácticas (organizaciones tóxicas). En concreto, las prácticas que resultan fundamentales son las de apertura y el apoyo, comunicación y participación, igualdad y trato justo, y relaciones interpersonales.

Los datos obtenidos ofrecen dos lecturas sorprendentes. En primer lugar, y a diferencia de intervenciones sobre otros problemas relacionadas con el trabajo, como es el caso del estrés, las características del puesto y el estilo de liderazgo no han resultado significativos. En segundo lugar, la relación positiva entre comunicación y participación, y la presencia de conductas violentas merece ser destacada. Este dato indica que disponer de una mejor comunicación y participación ayuda a sacar a la luz posibles conductas violentas, lo que sirve para actuar sobre las mismas y mejorar la calidad del entorno laboral. Por tal motivo, debe ser entendido como un aspecto favorable para la prevención.

Los resultados obtenidos apoyan los argumentos esgrimidos por Chappell y Di Martino (2006), Caulfield (2006) y la OIT (2003), los cuales consideran que la acción preventiva frente a la violencia es posible y necesaria. La organización y el entorno de trabajo son claves importantes para determinar las causas y las soluciones del problema. Por lo tanto, resulta oportuno adoptar políticas y prácticas de personal que promuevan el respeto mutuo y la dignidad en el trabajo.

En la actualidad, son varios los organismos internacionales (Comisión Europea, OIT, OMS, entre otros) que plantean la necesidad de articular medidas frente a la violencia en el trabajo. Poco a poco se va tomando conciencia de que se trata de un riesgo que compromete la competitividad y crecimiento empresarial, la salud y seguridad de los trabajadores y el desarrollo de la comunidad; todo esto acaba por generar una «organización tóxica».

En este sentido, habría que plantearse las razones que llevan a permitir la pervivencia de la violencia en el trabajo en lugar de la implementación de otras alternativas más saludables. ¿Cómo es posible que en una sociedad enmarcada en una economía evolucionada, basada en el conocimiento y en la innovación, las estrategias aplicadas en muchos entornos de trabajo estén produciendo «organizaciones tóxicas» que se preocupan más por excluir y restar que por integrar y hacer crecer a las empresas y a sus miembros? Si se desea lograr la mejora del propio sistema empresarial, como forma de coordinación y articulación del mundo post-postmodernista, la violencia en el trabajo, y más concretamente la organizativa, debe ser afrontada.

Las «organizaciones tóxicas», basadas en determinadas visiones y estrategias empresariales son cada vez más evidentes y perniciosas para la sostenibilidad y el progreso global (Gimeno, 2011). Como indica Khalef (2004) no se trata solamente de crear empleos, es necesario también que esos empleos respondan a los criterios de decencia y de dignidad.

Para ser una organización saludable, las empresas han de aceptar su responsabilidad social hacia la salud (OMS, 1997) y trabajar para convertirse en entornos que la cuidan (OMS, 1998). Esta responsabilidad se refleja en las acciones de los responsables de la toma de decisiones, quienes deben establecer políticas y prácticas que promuevan y protejan la salud y el desarrollo de sus miembros y de la comunidad en la que se encuentran insertas.

La actuación frente a los riegos de violencia en el trabajo precisa un cambio sustancial de perspectiva (Gimeno, 2011). No estamos ante un problema individual ni aislado, sino ante un problema estructural y estratégico que tiene sus raíces en factores sociales, económicos, organizativos y culturales. En primer lugar, es necesario centrar la actuación en el ámbito de la empresa —donde se produce el daño—; en segundo lugar, actuar a través de un proceso preventivo proactivo e integral antes que a través de prácticas puntuales y reactivas; y, en tercer lugar, considerar la violencia en el trabajo como un proceso y en su conjunto, más que como cuadros de daño parciales. Este cambio exige trabajar desde una perspectiva global, integradora, orientada a lograr entornos de trabajo más saludables, focalizada en los factores organizativos y de gestión de los recursos humanos y que involucre a toda la organización. En este sentido, es necesario iniciar líneas de investigación que aborden este tópico desde la complejidad y que ofrezcan una visión longitudinal del fenómeno.

Referencias bibliográficas

Ashforth, Blake (1994). Petty tyranny in organizations. *Human Relations*, 47, 755-778, Reino Unido.

Berrios Martos, Mª Pilar y Esther López-Zafra (2005). *Violencia en el trabajo*. Jaén: Ediciones del lunar.

Bishop, Vicky, Marek Korczynski y Laurie Cohen (2005). The invisibility of violence: constructing violence out of the job centre workplace in the UK. *Work, employment and society*, 19(3), 583-602, Reino Unido.

Boyd, Carol (2002). Customer Violence and Employee Health and Safety. *Work Employment and Society,* 16, 151-169, Glasgow, Reino Unido.

Cantera, Leonor, Genís Cervantes y José Mª Blanch (2008). Violencia ocupacional: el caso de los profesionales sanitarios. *Papeles del Psicólogo*, 29(1), 49-58, Madrid.

Carbonell, Enrique y Miguel Angel Gimeno (2007). *La actividad preventiva en el acoso laboral. Estudio en la población empleada de la Comunitat Valenciana*. Valencia: UGT-PV.

Carbonell, Enrique, Miguel Angel Gimeno y Ana Mejías (2008). *El acoso laboral, antes llamado mobbing. Un enfoque integrador*. Valencia: Tirant Lo Blanch.

Caulfield, Norman (2006). *Violencia en el trabajo en América del Norte*. Washington: Secretariado de la Comisión para la Cooperación Laboral.

Chappell, Duncan y Vittorio Di Martino (2006). *Violence at work*. Third edition. Ginebra: OIT.

Comisión de las Comunidades Europeas (2007a). *Comunicación de la Comisión al parlamento europeo, al consejo, al comité económico y social y al comité de las regiones. Mejorar la calidad y la productividad en el trabajo: estrategia comunitaria de salud y seguridad en el trabajo (2007-2012) COM(2007) 62 final*. Bruselas.

Comisión de las Comunidades Europeas (2007b). *Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo por la que se transmite el acuerdo marco europeo sobre el acoso y la violencia en el trabajo COM(2007) 686 final*. Bruselas.

Dejours, Christophe (2009). *Trabajo y violencia*. Madrid: Modus Laborandi.

Di Martino, Vittorio (2001). «In Search of the High Road». Tri-National Conference on Violence as a Workplace Risk. North American Agreement on Labor Cooperation-Cooperative Activities Program. Montreal.

Dickson, Rosie, Tom Cox, Phil Leather, Diane Beale y B. Farnsworth (1993). Violence at Work. *Occupational Health Review,* 46, 22-34, EEUU.

Einarsen, Stale (2000). Harassment and bulling at work: A review of the Scandinavian approach». *Aggression and Violent Behavior*, 5(4), 371-401, Noruega.

European Agency for Safety and Health at Work (OSHA) (2010a). *ESENER (European Survey of Enterprises on New and Emerging Risks)*. Fecha de consulta: 12/03/2011. <http://osha.europa.eu>

European Agency for Safety and Health at Work (OSHA) (2010b). *Workplace Violence and Harassment: a european picture.* Fecha de consulta: 12/03/2011. <http://osha.europa.eu/en/publications/reports/violence-harassment-TERO09010ENC>

Fidalgo, Manuel, Yolanda Gallego, Ramón Ferrer, Clotilde Nogareda, Gabriel Pérez y Ramona García (2010). *NTP 854 Acoso psicológico en el trabajo: definición*. Madrid: INSHT.

Franco, Saúl (2009). «Presentación». En Franco, Saúl, Decssy Cuspoca y Clara Suárez (compiladores). En *La violencia en la sociedad actual: contextos, impactos y respuestas.* Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

García, Ana María, Fernando Benavides y Carlos Ruiz-Frutos (2000). «Salud Laboral». En Fernando Benavides, Carlos Ruiz-Frutos y Ana María García (editores). *Salud Laboral: conceptos y técnicas para la prevención de riesgos laborales.* Barcelona: Masson, pp. 49-50.

Gill, Martín, Bonnie Fisher y Vaughan Bowie (2002). *Violence at Work. Causes, patterns and prevention*. Devon: Willan Publishing.

Gimeno, Miguel Angel (2011). «La violencia en las organizaciones: Dimensiones organizativas implicadas en su prevención». Documento de investigación no publicado.

Gimeno, Miguel Angel, Ana Mejías y Enrique Carbonell (2009). *Protocolos sobre Acoso Laboral. Procedimiento de Solución Autónoma de los Conflictos de Violencia Laboral.* Valencia: Tirant lo Blanch.

Gimeno, Ramón (2005). «La presión laboral tendenciosa. Mobbing». Tesis doctoral. Universitat de Girona.

Hoel, Helge y Cary Cooper (2000). «*Destructive Conflict and Bullying at Work*». University of Manchester. Institute of Science and Technology (UMIST).

Hoel, Helge, Kate Sparks y Cary Cooper (2000). «*The cost of violence and stress at work and the benefits of a violence and stress- free working environment*». Instituto de Ciencia y Tecnología de la Universidad de Manchester. Fecha de consulta: 08/04/2010: <http://www.ilo.org/public/english/protection/safework/whpwb/econo/costs.pdf>

Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo (INSHT) (2008). *VI Encuesta Nacional de Condiciones de Trabajo.* Madrid.

Johnson, Pamela y Julie Indvik (1994). Workplace Violence: An Issue of the Nineties. *Public Personnel Management*, 23(4), 515-523, California, EEUU.

Khalef, Ahmed (2004). ¿Es la violencia en el trabajo una fatalidad? *Educación Obrera*, pp. 13-19, Ginebra.

Krishnamurti, Jiddu (1977). *Más allá de la violencia*. Barcelona: Edhasa.

Lafont, Esther Delfina (2005). «La salud mental, la violencia y el nuevo paradigma social». *Interpsiquis.* 6° Congreso virtual de Psiquiatría General y otras áreas.

Leather, Phil (2002). Workplace violence: Scope, definition and global context. En Cooper, C. y Swanson, N. *Workplace Violence In The Health Sector*. Geneve: ILO-ICNWHO-PSI.

López, Mª Angeles y Paula Vázquez (2007). «El mobbing en las organizaciones: la ausencia de un concepto global y único». *XX Congreso anual de AEDEM.* Palma de Mallorca.

Martín, Miguel y Sergio Pérez (2002). El acoso moral en el trabajo: la construcción social de un fenómeno». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 20(2), 271-302, Madrid.

Meer, Fátima (1999). The Global Crisis-A Crisis of Values and the Domination of the Weak by the Strong. *Journal of Human Values,* 5, 65-74, Calcuta.

Mejías, Ana, Enrique Carbonell, Miguel Angel Gimeno y Manuel Fidalgo (2011). *Procedimiento de solución autónoma de los conflictos de violencia laboral (I)*. Madrid: INSHT.

Moreno, Bernardo y Carmen Báez (2010). *La violencia en el trabajo en el sector servicios de la Comunidad de Madrid*. Documento no publicado.

O'Leary-Kelly, Anne, Ricky Griffin y David Glew (1996). Organization-motivated aggression: A research framework. *Academy of Management Review,* 21(1), 225-253, EEUU.

Olmedo, Margarita y Paloma González (2006). La violencia en el ámbito laboral: La problemática conceptuación del mobbing, su evaluación, prevención y tratamiento. *Acción Psicológica,* 4(2), 107-128, Madrid.

Organización Internacional del Trabajo (2002). *Directrices marco para afrontar la violencia laboral en el sector de la salud.* Ginebra.

Organización Internacional del Trabajo (2003). *Repertorio de recomendaciones prácticas sobre violencia en el lugar de trabajo en el sector servicios y medidas para combatirlas*. Fecha de consulta: 05/11/2010. <http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/sector/techmeet/mevsws03/mevsws-cp.pdf>

Organización Internacional del Trabajo (2005). *La violencia en el trabajo. Una carga costosa*. Fecha de consulta: 12/07/2006. <http://www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/gender/doc/cinter/pacto/cue_gen/ viol_tra.htm>.

Organización Mundial de la Salud (1997). *Declaración de Yakarta sobre la Conducción de la Promoción de la Salud hacia el Siglo XXI*. Ginebra.

Organización Mundial de la Salud (1998). *Promoción de la salud. Glosario*. Ginebra.

Organización Mundial de la Salud (2002). *Report on Global Violence and Health*. Ginebra.

Paoli, Pascual y Damián Merllié (2001). *Third European survey on working conditions 2000*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities/ European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.

Parent-Thirion, Agnès, Enrique Fernández, John Hurley y Greet Vermeylen (2007). *Fourth European Working Conditions Survey*. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Dublin.

Pearson, Christine, Lynne Andersson y Judith Wegner (2001). When Workers Flout Convention: A Study of Workplace Incivility. *Human Relations,* 54(11), 1387-1419, Reino Unido.

Piñuel, Iñaki (2002). *II Informe Cisneros*. Madrid: Universidad de Alcalá de Henares.

Piñuel, Iñaki (2008). *Mobbing, estado de la cuestión*. Madrid: Gestión 2000.

Riella, Alberto (2001). Violencia y control social: el debilitamiento del orden social de la modernidad. *Papeles de población,* 30, 183-204, México.

Salin, Denise (2003). Ways of explaining workplace bullying: a review of enabling, motivating and precipitating structures and processes in the work environment. *Human Relations*, 56(10), 1.213-1.232, Reino Unido.

Scialpi, Diana (2002). La violencia laboral en la administración pública argentina. *Revista Venezolana de Gerencia,* 18, 196-219, Maracaibo.

Vargas, Vania, Leonor Delgadillo y Ana Mercado (2008). Violencia laboral, su significación desde hombres y mujeres. *Ciencia y Trabajo*, 10(30), 151-156, Providencia, Chile.

Vartia, Maarit (1996). The sources of bullying-psychological work environment and organizational climate. *European Journal of Work and Organisational Psychology*, 5, 203-214, Reino Unido.

Weiler, Anni (2006). *Annual Review of Working Conditions in the EU: 2005-2006*. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Dublin.

Wilson, Mark, David Dejoy, Robert vandenberg, Hettie Richardson y Allison McGrath (2004). Work Characteristics and Employee Health and Wellbeing: Test of a Model of Healthy Work Organization. *Journal of Occupational and Organizational Psychology, 77*, 565-588, Reino Unido.

Wlosko, Miriam y Cecilia Ros (2009). «Condiciones organizacionales y estructurales de la violencia Laboral en personal de enfermería». *VI Jornadas Universitarias y III Congreso Latinoamericano de Psicología del Trabajo*. Buenos Aires: Argentina.

Wynne, Richard, Nadia Clarkin, Tom Cox y Amanda Griffiths (1997). *Guidance on the Prevenction of Violence at Work*. Luxemburgo: Comisión Europea, DG-V

Zapf, Dieter, Carmen Knorz y Matthias Kulla (1996). On the Relationship between Mobbing factors, and Job Content, Social Work Environment, and Health Outcomes. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(2), 215-237, Reino Unido.

Fecha de recepción: 30 de enero de 2012
Fecha de aceptación: 10 de junio de 2012
Correspondencia: ngimeno@emp.uji.es
agrandio@emp.uji.es
imarques@emp.uji.es

ANEXO 1. ENCUESTA APLICADA

CATEGORÍA PRÁCTICAS ORGANIZATIVAS

A continuación aparecen diversas afirmaciones. Piense hasta qué punto cada una de ellas se puede aplicar a su EMPRESA. Si considera, por ejemplo, que la afirmación refleja muy bien a su empresa marque el número más alto (5). Si considera que no la describe en absoluto, marque el número más bajo (1). Si considera que la describe, pero solo a medias, marque un número intermedio (2,3 o 4) según su criterio. No deje ninguna afirmación sin contestar.

En mi EMPRESA …	1 Nunca o nada	2 Pocas veces o poco	3 A veces o algo	4 Bastantes veces o mucho	5 Siempre o totalmente
VARIABLE LIDERAZGO					
Los jefes son suficientes y están bien asignados.					
Los jefes o superiores son participativos.					
Los superiores están preparados para gestionar conflictos.					
La supervisión que se realiza es comprensiva y centrada en el desarrollo personal de cada trabajador.					
La dirección deja a los trabajadores que se autoorganicen.					
La dirección se preocupa, especialmente, por el aprendizaje de los trabajadores.					
VARIABLE APERTURA Y APOYO					
Se ayuda y apoya a los nuevos trabajadores en sus primeros días en la empresa.					
Los trabajadores con problemas personales obtienen ayuda.					
Los trabajadores que desean progresar obtienen apoyo de sus superiores.					
Se aprecian y escuchan las ideas de los trabajadores y sus representantes.					
Los superiores reconocen y aprecian el trabajo que se realiza.					
VARIABLE COMUNICACIÓN Y PARTICIPACIÓN					
La comunicación, por parte de la empresa, es transparente y clara					
Se proporciona información a los trabajadores para favorecer su conocimiento sobre la situación de la empresa y sus objetivos a corto, medio y largo plazo.					
Existen sistemas de sugerencias, consulta, diálogo y participación de los trabajadores.					
Los trabajadores participan a la hora de definir la manera en que llevan a cabo su trabajo.					
VARIABLE IGUALDAD Y TRATO JUSTO					
Los directivos de la empresa tienen un trato respetuoso y considerado con los trabajadores.					
Existe igualdad de oportunidades entre los trabajadores.					
Las recompensas (salarios, promociones, …) son justas y equitativas, atendiendo a los méritos de los trabajadores.					
Todo el mundo cumple las reglas establecidas.					

En mi EMPRESA …	1 Nunca o nada	2 Pocas veces o poco	3 A veces o algo	4 Bastantes veces o mucho	5 Siempre o totalmente
Se favorece la confianza mutua y se reconocen las contribuciones de cada uno.					
VARIABLE RELACIONES INTERPERSONALES					
Las relaciones entre compañeros son de apoyo y respeto mutuo.					
Las relaciones con los mandos son abiertas y positivas.					
El ambiente de trabajo es motivador e interesante.					
Existe un ambiente sano y agradable en la empresa.					
VARIABLE CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO					
Hay una descripción exhaustiva de las tareas y responsabilidades de cada puesto.					
Se informa a los trabajadores sobre su desempeño en las tareas.					
Los trabajadores sufren un conflicto de rol (exigencias encontradas) o ambigüedad de rol (falta de claridad).					
Los trabajadores tienen las capacidades y habilidades necesarias para el desempeño de sus tareas.					
Se tiene la suficiente autonomía en el trabajo.					

CATEGORÍA CONDUCTAS DE VIOLENCIA EN EL TRABAJO

En mi EMPRESA …	1 Nunca o nada	2 Pocas veces o poco	3 A veces o algo	4 Bastantes veces o mucho	5 Siempre o totalmente
Se produce aislamiento social o físico.					
Se critica constantemente la vida privada.					
Se amenaza verbal y físicamente.					
Se desprestigia y desacredita la capacidad profesional y laboral de los trabajadores.					
Se limita la comunicación y el contacto social de los trabajadores.					
Se vulneran los derechos laborales (cláusulas abusivas en los contratos, ampliación no permitida de la jornada laboral,…).					

El turismo activo como modalidad turística en expansión. Análisis de la oferta de turismo activo en España

Active tourism as a tourist mode in expansion. Analysis of the supply of active tourism in Spain

Noelia Araújo Vila, José Antonio Fraiz Brea y Valerià Paül Carril

Universidad de Vigo
Departamento de Organización de Empresas y Marketing

Universidad de Santiago de Compostela
Departamento de Geografía

Resumen

Paralelamente a la evolución social y económica actual, en la que la economía de experiencias ya es una realidad, emergen nuevas tipologías turísticas acordes a la presente demanda experiencial. El turista busca sensaciones y emociones, por lo que el sector turístico diversifica su oferta adaptándose a este deseo. Aparece así el turismo activo, modalidad perteneciente a un campo mayor, el turismo de naturaleza, en auge el día de hoy por el incremento de turistas interesados en las actividades que lo componen. El presente artículo parte de dicho concepto para a continuación, detallar las tipologías que forman parte del mismo y finalmente realizar un análisis de la oferta de turismo activo del territorio español, territorio que a priori se presenta favorable para este tipo de actividades.

Palabras clave: turismo, deporte, aventura, naturaleza, oferta, turismo activo, turismo de naturaleza.

Abstract

Parallel to the social and economic situation, where the experience economy is a reality, new tourist typologies are emerging in line with this demand experiential. Tourists are looking for sensations and emotions, so tourism sector has diversified its offer adapting to this desire. Active tourism appears, mode belonging to a larger field, nature tourism, a booming tourist type today by the increase of tourists interested in its activities. Therefore, this paper takes from this concept to below detail the types that are part of it, and finally it does an analysis of the active tourism offer of the Spanish territory, territory that is appropriate for this type of activity.

Keywords: tourism, sports, adventure, nature, supply, active tourism, nature tourism.

1. Introducción

El turismo, con todas las vertientes que engloba, se ha convertido en una industria y un fenómeno social altamente vinculado con el componente de las personas que lo consumen así como con la estructura de sus productos. Por ello, si se quiere comprender sus aspectos, se deben entender en primer lugar sus componentes básicos, es decir, los productos y servicios que lo forman (Buckley, 2007, p. 1428).

El artículo que nos ocupa se centra en una tipología turística concreta, el turismo activo, el cual tiene gran peso dentro del campo mayor al que pertenece, el turismo de naturaleza. Por ello, en primer lugar, se hará una descripción de aquellos productos turísticos que de un modo esperado pertenecen a alguna de las tipologías de turismo de naturaleza, intentando recoger un listado lo más amplio posible para proporcionar al lector una visión muy próxima a la realidad del sector. Al mismo tiempo se pretende establecer una clara diferenciación entre las diversas tipologías y actividades que abarca cada una de las distintas modalidades de turismo de naturaleza, nomenclaturas que se utilizan de modo indiferenciado en muchas ámbitos a pesar de sus matices diferenciadores; se hará hincapié en el turismo activo, grupo más amplio.

En segundo lugar, una vez conocida la variedad de productos pertenecientes al subsector en cuestión, se procederá a hacer un estudio del mercado español a través de empresas que oferten, en su cartera de productos, alguno de los productos o actividades consideradas como turismo activo.

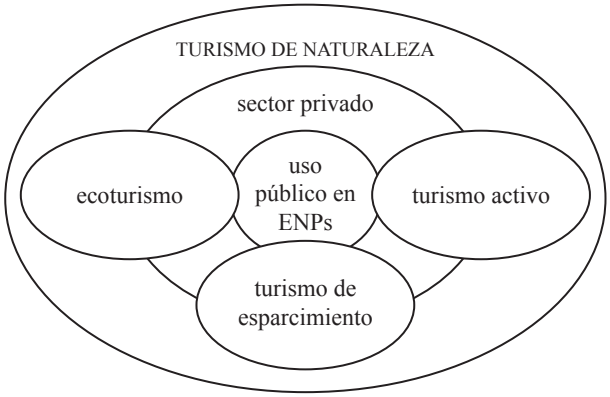
2. El producto turístico «turismo de naturaleza»

El turismo de naturaleza se ha convertido en la última década en una excelente oportunidad de comercialización y en un mercado con altas expectativas de crecimiento (Mediano, 2008, p. 235). Incluso el turismo activo —subcampo del anterior—, ha llegado a convertirse en gran parte del mundo desarrollado en una experiencia vacacional adquirible a corto plazo (Buckley, 2004; Kane y Zink, 2004).

Antes de focalizarse en el turismo activo —siguiente epígrafe—, es necesaria una clara clasificación de conceptos que se usan de modo indiferenciado especialmente en las empresas del sector que ofertan actividades ligadas a estas tipologías (Luque, 2003, p. 137). Se hace referencia a términos como turismo activo, ecoturismo, turismo deportivo o turismo de aventura, con límites confusos entre unos y otros, ya que existe «una transgresión continua de fronteras particularmente débiles entre los conceptos de ocio, deporte, viaje o aventura» (Bordeau, 1994, p. 14), conceptos presentes en las tipologías citadas. Por tanto, algunos autores vinculan el turismo activo con «actividad, deportividad o movilidad» (Nasser, 1995) y otros van más allá vinculándolo con «una experiencia significativa que relaciona al ser humano con el aire libre: aire, aguas, colinas...» (Miranda, Lacasa y Muro, 1995, p. 53). Se ubica, por tanto, muy de cerca al turismo de aventura, motivado por la vivencia de experiencias con cierto riesgo en un medio natural, y al turismo deportivo, cuya motivación principal es la práctica de una actividad deportiva (Luque, 2003, p. 138).

Como se acaba de ver, no es fácil encontrar una clasificación unánime, por lo que en el presente artículo se seguirá la propuesta del modelo de Antar-Ecotono (2004, p. 14), según el cual el campo más amplio es el turismo de naturaleza y, en el mismo, se distinguen tres subcampos diferenciados: el ecoturismo, turismo activo y turismo de esparcimiento (ver gráfico 1).

Gráfico 1. El turismo de naturaleza y sus modalidades



Fuente: Araújo, Paül y Fraiz (2011) a partir de Antar-Ecotono (2004, p.14)

Como se observa en el modelo, el campo más extenso es el turismo de naturaleza, entendido como «aquél que tiene como principales motivaciones la realización de actividades recreativas y de esparcimiento, la interpretación y/o conocimiento de la naturaleza, con diferente grado de profundidad y la práctica de actividades deportivas de diferente intensidad física y riesgo que usen expresamente los recursos naturales de forma específica, sin degradarlos o agotarlos» (Antar-Ecotono, 2004, p. 14). Se está, por tanto, incluyendo en esta tipología turística toda actividad vinculada al medio natural. Según de la actividad que se practique y la intensidad física que ello suponga, se puede hablar de tres subgrupos (Antar-Ecotono, 2004, p. 14):

– Turismo de esparcimiento: «realización de actividades recreativas y de esparcimiento en la naturaleza sin degradarla. Estas actividades no están especializadas en el conocimiento ni en actividades deportivas que usen expresamente los recursos naturales».

– Turismo activo: «realización de actividades deportivas de diferente intensidad física y que usen expresamente los recursos naturales sin degradarlos».

– Ecoturismo: «disfrute y/o conocimiento del medio natural, con diferente grado de profundidad, para lo que puede realizar actividades físicas de baja intensidad sin degradar los recursos naturales».

El modelo también incluye como integrantes del mismo, el uso público en espacios naturales protegidos —los espacios naturales protegidos gestionados por administraciones públicas— y el sector privado. En último lugar, también contempla la posibilidad de que una parte del turismo rural, otra tipología turística en auge, coincida con actividades del turismo de naturaleza. No olvidemos que el turismo rural se entiende como «aquella actividad turística realizada en el espacio rural, compuesta por una oferta integrada de ocio, dirigida a una demanda cuya motivación es el contacto con el entorno autóctono y que tenga una interrelación con la sociedad local» (Fuentes, 1995, p. 77). De ahí que sea factible que los turistas atraídos por un espacio rural incluyan como parte del tiempo de ocio en el mismo, la práctica de actividades que usen recursos naturales, ya que medio rural y natural están altamente vinculados.

Es este, por tanto, un sector presumiblemente en crecimiento (Antar-Ecotono, 2004, p. 24), exigido por un tipo de turista acorde a las tendencias actuales, exigente, informado e inmerso en una economía de experiencias que se trasladan al sector turístico, que demanda nuevos productos turísticos o «formas diferentes de practicar turismo». Para el turista actual no es suficiente un producto o servicio, sino que necesita de una oferta integral que, por una parte, le proporcione nuevas vivencias, y por otra le aporte interrelación con el entorno y población a la que se desplaza (Mediano, 2008, p. 236). Ya en España, el Plan de Turismo Español Horizonte 2020, en una de sus líneas estratégicas hace alusión al término, haciendo hincapié en «promover la calidad experiencial».

Se presenta, por tanto, una excelente oportunidad para el turismo de naturaleza, escenario óptimo para la creación de nuevos productos turísticos adaptados a las exigencias del consumidor del siglo XXI, capaces de brindar a los visitantes las sensaciones y vivencias que esperan: un lugar donde ir, un lugar donde hacer y un lugar donde experimentar —evolución del concepto de turismo de naturaleza— (Antar-Ecotono, 2004, p. 15).

El primer bloque, ecoturismo, corresponde a actividades vinculadas con la contemplación, disfrute o conocimiento del medio natural sin la necesidad de realizar cierta actividad física, o de baja intensidad si es el caso, ya sea con fines científicos —ecoturismo científico—, de concienciación ambiental —salidas de campo de grupos de estudiantes con fines educativos—, o con el mero interés de ocupar el tiempo de ocio con actividades a las que el turista es aficionado: observación de aves o cetáceos, fotografía de la flora y fauna o visitas guiadas, entre otras. Las actividades recogidas en este bloque, ya de por sí con la propia nomenclatura no presentan dificultad alguna para la asimilación de su significado, siendo las características comunes a todas ellas el ser espacios de fácil acceso desde núcleos urbanos, topografía suave, firmes cómodos y vegetación moderada.

Tabla 1. Clasificación de las actividades de turismo de naturaleza

I. ECOTURISMO		
- Visitas guiadas - Observación/interpretación de la naturaleza - Actividades de educación ambiental		- Observación de aves - Observación de cetáceos - Fotografía de naturaleza - Ecoturismo científico
II. TURISMO ACTIVO		
II.1. Actividades terrestres	- Área de marcha - Alpinismo/escalada - Marcha a caballo - Ciclomontañismo - Espeleología - Cicloturismo - *Puenting* - *Paintball* - Barranquismo	- Esquí de travesía - Esquí de fondo - Raquetas - Perros con trineo - Motos de nieve - Tiro con arco - 4x4 - *Quads* - *Outdoor training*
II.2. Actividades acuáticas	- Piragüismo/kayak - Turismo fluvial - Buceo/submarinismo - *Surf/Windsurf/Kitesurf* - Moto náutica	- *Rafting* - *Hidrobob/Hidrospeed* - Vela - Esquí acuático
II.3 Actividades aéreas	- Ala delta - Globo aerostático - Parapente - Paracaidismo de pendiente - Paracaidismo	- Ultraligeros - Vuelo sin motor - Heliexcursión
III. TURISMO DE ESPARCIMIENTO EN LA NATURALEZA		
- Picnic - Rutas en vehículo por carretera		- Esparcimiento masivo - Baño

Fuente: elaboración propia a partir de Antar-Ecotono (2004, p. 17) y Olivera (1995)

El segundo bloque, referido a turismo activo, es el más amplio, de ahí que en este trabajo se dedique un epígrafe específico a ello (epígrafe 3).

El tercer bloque, turismo de esparcimiento en la naturaleza, engloba actividades que implican disfrutar de un tiempo de ocio en un entorno natural, sin la necesidad de realizar actividades deportivas vinculadas a recursos naturales. Puede ser una sencilla comida, un baño, un paseo en coche o una caminata y tienen el factor común todas ellas de ser desarrolladas en la naturaleza.

Como se acaba de ver, este es un sector que presenta una amplia cartera de productos, con una oferta variada adaptable a diferentes segmentos de mercados con diversos gustos y hábitos, con productos específicos desde los más sedentarios —observación, paseos o comidas en un entorno natural— a los más aventureros (todas las actividades de turismo activo). Este es un campo con potencial atractivo de mercado, atractivo en el que se sigue trabajando, por una parte, innovando en los productos y por otra creando empresas que poco a poco vayan abarcando la mayor parte de los productos mostrados en la tabla 1. El trabajo de las empresas del sector se centra especialmente en lo que al turismo activo se refiere, ya que tanto el ecoturismo como el turismo de esparcimiento de la naturaleza no requieren de medios, herramientas o profesionales, sino que son realizados por iniciativa del propio turista como parte de sus aficiones.

3. Turismo activo

Es el subcampo del turismo de naturaleza que mayor potencial presenta en cuanto a la susceptibilidad de aparición de nuevos productos, dado su carácter dinámico y la necesidad de actividad física —actividades deportivas que implican uso de recursos naturales—, actividad que se transforma en la generación de emociones, sensaciones y experiencias, tan ansiadas por el actual turista.

Son numerosas las actividades que pertenecen a esta tipología que se pueden clasificar según el elemento implicado (Bouet, 1968), según el valor fundamental que persigue la práctica de la actividad (Acuña, 1991), según los condicionantes de las actividades en el medio natural (Funollet, 1995), según el grado de facilidad o dificultad (Ascaso, 1996) o según el entorno físico o medio en el que se desarrolla (Olivera, 1995). Precisamente optaremos por esta última variable de clasificación, ya que es la más objetiva e intuitiva, y así combinando los tres posibles medios naturales de locomoción (agua, tierra y aire) con diferentes topografías y diferentes herramientas, se obtiene una variada gama de productos considerados de turismo activo. Además de la propia clasificación en función del medio, aparecen otras características que hacen posibles agrupaciones dentro de un mismo bloque —tipo de topografía, legislación o cierto paisaje—, las cuales también se irán recogiendo.

3.1. Terrestre

El factor común a todas ellas es la necesidad de medio terrestre. Según la intensidad de las actividades, formación específica y la tipología o inclinación del medio se pueden establecer clasificaciones. Así, están las actividades que tan solo necesitan de terrenos llanos o sin apenas elevaciones (como el senderismo, *paintball* o tiro con arco), las que necesitan de terrenos o recursos naturales verticales (escalada o *puenting*) o incluso las que requieren de ciertos fenómenos naturales especiales como las cuevas (espeología). Según el grado de intensidad física, encontramos actividades que van desde las más calmadas y que menor esfuerzo requieren (senderismo o el *outdoor training*) a las destinadas a personas con cierto entrenamiento y preparación física, como la escalada. En último lugar está la variable 'formación', ya que existen actividades en que no es necesaria, como el *puenting* o senderismo, y en las que es imprescindible adquirir unos conocimientos previos

para practicarlas, como el tiro con arco o la escalada. A continuación se detallan las actividades más relevantes del medio terrestre:

a. Área de marcha (senderismo, media montaña, alta montaña y expediciones), ciclomontañismo, marcha a caballo, 4x4 y *quads*: necesitan caminos preferentemente no asfaltados, áreas que no tengan restricción legal al respeto y cuenten con interés paisajístico y natural, topografía suave, núcleos de población próximos, firmes sin pedregales ni excesivamente blandos y áreas libres de obstáculos. Todas ellas consisten en recorrer zonas campestres, variando el medio de locomoción de una a otra, y en el caso del área de marcha, la intensidad de la actividad y dificultad del terreno, siendo la de menor dificultad el senderismo y la que requiere mayores esfuerzos y un tiempo indefinido para completarla, la expedición (ascensos a grandes cumbres de montañas).

b. Espeleología: exploración de cuevas y su estudio que requiere cierta preparación física y mental con distintos niveles de entrenamiento en función de las cavidades a examinar (Peñalver, 2004, p. 189). Necesita por tanto, presencia de cuevas o cimas, cierta facilidad en el acceso y en el recorrido y elementos atractivos (formaciones geológicas o cursos subterráneos de agua principalmente).

c. Escalada —en roca, hielo, o deportiva (alto grado de dificultad)— y descenso de barrancos: la primera requiere de paredes rocosas más o menos verticales, con litologías cohesionadas y poco resbaladizas con más de 60° de inclinación; el objetivo de la actividad es la ascensión en sí por la pared, no la llegada a la cumbre —propia del ascenso a una montaña—. La segunda también necesita desniveles, pero en menor medida que la anterior, con el fin en este caso de descender por un barracón o cañón. Al igual que la anterior, el firme debe ser poco resbaladizo.

d. *Outdoor training* y *paintball*: se trata de dos actividades enfocadas a fomentar las relaciones en grupo. La primera, con ciertas raíces militares, consiste en juegos o actividades al aire libre con una base de educación experiencial, con el objeto de resolver conflictos o mejorar el trabajo en equipo. La segunda recrea las batallas entre indios y vaqueros, dividiendo al grupo de participantes en dos equipos que deben marcar al máximo número de integrantes del equipo rival a través de armas que disparan bolas de colores, todo ello en un entorno de naturaleza arbolado y con obstáculos (Peñalver, 2004, p. 190).

e. *Puenting*: consiste en lanzarse desde un puente al vacío, estando sujetos por una cuerda elástica. Es una práctica destinada a personas amantes de las emociones fuertes y valientes, con ganas de descargar grandes niveles de adrenalina.

f. Tiro con arco: necesita de una amplia y limpia superficie, unas medidas específicas en el caso de ser la modalidad olímpica y caminos por donde puedan circular los arqueros en el caso de la modalidad de bosque.

3.2. Acuático

En este caso, el medio natural imprescindible para practicar este tipo de actividades es el agua, ya sea de río o de mar. De nuevo podemos clasificar las actividades en función del esfuerzo físico que requieren (bajo o alto), el tipo de aguas (tranquilas o bravas) y la formación específica necesaria. Así, encontramos actividades que requieren de gran esfuerzo físico, como el *rafting* —practicado en aguas bravas— o de menor esfuerzo —como la canoa, en aguas tranquilas—. En lo que se refiere a la formación, la mayoría de las actividades de este medio la requieren, siendo la única que podría prescindir de ella la moto acuática, en su modalidad más lúdica (sin obstáculos). A continuación se

enumeran las más destacadas, clasificadas según el tipo de agua: río (aguas tranquilas o bravas) y mar.

a. Actividades deportivas en aguas tranquilas: necesitan de lagos, embalses o tramos medios o inferiores de ríos, fácil accesibilidad, una adecuada calidad y temperatura de las aguas y ser zonas libres de peligros. Se engloban en este bloque el remo, piragüismo, vela o descenso de ríos. La diferencia entre ellas radica básicamente en el tipo de embarcación y en el elemento acuático en el que se desarrolla: una embarcación estrecha y ligera, de fibra de carbono e impulsada por remos en cualquiera de los elementos citados, en el caso del remo; canoa o kayak en el piragüismo; embarcación de vela en pantanos o costa en el caso de la vela, y tanto piraguas como kayaks por ríos tranquilos en el caso de descenso de ríos.

b. Actividades deportivas en aguas bravas: se llevan a cabo en aguas con cauces amplios, elevado caudal y una pendiente mínima del 0,5%. Podemos hablar de dos variedades incluidas en esta clasificación: el *rafting* y el *hidrospeed*. La primera consiste en dejarse llevar por una corriente de aguas bravas en una embarcación denominada *raft* (balsa neumática). El *hidrospeed*, tal vez menos conocido, consiste en el descenso de ríos utilizando una especie de tabla llamada 'hidros', la cual ha ido evolucionando al mismo tiempo que este deporte cuyos orígenes se remontan al año 1980 en Francia (Peñalver, 2004, p. 194).

c. *Surf*, *windsurf*, *kitesurf*: variedades de la misma actividad, desplazamiento sobre las ondas con algún tipo de tabla, en alguno de los casos ayudada de alguno otro mecanismo para impulsarla como una vela o una especie de paracaídas.

d. Moto náutica y esquí acuático: en ambas variedades el fin es el deslizamiento por el agua salteando una serie de obstáculos, en uno de los casos en una moto y en el otro en esquís arrastrados por una lancha motora. En el caso de la moto acuática los obstáculos no son imprescindibles, pudiendo ser simplemente el disfrute de este medio como modo de recreación.

3.3. Aéreo

Las principales condiciones que necesitan las actividades desarrolladas en este medio son buenas condiciones aerológicas —vientos no excesivamente fuertes—, áreas de despegue y aterrizaje sin obstáculos, accesibles y con un firme cómodo, así como cierta pendiente regular en el caso de la zona de despegue. Todas las actividades de este bloque pretenden satisfacer el afán del ser humano por moverse en el aire, 'volar', expectativas cumplidas utilizando diferentes vehículos o herramientas, de ahí las diferentes tipologías:

- Ala delta: con la ayuda de un ala de tela de forma triangular y una estructura metálica, se consigue una de las sensaciones más próximas a volar.
- Parapente: similar al anterior, utilizando en este caso una especie de paracaídas dirigido por unas cuerdas.
- Ultraligero: se utiliza en este caso un planeador sin motor.
- Paracaidismo: se llega a sentir una sensación de ingravidez o de «estar flotando».
- Globo aeroestático: la parte más laboriosa de este actividad se centra en las maniobras de inflar el globo, asimismo las de desinflarlo y recogerlo.

4. Oferta de empresas de turismo activo en el territorio español

Una vez analizadas y clasificadas las diversas actividades pertenecientes al turismo activo, se pasará a estudiar cuál es la oferta de este tipo de turismo en el territorio español.

En lo que se refiere a las estadísticas de este sector, son pocas las oficiales, incluso de turismo de naturaleza, grupo más amplio en el que se incluye. Por ello es necesario recurrir a indicadores ligados al mismo, como el turismo rural —es necesario recordar que el turista rural podía coincidir parcialmente con el de turismo de naturaleza, especialmente en el alojamiento— o el número de visitas a parques nacionales, en los cuales se pueden practicar actividades de ecoturismo, esparcimiento en la naturaleza o incluso alguna actividad de turismo activo como el senderismo. Analizando tales cifras, se demuestra una evolución positiva en dichos sectores, especialmente en lo que a alojamientos en zonas rurales se refiere, los cuales se han incrementado de 2001 a 2010 en un 108,04% (tabla 2 y gráfico 2).

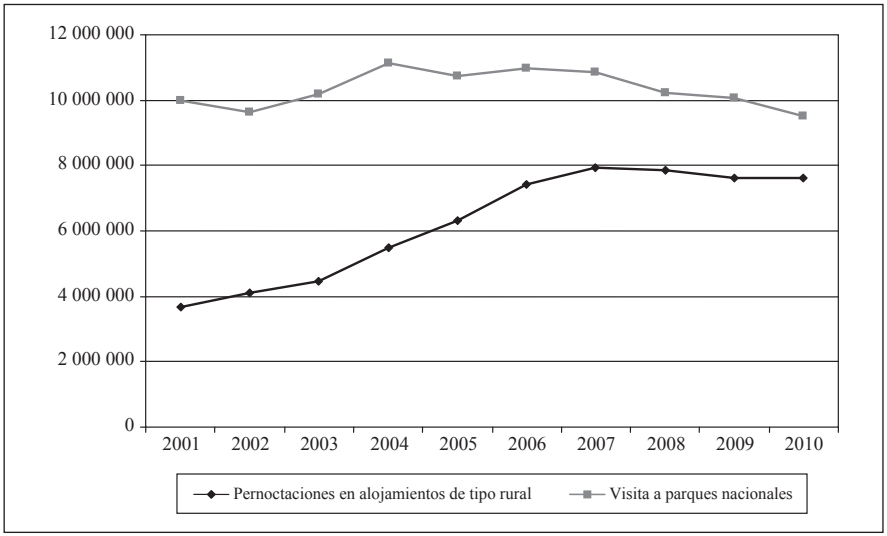
Las actividades de turismo activo, en la mayoría de los casos, son promocionadas y gestionadas por las propias empresas que las ofertan, las cuales poseen alguna página web, herramienta comunicativa más utilizada, a través de la cual el turista puede contactar con ellas y conocer cuáles son las actividades propuestas.

Tabla 2. Evolución de variables asociadas a turismo de naturaleza

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Pernoctaciones en hoteles	228 681 570	222 554 780	228 160 906	234 697 167	245 637 159	267 027 859	271 689 481	268 551 840	250 984 811	267 163 480
Pernoctaciones en alojamiento de tipo rural	3 660 815	4 101 680	4 476 140	5 492 516	6 306 329	7 483 383	7 938 623	7 843 924	7 615 988	7 615 988
Visita a Parques Nacionales	10 002 517	9 629 989	10 187 999	11 134 880	10 743 480	10 979 470	10 864 738	10 222 818	10 083 561	9 514 829

Fuente: elaboración propia a partir de INE (Instituto Nacional de Estadística) y Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (2011)

Gráfico 2. Visitas a parques nacionales y pernoctaciones en alojamientos rurales (2001-2010)



Fuente: elaboración propia a partir de INE (Instituto Nacional de Estadística) y Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (2011)

En algunos de los casos se incluyen promociones y descuentos en la propia página web, de grupo o por temporada. También las agencias de viajes comercializan este tipo de actividades combinadas en algún paquete turístico, especialmente con alojamiento, llegando a acuerdos con establecimientos rurales y empresas de turismo activo de determinadas zonas.

Lo que no es habitual es que haya acuerdos entre las empresas, por lo que se está ante un mercado muy fragmentado (Mezyed, 2005). La única alternativa para encontrar diversas empresas de este sector en una zona, es acudir a directorios o bases de datos, páginas webs que recogen todas las empresas de este ámbito en un territorio, y de las que se indica o se redirige a su web corporativa. Ejemplos de ello son turismoactivo.com y ruraliberica.com a nivel España. En el primer caso, se puede seleccionar la actividad en la que se está interesado y el territorio, descubriendo así qué empresas ofertan dicha actividad en esa zona. Las actividades aparecen clasificadas tal y como se ha hecho en epígrafes anteriores, según el medio natural (terrestre, acuático y aéreo). La segunda web, muestra todas las empresas de turismo activo que se encuentran en España, pudiendo filtrar la búsqueda por comunidad autónoma.

Para analizar la oferta española, en este trabajo se ha utilizado la segunda web citada, ruraliberica.com, la cual detalla las empresas de turismo activo existentes al día de hoy en España. La población total de España de empresas de este tipo es de 769, cifra que coincidirá con la muestra analizada. Tales empresas están repartidas por todo el territorio español, exceptuando Melilla que no cuenta con ninguna. Más del 50% (52,93%) se encuentran concentradas en cuatro comunidades autónomas: Andalucía, Castilla León, Comunidad Valenciana y Cataluña, lo cual es esperable en cierta medida por tratarse de comunidades con mayor extensión geográfica (tabla 3 y gráfico 3).

Tras realizar un análisis de contenido de las páginas web de las 769 empresas, sobre la base de su cartera de productos en función de los tres posibles medios expuestos en el epígrafe anterior —terrestre, acuático y aéreo—, se encuentra una tendencia generalizada de preferencia por actividades del medio terrestre, ofertadas

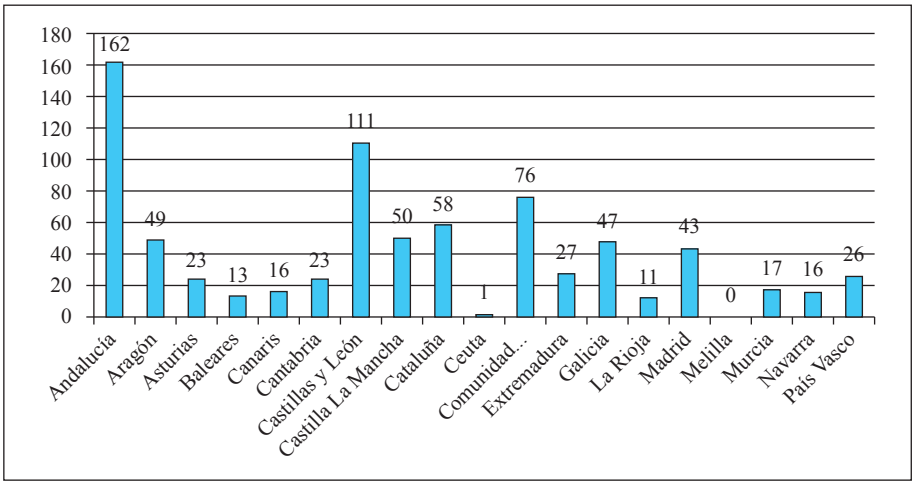
Tabla 3. Empresas de turismo activo del territorio español

Ranking	Comunidad autónoma	N° empresas	%	Terrestres	Acuáticas	Aéreas
1	Andalucía	162	21,07	143	21	14
6	Aragón	49	6,37	43	15	2
10	Asturias	23	2,99	20	8	0
12	Baleares	13	1,69	10	5	0
11	Canarias	16	2,08	13	3	1
10	Cantabria	23	2,99	22	3	1
2	Castilla y León	111	14,43	103	14	5
5	Castilla La Mancha	50	6,50	58	12	2
4	Cataluña	58	7,54	56	5	2
14	Ceuta	1	0,13	1	0	0
3	Comunidad Valenciana	76	9,88	69	8	5
9	Extremadura	27	3,51	27	3	0
7	Galicia	47	6,11	40	18	3
13	La Rioja	11	1,43	11	0	0

Ranking	Comunidad autónoma	N° empresas	%	Terrestres	Acuáticas	Aéreas
8	Madrid	43	5,59	37	2	1
15	Melilla	0	0,00	0	0	0
11	Murcia	17	2,21	15	5	0
11	Navarra	16	2,08	13	3	0
9	País Vasco	26	3,38	23	6	1
	TOTAL	769	100,00	704	131	37

Fuente: elaboración propia a partir de ruraliberica.com (abril 2012)

Gráfico 3. Empresas de turismo activo en España



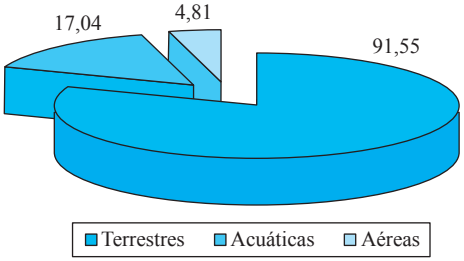
Fuente: elaboración propia a partir de ruraliberica.com (abril 2012)

por 704 empresas de la muestra analizada, entre las que destacan el senderismo, *quads*, barranquismo, ciclomontañismo, marcha a caballo y *paintball*. Es el medio preferido tanto para iniciar la actividad en este sector como para ampliar cartera, lo que lleva a deducir qué es lo que requiere menor inversión, preparación o condiciones más específicas. Tan solo el 17,04% de las empresas ofertan alguna actividad de tipo acuático y se centran en el *rafting*, piragüismo y algún paseo en velero u otra embarcación de recreo. Finalmente destaca la escasa oferta de actividades aéreas, que se limita al 4,81% de las empresas analizadas, las cuales ofertan paseos en globo y parapente en la mayoría de los casos.

Tanto las actividades acuáticas como aéreas son complementarias a las actividades terrestres, presentes en la mayor parte de las empresas analizadas (91,55%), siendo pocas las empresas que optan por especializarse en uno solo de estos dos medios (gráfico 4).

En lo que atañe a las actividades ofertadas, el rango se mueve en un mínimo de una —empresas que se especializan en una sola actividad— hasta más de treinta actividades diferentes, existiendo incluso la posibilidad de confeccionar paquetes de actividades en función del gusto del consumidor, produciéndose así cierta oferta personalizada también en este sector. La tendencia media es ofrecer alrededor de diez actividades.

Gráfico 4. Oferta de actividades de turismo activo en España según medio natural (%)



Fuente: elaboración propia a partir de ruraliberica.com (junio 2011)

5. Conclusiones

Una vez reconocida la importancia que el turismo puede representar para el desarrollo de una zona rural, nació el interés por parte de muchos destinos de atraer a los visitantes con el reclamo de sus recursos turísticos (Solsona 2008: 261). Como parte de estos recursos son habituales los naturales, propios de las zonas rurales; en la última década ha tomado notable importancia el turismo de naturaleza, y más concretamente una tipología perteneciente a este: el turismo activo. El actual turista está ávido por vivir experiencias, sensaciones y emociones, propias de la actual economía de experiencias en la que estamos inmersos. Y como respuesta a tal demanda, las actividades del turismo activo se presentan como idóneas, ya que suponen «realización de actividades deportivas de diferente intensidad física y que usen expresamente los recursos naturales sin degradarlos» (Antar-Ecotono, 2004, p. 14). Dentro de las distintas modalidades pertenecientes al turismo de naturaleza ya explicadas al inicio de este artículo, es la citada la que requiere una mayor actividad física y genera mayor número de sensaciones. Se está haciendo referencia a actividades como el *rafting*, kayak, globo, paracaidismo, senderismo o rutas 4x4, entre otras, ya que tanto el medio terrestre, como el acuático o aéreo es apropiado para este tipo de turismo.

En el caso del territorio español, existen una serie de reclamos turísticos, como su paisaje, topografía y entornos naturales, que han sido aprovechados por numerosas empresas para ofertar actividades de turismo activo que se desarrollen en tales entornos. Se puede concluir diciendo que España se convierte por tanto en un escenario favorable para todo tipo de actividades propias de este tipo de turismo, ya sean acuáticas, en sus numerosos ríos o extensos kilómetros de costa, o aéreas y terrestres, con multitud de zonas montañosas, senderos, barrancos o valles, susceptibles de ser aprovechados para el disfrute del turista activo. Por ello, actualmente España oferta a través de más de 700 empresas repartidas en todo su territorio, multitud de productos de esta tipología turística, desde las más conocidos y esperados como el senderismo, ciclomontañismo, *quads* o escalada, a los más novedosos y tal vez todavía poco conocidos, como los juegos de pistas o los enfocados a la cooperación en equipo y desarrollo de habilidades, como el *team building*. Además, tras realizar un análisis de contenido de las webs de las 724 empresas que actualmente ofrecen alguna actividad de este tipo, se extrae que de los tres medios analizados en el presente artículo —terrestre, acuático y aéreo—, destacan las actividades de tipo terrestre y llama la atención la escasa oferta en cuanto a actividades de tipo aéreo, medio todavía por explotar por gran parte de las empresas de turismo activo existentes en el país.

Referencias bibliográficas

Acuña, Ángel (1991). *Manual didáctico de actividades en la naturaleza*. Sevilla: Ediciones Wanceulen.

Antar-Ecotono, U.T.E. (2004). *El turismo de naturaleza en España y su plan de impulso*. Madrid: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Araújo, Noelia, Valerià Paül y José Antonio Fraiz (2011). El turismo activo o de aventura como componente destacado del turismo de naturaleza. Análisis de la oferta en Galicia. *Gran Tour: Revista de Investigaciones Turísticas*, 4, 8-31.

Ascaso, Jorge (1996). *Actividades en la naturaleza: la actividad física y deportiva extraescolar en los centros educativos*. Ministerio de Educación y Ciencia.

Bordeau, Pierre (1994). D'eau et de rocher: le canyoning. *Les Cahiers Espaces,* 35, 49-54.

Bouet, Michel (1968). *Signification du sport*. Paris: Éditions Universitaires.

Buckley, Ralf (2004). Skilled commercial adventure: The edge of tourism. En T. V. Singh (ed.), *New horizons in tourism* (pp. 37-48). Oxford: CAB International.

Buckley, Ralf (2007). Adventure tourism products: Price, duration, size, skill, remoteness. *Tourism Management*, 28, 428-1433.

Fuentes, Rafael (1995). *El turismo rural en España. Especial referencia al análisis de la demanda*. Madrid: Ministerio de Comercio y Turismo.

Funollet, Feliu (1995). Propuesta de clasificación de las actividades deportivas en el medio natural. *Apunts*, 41, 124-129.

Kane, Maurice y Robyn Zink (2004). Package adventure tours: Markers in serious leisure careers. *Leisure Studies*, 3(4), 329-345.

Luque, Ana María (2003). La evaluación del medio para la práctica de actividades turístico-deportivas en la naturaleza. *Cuadernos de Turismo*, 12, 131-149.

Mediano, Lucía (2008). Los retos del marketing en el turismo rural. En J.I. Pulido, *El turismo rural: estructura económica y configuración territorial en España rural* (pp. 235-259). Madrid: Ed. Síntesis.

Mezyed, R. (2005). Turismo rural y actividades al aire libre en España. *Análisis*.

Middleton, Victor, Allan Fyall y Michael Morgan (2009). *Marketing in Travel and Tourism*. Oxford/Burlington: Butterworth-Heinemann.

Miranda, Julián, Enrique Lacasa e Ignacio Muro (1995). Actividades físicas en la naturaleza: un objeto a investigar. Dimensiones científicas. *Apunts: educación física i sports*, 41, 108-123. Generalitat de Catalunya, Barcelona.

Nasser, Dirk (1995). «Deporte y turismo activo: una reflexión sociológica». Primer Congreso de Turismo Rural y Rurismo Activo (pp. 481-499). Junta de Castilla y León, Ávila.

Olivera, Javier (1995). Las actividades físicas de aventura en la naturaleza: análisis sociocultural. *Revista Apunts*, 41, 5-8.

Peñalver, María Teresa (2004). El turismo activo como alternativa y complemento al modelo turístico en la región de Murcia. *Cuadernos de Turismo*, 14, 179-215.

Solsona, Javier (2008). Las marcas-destino de turismo rural en España. En J.I. Pulido, *El turismo rural: estructura económica y configuración territorial en España rural* (pp. 262-286). Madrid: Ed. Síntesis.

Páginas web

Instituto Nacional de Estadística (INE). Consulta: 7/6/2012 <www.ine.es>

Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. Consulta: 7/6/2012 <www.magrama.gob.es>

Fecha de recepción: 24 de noviembre de 2011
Fecha de aceptación: 06 de mayo de 2012
Correspondencia: naraujo@uvigo.es
jafraiz@uvigo.es
v.pau.carril@usc.es

Desigualdad y desarrollo en América Latina: 1960-2010. Argentina-Chile-Colombia-Perú

Inequality and development in Latin America: 1960-2010. Argentina-Chile-Colombia-Perú

Héctor Omar Noejovich Chernoff

Pontificia Universidad Católica del Perú
Departamento de Economía

Resumen

En este artículo se intenta establecer un enfoque comparativo al proceso de desarrollo de cuatro países de la región, entendiendo el concepto de desarrollo con un significado más amplio que el de crecimiento e ingreso per cápita.

Palabras clave: desarrollo económico, políticas económicas, desigualdad.

Abstract

This paper aims to set a comparative point of view for the development process within four countries. In this case development is understood in a wide sense far from a merely growth and per capita income.

Keywords: economic development, economic policies, inequality.

Introducción

«Como no existe lectura inocente digamos de cuál lectura somos culpables» (Althusser, 1970, p. 19), de tal manera que las siguientes líneas constituyen una suerte de exposición de motivos.

En el presente trabajo se pretende comparar, desde una perspectiva histórica reciente, el desempeño económico, social e institucional del Perú con Argentina, Chile y Colombia, países con los cuales hay rasgos comparables, tanto de vecindad, como de pasados comunes; en otros términos. ¿Cómo calificar la trayectoria peruana con relación a los otros países de la muestra?

Como ya se ha señalado en anteriores trabajos (Noejovich, 2006) desde el «encuentro de dos mundos» en estos países se formaron sociedades hispanoamericanas por yuxtaposición, especialmente donde existían organizaciones políticas evolucionadas[2] base sobre la cual, y a través del tiempo, fueron construidas las actuales naciones donde los conceptos de Estado no terminan de integrarse totalmente con la institucionalidad de una democracia moderna.

Asimismo, la organización de partidos políticos tiene, en general y en diferentes grados, sustentos ideológicos débiles, o que si bien se originaron con una base sólida,

[1] Específicamente los casos de Mesoamérica y los Andes.

se fueron deteriorando en el tiempo[2] y debilitando, a su vez, la fortaleza institucional del Estado, que ahora se sustenta en personalidades más que en ideas.

El modelo «cepalino»[3] condujo a adjudicar al Estado el rol de liderazgo para el desarrollo, de donde el paradigma de la autosuficiencia provocó transformaciones internas, donde no solamente existe el problema de desigualdad en los ingresos, sino también en aspectos claves creando los problemas de vivienda, educación y salubridad que todos conocemos.

El objeto de este trabajo es revisar, en el período considerado, el desempeño de las distintas gestiones y estrategias tomando como muestra cuatro países: Argentina, Chile, Colombia y Perú.

Esa muestra, en el arco temporal señalado, ofrece una muestra variopinta de gestiones, ideologías y modelos, permitiendo revisar la interacción entre los aspectos económicos, sociales y políticas para evaluar si, efectivamente, se está realizando una transformación de una sociedad estamental, producto de la denominada «herencia colonial»[4], a una sociedad de clase[5].

1. Marco conceptual

1.1. Consideraciones metodológicas generales

La orientación histórica de nuestro enfoque se acomoda a aquello que Braudel (1950) denominó como «economía histórica», describiendo fenómenos de larga duración[6] (Braudel, 1958) y ubicando los acontecimientos en la seriación histórica. Bajo esta tesitura no se trata de seguir una lógica popperiana, sino una inferencial a través de la descripción fenomenológica del devenir histórico y por ello cabe, en primer lugar, identificar el contexto. Posteriormente se detallarán los indicadores cuantitativos elegidos con su respectiva fundamentación.

1.2. El período elegido y las referencias históricas

Para una rápida sistematización se han considerado tres etapas en la evolución de las políticas de los países estudiados:

1.2.1. 1960-1980

Se puede denominar este período «auge y caída de las políticas orientadas a la industrialización por sustitución de importaciones» —en adelante ISI— el cual aparejaba un proteccionismo ejercido tanto con barreras arancelarias como paraarancelarias; en esta etapa, los distintos gobiernos se focalizaron principalmente en la expansión del mercado interno con fuerte intervencionismo estatal no solo en materia regulatoria, sino la actuación del Estado como sujeto de derecho privado; además, el problema del subdesarrollo se planteó principalmente, en términos netamente económicos asociados con el crecimiento; y, por último, los gobiernos se encontraban inmersos en ideologías de corte nacionalista y populista.

Los efectos de esas políticas económicas son conocidos: inflación, crisis de balance de pagos y endeudamiento externo; a excepción de Colombia, los países de la muestra fueron afectados por golpes militares[7], reflejo de las debilidades institucionales.

[2] Como el caso del APRA en el Perú o los radicales en Argentina y Chile.
[3] Cuyo origen está plasmado en: *Economic Survey for Latin America* (CEPAL, 1949).
[4] Esta categorización es usual en la historiografía latinoamericana respecto del subdesarrollo (p. e. Sunkel y Paz, 1979).
[5] Se consideran los conceptos «estamento» y «clase» según Max Weber (1964 [1922]: 242-246).
[6] Es conveniente aclarar que la «larga duración» braudeliana no equivale al largo plazo de los economistas sino un comportamiento secular de, cuando menos, un siglo. Desde esa perspectiva nos hemos referido a la «yuxtaposición de sistemas» (ver *supra*).
[7] Colombia había pasado por esa experiencia en la década de 1950, con Rojas Pinilla.

1.2.2. 1980-1990

Se podría considerar como la «etapa del desequilibrio», donde la política macroeconómica pasó a ser el centro de las confrontaciones: indización, devaluaciones, congelamiento de precios, deuda externa y afines fueron los temas centrales[8]. El modelo ISI era defendido por oposición al denominado primario-exportador, dado que este último estaba asociado al deterioro de los términos de intercambio y la dependencia (véase Prebisch, 1981; Cardoso y Faletto, 1969; Frank, 1970; Wallerstein, 1979), siendo considerada esta última como fuente de desigualdades económicas y sociales. Quizás el logro más importante en esta etapa fue el retorno a la democracia y, con ello, una a reforzar los procesos de institucionalización.

1.2.3. 1990-2010

La cuestión de la deuda externa fue zanjada con el Plan Brady (véase Thorp, 1998, pp. 226 y ss.), a la par que se produjo una liberación y apertura de la economía dentro de las prescripciones del Consenso de Washington, mal denominado «modelo neoliberal»[9], y en el contexto de una «globalización», fundamentalmente sostenida por la potenciación de las comunicaciones a un nivel desconocido e inimaginable en etapas anteriores.

El centro de la discusión pasó del mero crecimiento económico al concepto de desarrollo humano, salvo en lo referente a la distribución del ingreso, la misma que se asocia con la exclusión social. En este extremo es más pertinente referirse al cambio de una sociedad «estamental» a una de «clase», como se afirmó anteriormente, especialmente para reforzar la institucionalización[10].

En la siguiente tabla se han resumido aquellos rasgos que, desde una perspectiva amplia permiten, enumerar aspectos políticos, económicos e institucionales de los cuatro países durante el período acotado:

Tabla 1

PAÍS	RASGOS DESTACABLES
Argentina	El modelo ISI fue implementado a partir de 1946. Gobiernos militares en los siguientes períodos: 1955-1958; 1966-1973; 1976-1983, con liberación de controles). Vuelta a la democracia a partir 1983 en implementación del modelo heterodoxo; desaparecen los partidos ideológicos (conservador, comunista, trotskista), quedando solamente el socialista. Apertura de la economía a partir de 1991. Vuelta a la heterodoxia a partir de 2003.
Chile	Los partidos políticos tienen contenido ideológico y el proceso de industrialización comienza hacia 1940. Gobierno militar en el período 1973-1988; se libera la economía. A partir de 1985 se introducen regulaciones en la economía que habían desaparecido a partir de 1973-1974.
Colombia	Violencia inserta en la sociedad; primero entre liberales y conservadores y luego por el narcoterrorismo. Pacto entre conservadores y liberales en el período 1958-1974. En 1961 se implementó el Plan Vallejo de promoción de exportaciones. Reforma constitucional y apertura de la economía en 1991. Plan Colombia en 1999.
Perú	Modelo ISI a partir de 1959. Gobierno militar en el período 1968-1980. Liberación de la economía en el período 1980-1985. Heterodoxia en la economía para el período 1985-1990. Liberación de la economía desde entonces. Personalización en la política a partir de 1990.

[8] Un enfoque amplio sobre esta temática en Damill, Fanelli y Frenkel (1994).
[9] Para una discusión más amplia remitirse a Noejovich (2010, 2011).
[10] En la sociedad «estamental» se efectúan reclamos desde el posicionamiento social y de ella se proyecta la exclusión. El proceso de institucionalización conlleva la transformación de una sociedad de «clase» en sentido estrictamente económico y/o de la vida material.

1.3. Metodología y fuentes

El marco analítico del presente trabajo descansa, principalmente, en la elaboración de series cronológicas de largo plazo y la estimación de las tendencias; los datos faltantes fueron completados por interpolación exponencial a fin de presentar una serie continua[11].

En general se ha seguido el esquema de CEPAL, con indicadores demográficos, sociales y económicos orientados a confrontar los discursos políticos actuales respecto de temas como la pobreza, las desigualdades, el comercio exterior, la presión tributaria, entre otros.

Los temas «politizados» en la actualidad, serían:

- Apertura de la economía. El argumento es que las exportaciones hacen regresar a una economía «primario-exportadora» y no dinamizan el mercado interno.
- Modelo. El uso del término está alejado del concepto científico en el sentido hipotético-deductivo con idea de aproximarse a un dogma; una «etiqueta» con objetivos políticos.
- Inversiones y presión tributaria. El tema en discusión es aumentar esta última para que la política fiscal sea más redistributiva, con el contraargumento que se desalentaría la inversión.

La exposición está dividida en dos niveles: la comparación global y el análisis individual propio de cada país; a su vez, el comienzo de la exposición parte de indicadores de desarrollo social y demográfico y se relegan los indicadores económicos propiamente dichos a un segundo plano, toda vez que la idea subyacente de este trabajo estriba en considerar los factores políticos e ideológicos —incluso por defecto— como motores de la gestión, muchas veces contraria a las opiniones técnicas.

Sobre esa base se procedió a dar una lectura histórica de la coyuntura[12] presentada, incluyendo las secuencias de corta duración (véase Braudel 1958) y acontecimientos puntuales en el análisis de cada país. Los indicadores sociales se refieren a los temas de salud, educación, vivienda y población; los económicos, al crecimiento, exportaciones, formación bruta de capital y presión tributaria. Temas, todos ellos, inmersos en los discursos políticos.

Las fuentes[13] utilizadas provienen de organismos e instituciones internacionales y se completan, en algunos casos referidos a los años recientes, con informaciones nacionales.

2. Nivel comparativo

2.1. Perfiles globales

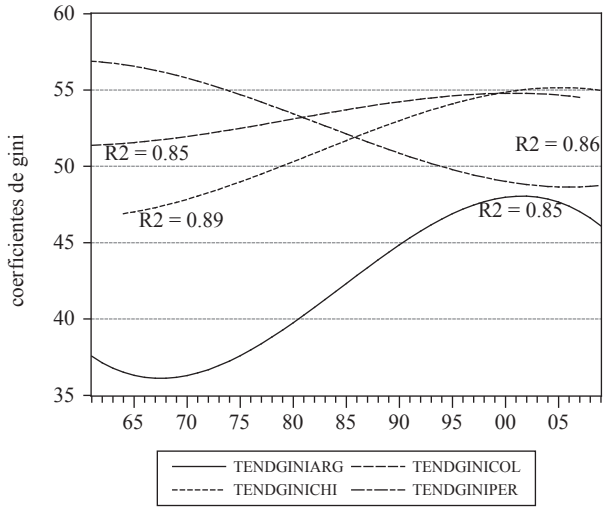
En primer lugar se abordará el panorama desde la perspectiva de dos índices usuales: el coeficiente de Gini y el índice de desarrollo humano establecido por las Naciones Unidas.

Existe cierta polémica respecto a la metodología del primero, especialmente respecto del primero existen discusiones sobre la metodología, especialmente la referencia de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO); sin embargo, como se trabaja con una

[11] Los detalles matemáticos se encuentran en el anexo I.
[12] Aquí el término 'coyuntura' está siendo utilizado en sentido braudeliano y representa el 'largo plazo' de los economistas.
[13] Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Fondo Monetario Internacional, Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (SEDLAC), World Institute for Development Economic Research (WIDER) y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

fuente internacional, el sesgo de los errores es el mismo para todas las muestras; por lo tanto para efectos comparativos resulta irrelevante, siempre bajo el supuesto que la metodología —y los errores posibles— de los organismos internacionales es constante para cada indicador.

Gráfico 1. Distribución del ingreso. Tendencias 1961-2009

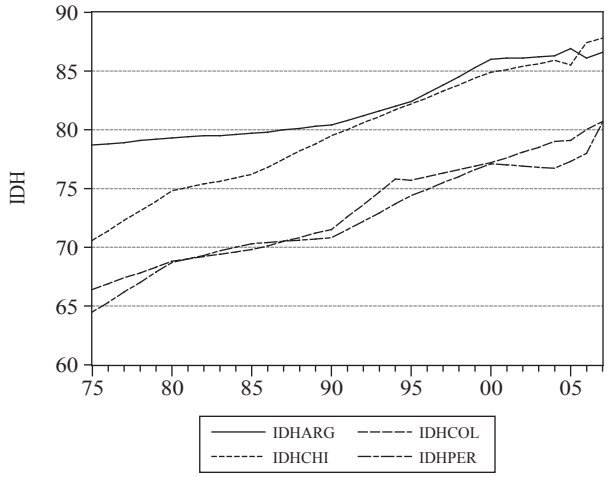


Fuentes: WIDER 2000, SEDLAC 2010. Elaboración propia

Se comenzará con el análisis del mentado coeficiente de Gini visto en una perspectiva tendencial de casi cincuenta años el caso de los cuatro países elegidos para la muestra. Las tendencias se presentan bastante estables en el tiempo sugiriendo un proceso de concentración para el caso chileno y colombiano, contrariamente al caso peruano; para este último es evidente que no es correcto asumir la desigualdad como una consecuencia del Consenso de Washington. En el caso argentino puede ser parcialmente cierto, pero la desigualdad ha venido aumentado desde comienzos de la década de 1970, hecho que en el caso específico del país.

Parecería claro que los países con evidentes aportes e inmigración europea que se orientan más notoriamente a una «sociedad clasista» —el caso de Argentina y Chile— tienden hacia una concentración del ingreso en forma más acentuada que los países andinos —Colombia y Perú—. Pero más notable es la evolución del índice de desarrollo humano —en adelante IDH—, que muestra el gráfico 2.

Gráfico 2. Índice de desarrollo humano: 1975-2007



Fuente: PNUD 2010. Elaboración propia

Resulta evidente que los desequilibrios y ajustes no parecen haber tenido mayor influencia en el IDH ya que, como se sabe, incluye otras variables distintas del ingreso[14]; en este caso, se observa un sendero semejante tanto en los países andinos como en los del sur. Para reforzar la argumentación se analizará a continuación el tema de la pobreza:

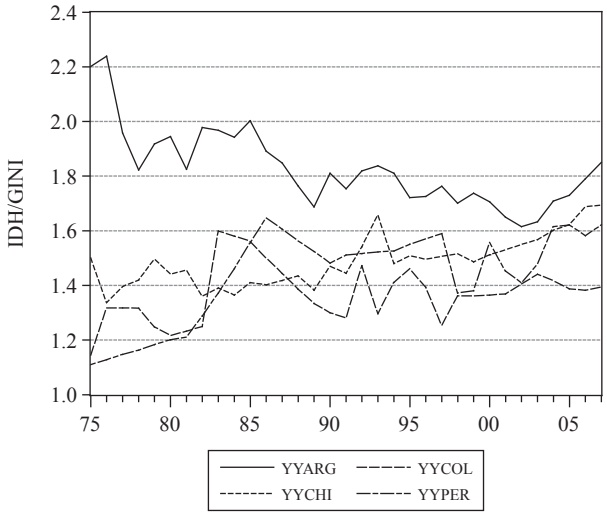
[14] Elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Sus componentes son la esperanza de vida al nacer, la educación y el nivel de vida.

Tabla 2. Pobreza e indigencia: indicadores nacionales. Porcentaje de población

	Argentina (1999-2009)	Chile (2000-2009)	Colombia (2002-2009)	Perú (2001-2009)
Pobreza Inicio	23,7	20,2	54,2	54,8
A 2009	11,3	11,5	45,7	34,8
Promedio anual*	1,24	1,21	1,02	2,5
Indigencia Inicio	6,7	5,6	5,6	9,9
A 2009	6,8	3,6	3,6	2,8
Promedio anual		0,22	0,49	0,89

* Promedio aritmético = (inicial - índice final)/número de años entre ambos.
Fuente: CEPAL, 2010. Elaboración propia

Gráfico 3. Ponderación de índices: IDH y Gini



Fuentes: WIDER, 2000; SEDLAC, 2010; PNUD, 2010. Elaboración propia

En este gráfico aparece una convergencia entre los cuatro países y disminución de las brechas existentes en 1975 con respecto de Argentina, país que aparece mejor posicionado.

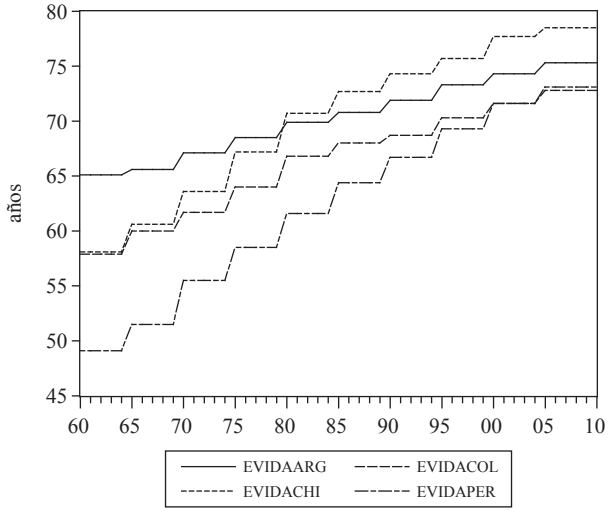
2.2. Indicadores sociales

Las referencias se concentran en tres aspectos: salud, educación y vivienda.

2.2.1. Salud

Un indicador elocuente es el en la esperanza de vida que, obviamente, no solo es una respuesta a los adelantos científicos sino a la atención médica, modernización de infraestructura, campañas y otros similares. El gráfico 4 muestra con claridad que Chile ha tenido el mejor comportamiento en este aspecto, aunque también el caso del Perú es relevante, en tanto la brecha que existía en 1960 con Argentina, donde la esperanza de vida era mayor, se ha acortado notoriamente poniéndose a la par de Colombia en un proceso convergente.

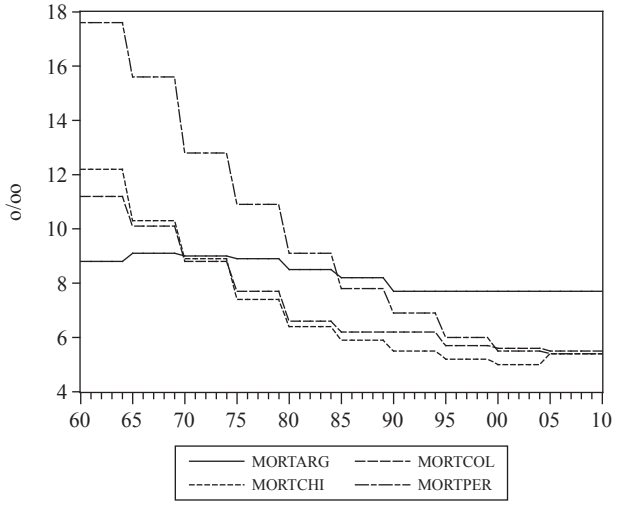
Gráfico 4. Esperanza de vida al nacer. Promedios quinquenales: 1960-2010



Fuente. CEPAL. Elaboración propia

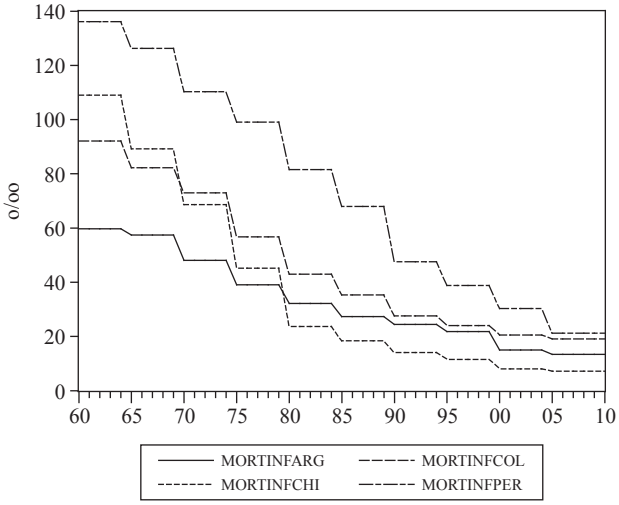
También sucede algo semejante con la mortalidad en general y la mortalidad infantil, en especial, como se observa a continuación:

Gráfico 5. Tasa de mortalidad. Promedios quinquenales: 1960-2010



Fuente: CEPAL. Elaboración propia

Gráfico 6. Tasa de mortalidad infantil. Promedios quinquenales: 1960-2010

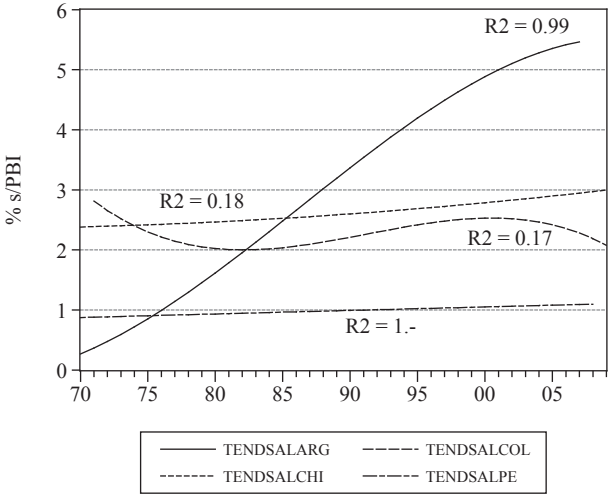


Fuente: CEPAL. Elaboración propia

Nuevamente se destaca el caso chileno en la evolución de la salud, sin perjuicio que la velocidad de esa mejoría para Perú, como denota la convergencia entre las series.

Estos indicadores no guardan relación aparente con los modelos económicos; esto se corroboraría con el gasto público en salud, cuyas magnitudes no muestran gran concordancia con los resultados en esperanza de vida y mortalidad.

Gráfico 7. Gasto público en salud. Porcentaje sobre PBI. Tendencias: 1970-2009



Fuente: CEPAL. Elaboración propia

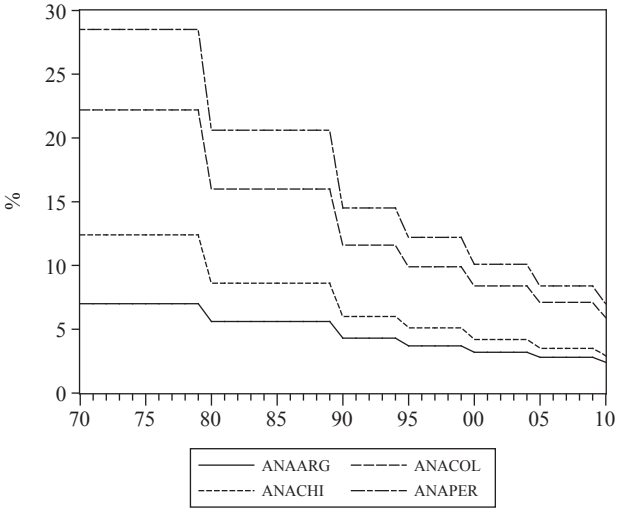
En este caso también actúan los diferentes sistemas de salud especialmente en el caso argentino donde el gasto público del sector recoge las transferencias a los sindicatos, tanto de los aportes individuales como de la participación estatal[15], hecho que no sucede en los otros países. Desde esta perspectiva podemos reforzar nuestra argumentación sobre que el tema no pasa necesariamente por las políticas macroeconómicas.

[15] Son las llamadas Obras Sociales que funcionan como Empresas Prestadoras de Salud.

2.2.2. Educación

La evolución positiva en la materia se repite en el campo educativo. Aun cuando no podemos opinar sobre la calidad de la educación, pero sí hay indicación de un mayor nivel de escolaridad y disminución del analfabetismo como se observa en los gráficos siguientes, en los cuales se pone de relieve el progreso del Perú respecto de los países tradicionalmente líderes en América Latina como el caso de Argentina y Chile. El siguiente gráfico muestra el analfabetismo en personas de ambos sexos de 15 años o más.

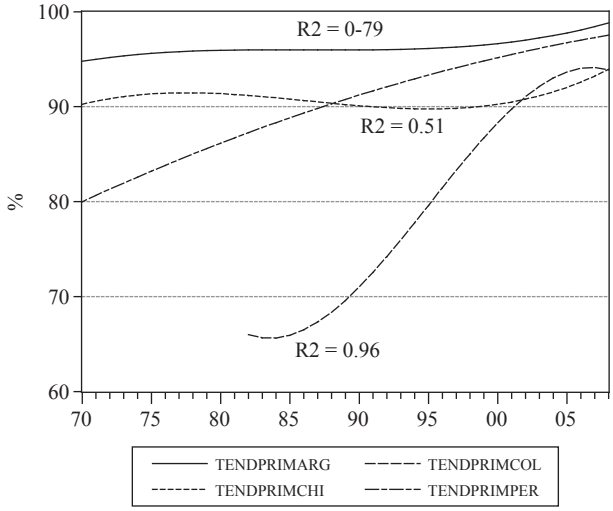
Gráfico 8. Tasa de analfabetismo para mayores de 15 años. Promedios decenales-quinquenales: 1970-2010



Fuente. CEPAL. Elaboración propia

Una interpretación plausible de la disminución del analfabetismo es la creciente migración a las ciudades, de tal manera que la política económica no parece haber tenido relación. Se puede observar que la disminución de las brechas se hace más evidente después de 1990, fenómeno que coincide con la creciente escolaridad medida con la tasa neta de matrícula.

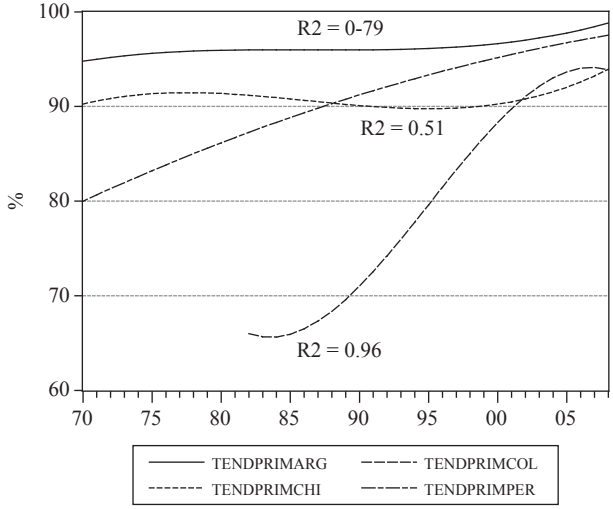
Gráfico 9. Escolaridad primaria. Tendencias: 1970-2008



Fuente: CEPAL. Elaboración propia

Nuevamente destaca el Perú por sus altos niveles en la escolaridad primaria, fenómeno que se observa también en la secundaria como se aprecia del siguiente gráfico.

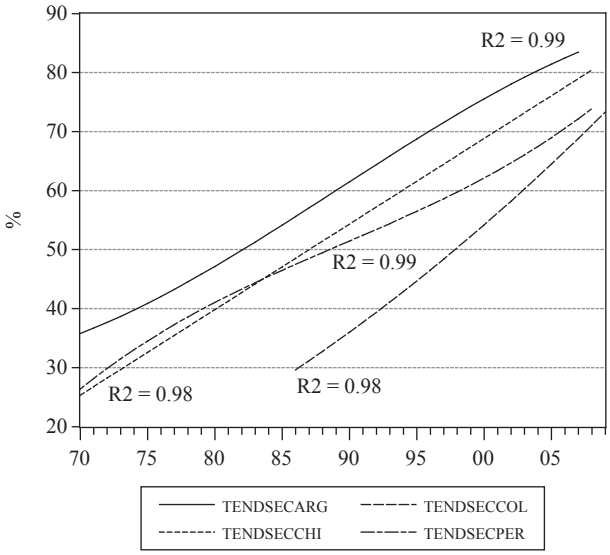
Gráfico 10. Escolaridad secundaria. Tendencias: 1970-2009



Fuente: CEPAL. Elaboración propia

Se puede concluir que la menor eficiencia que presenta el caso colombiano estaría relacionada con el problema de violencia que dificultaría la concurrencia a las escuelas. Finalmente, el siguiente gráfico presenta el gasto público en el sector.

Gráfico 11. Gasto público en educación. Porcentaje sobre el PBI. Tendencias: 1980-2008



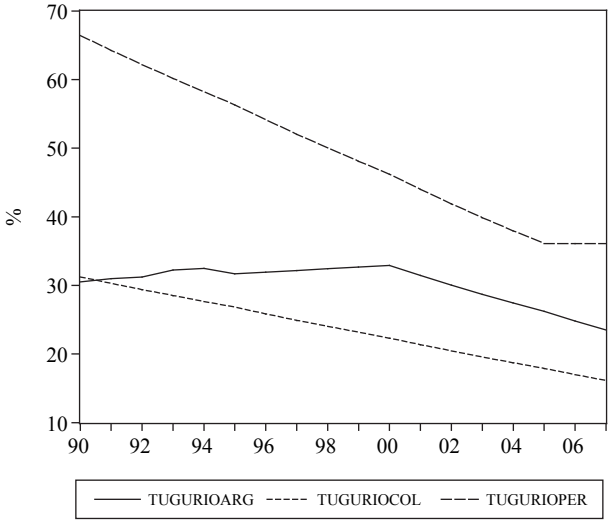
Fuente: CEPAL. Elaboración propia

En este caso, se observa una situación un tanto análoga al sector salud, donde la interpretación del gasto no es congruente con la eficiencia en el nivel de escolaridad; las diferencias en la organización de los sistemas educativos podrían ser una explicación. En el caso peruano la tendencia no es tan estable, como en los casos de Argentina y Colombia, hecho que evidenciaría poca estabilidad en la política de gasto público en el sector[16].

2.2.3. Vivienda

Este sector parece presentar los problemas más graves debido a la migración mencionada líneas más arriba. Además, las estadísticas son más complejas y de períodos en general más recientes; el gráfico 12 proporciona una primera aproximación.

Gráfico12. Población tugurizada: 1990-2007



Fuente: CEPAL. Elaboración propia

No se ha incluido Chile porque la información es magra[17]; nuevamente destaca el comportamiento del Perú con relación a los restantes países, especialmente si se considera que este análisis comienza en 1990 y, por lo tanto, abarca el período estigmatizado como «neoliberal».

Pero la tugurización solamente indica el hacinamiento, de tal manera que nuestra apreciación se completará con los indicadores de agua corriente, desagüe y luz eléctrica que se muestran en la siguiente tabla.

[16] Hay que tener presente que, en todos los casos se toma el gasto del Gobierno central que no necesariamente es el único presupuesto, toda vez que el grado de descentralización (provincias, regiones, municipios) es diferente entre los países seleccionados.

[17] Hay solamente referencias para el año 2005: 9%, que indicaría una mejor posición de Chile con respecto a los otros países de la muestra.

Tabla 3. Porcentaje de viviendas con agua corriente

Años	1993	2001	2002	2007	2009
Argentina		84,11			98,9
Chile			91,01		93,8
Colombia	79,70				86,0
Perú	46,70			63,65	68,6

Fuentes: CEPAL; World Bank, 2008. Elaboración propia

Si bien el caso peruano es el más rezagado, hay que hacer notar que, para el período 1993-2009, existe un incremento de casi 50% de hogares, que utilizan el servicio público, situación que se repite, con pequeñas diferencias, en el uso de redes de desagüe (47%) y el abastecimiento de fluido eléctrico (52%), como se aprecia en las tablas siguientes:

Tabla 4. Porcentaje de viviendas con desagüe

Años	1993	2001	2002	2007	2009
Argentina		56,05			64,2
Chile			90,40		84,4
Colombia	63,02				73,5
Perú	39,97			54,17	57,2

Fuente: CEPAL; World Bank, 2008. Elaboración propia

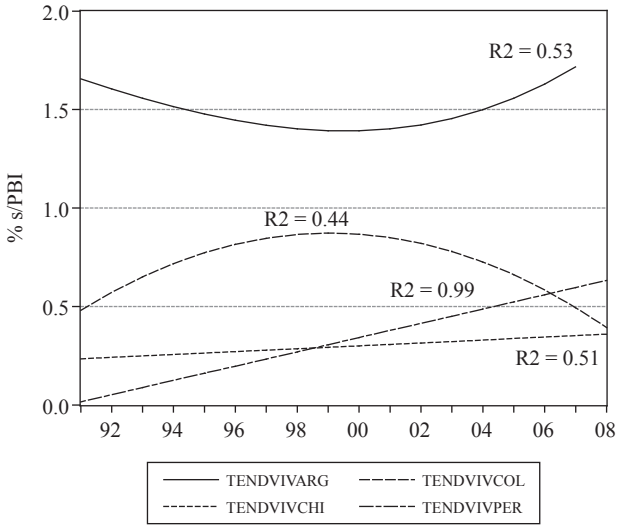
Tabla 5. Porcentaje de viviendas con luz eléctrica

Años	1993	2001	2002	2007	2009
Argentina		95,17			n.d.
Chile			97,02		99,4
Colombia	85,79				96,2
Perú	54,90			74,09	83,5

Fuentes: CEPAL; World Bank, 2008. Elaboración propia

Para completar la sección, se muestra la evolución del gasto público en el sector en el siguiente gráfico.

Gráfico 13. Gasto público en vivienda. Porcentaje sobre PBI. Tendencias: 1991-2008



Fuente: CEPAL. Elaboración propia

Nuevamente, como en el caso de salud y educación, las estructuras nacionales de esos sectores podrían explicar las diferencias; como, por ejemplo, el caso argentino, que muestra un nivel de gasto en el sector mucho mayor que el caso peruano, que no se ve reflejado en los índices de tugurización (ver gráfico 12); para este último caso el incremento a partir de 2001 es significativo y mayor a los niveles de Chile y Colombia.

Sin embargo en Perú se muestra una tendencia estable hacia destinar partidas presupuestarias al sector vivienda.

Sin perjuicio de las reflexiones finales, los indicadores sociales estarían corroborando el argumento sobre el problema de desarrollo, que no descansa meramente en los «modelos» como se alega en los discursos políticos, sino en las estrategias y ejecución de los planes de gobierno, producto de la eficiencia de los marcos institucionales.

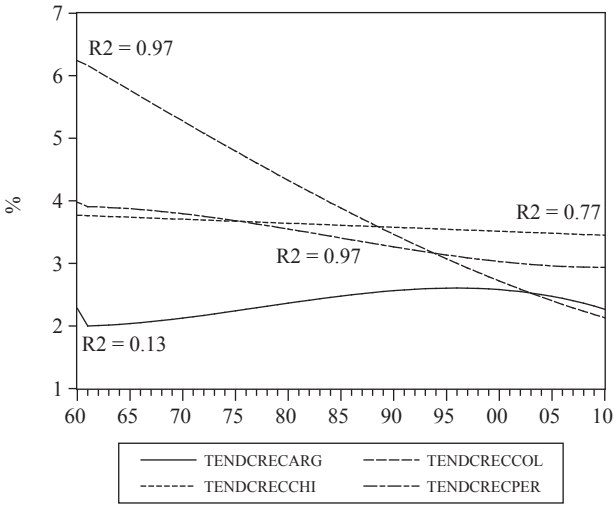
2.3. Indicadores económicos

Tal como se afirmó anteriormente, en este trabajo se descartan aquellos indicadores tradicionalmente referidos a las políticas macroeconómicas[18], para centrarse en crecimiento, tanto de PBI como de población, desocupación, exportaciones, presión tributaria y formación bruta de capital; todos ellos en porcentajes sobre el PBI.

2.3.1. Crecimiento y desocupación

Tratándose de una perspectiva comparativa de largo plazo, se presentan solamente las tendencias, reservando tanto la discusión de las fluctuaciones, como la sincronización de las series con la institucionalización y los acontecimientos políticos para el análisis individual.

Gráfico 14. Tasas de crecimiento poblacional. Tendencias: 1960-2010

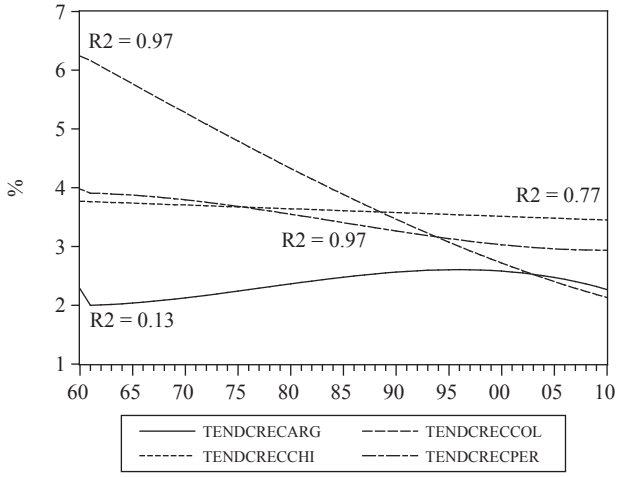


Fuentes: CEPAL, FMI. Elaboración propia

Se observa que las tasas de crecimiento poblacional tienden a disminuir, fenómeno congruente con las políticas demográficas de reducción del índice de natalidad y de mortalidad infantil, conjuntamente con el aumento de la esperanza de vida; el gráfico 14 sugiere que Perú tuvo un desempeño mejor que Colombia[19].

El siguiente gráfico nos muestra la evolución del crecimiento económico medido por el PBI; allí, la estabilidad, medida por la bondad del ajuste, sugiere que Colombia y Perú han tenido un comportamiento con menores variaciones bruscas, a diferencia de Chile y Argentina, que denotan un comportamiento más accidentado, el mismo que se relacionará con los hechos políticos en la análisis a nivel individual.

Gráfico 15. Tasas de crecimiento del PBI. Tendencias: 1960-2010



Fuentes: CEPAL, FMI. Elaboración propia

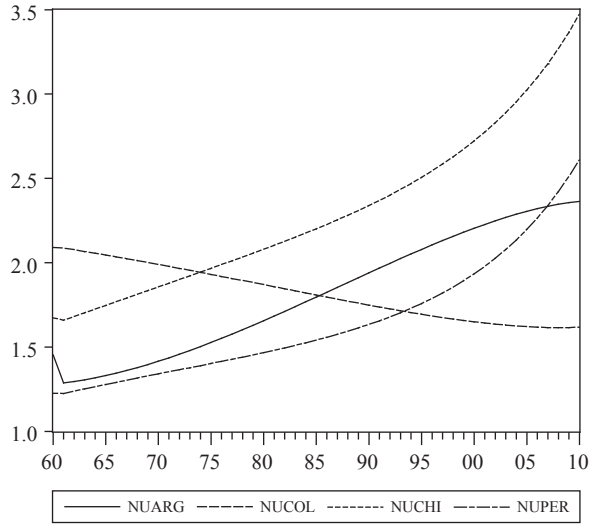
Surge una pregunta importante: ¿las tasas de crecimiento del PBI armonizaron con las tasas de crecimiento poblacional? El nivel de vida es una de las componentes del desarrollo y usualmente es medida por el ingreso per cápita. La cuestión estriba en que, en un período

[18] Nos referimos a temas como inflación, deuda externa, balance de pagos y similares.
[19] No se han insertado los r^2 en el gráfico porque, salvo Argentina (0,93), los restantes son prácticamente iguales a la unidad.

largo, con inflaciones, cambios de moneda, mercados de moneda extranjera distorsionados y perturbaciones afines, resulta difícil establecer índices estables en un lapso tan prolongado, donde también las canastas de consumo son diferentes; por ello utilizamos nuestra medición se ha realizado a través de la elasticidad temporal.

Entendemos la «elasticidad temporal», como el cociente entre la tendencia de crecimiento del PBI y la tendencia del crecimiento poblacional: es decir estamos confrontando el comportamiento de las dos tasas a lo largo de medio siglo[20].

Gráfico 16. Crecimiento: PBI y población. Elasticidad temporal: 1960-2010

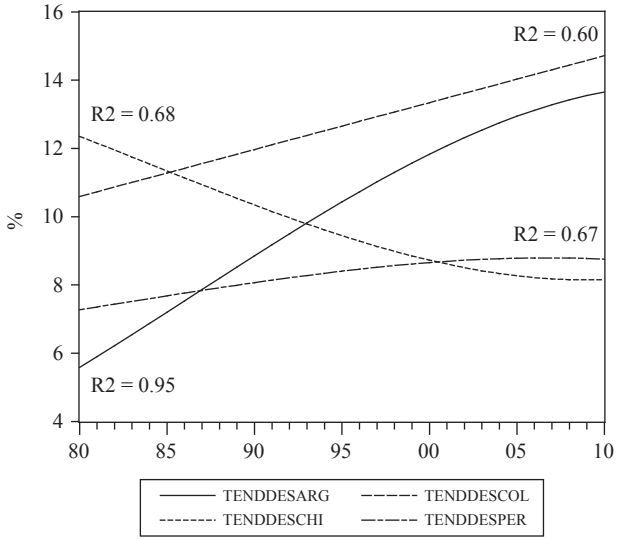


Fuente: gráficos anteriores. Elaboración propia

El gráfico anterior muestra el comportamiento de Perú que sigue la senda de aceleración del desarrollo chileno: es decir las tasas de crecimiento del PBI son cada vez más altas que las del crecimiento de la población; sin embargo, en Colombia sucede lo contrario, en tanto que el caso argentino da la sensación de orientarse hacia un estancamiento.

Para concluir esta sección, se presenta a continuación la evolución de las tasas de desocupación.

Gráfico 17. Tasa de desocupación. Tendencias: 1980-2010



Fuentes: CEPAL, FMI. Elaboración propia

Los resultados se restringen al empleo formal por el tipo de fuentes utilizadas; los índices de ajuste arrojan similitud en Chile, Colombia y Perú, mas no así en el caso argentino.

La diferencia, desde nuestra perspectiva, podría descansar en las organizaciones sindicales. Mientras en el primer caso, se parte de los sindicatos por unidades de producción, después agremiados según las ramas de la industria; en cambio, Argentina tiene una organización sindical vertical y monolítica, con una central única y sindicalización por gremios y no por unidades

[20] En el mismo sentido fue utilizada en Noejovich y Salles (2001). Entendemos que, en este caso, es una *proxy* del PBI per cápita.

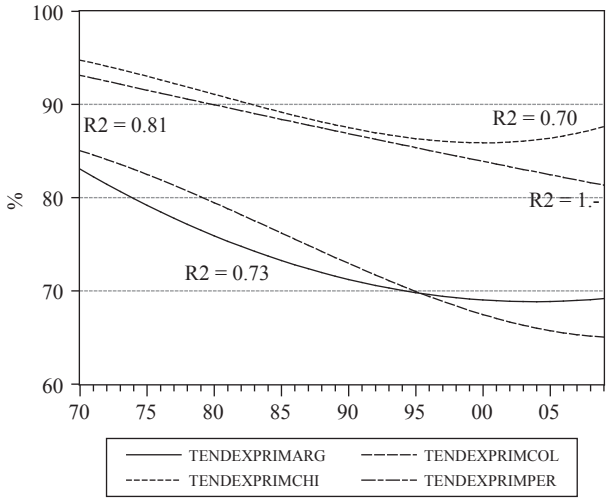
de producción[21]. Consecuentemente, las fluctuaciones en el sector de empleo formal son muchísimo más limitadas que en los otros países de la muestra.

2.3.2. Exportaciones

Uno de los temas importantes de discusión es la apertura del comercio exterior generalizada a partir de 1990, con excepción de Chile donde se produjo a partir de 1974-1975. A continuación se presentan los datos en dos niveles: total y el correspondiente a productos primarios.

En primer lugar, se muestran las tendencias de las exportaciones totales su tendencia.

Gráfico18. Exportaciones y PBI. Tendencias: 1970-2010

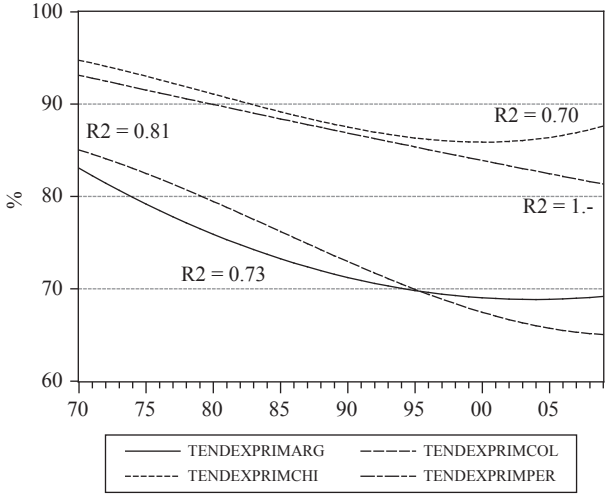


Fuente: CEPAL. Elaboración propia

Resulta evidente que el comercio exterior es relevante para los países de la muestra, entre los cuales destaca el caso de Chile, concordando con otros indicadores que se han presentado: una primera conclusión, por tanto, es que la hipótesis sobre la irrelevancia de la apertura comercial para el desarrollo debe ser rechazada.

Uno de los argumentos contrarios ha sido contra el denominado «modelo primario exportador»; sin embargo, se pueden apreciar tendencias estables y descendientes, señal de una clara orientación a la diversificación de las exportaciones.

Gráfico19. Exportaciones de productos primarios Porcentaje sobre el total de exportaciones Tendencias: 1970-2009



Fuente: CEPAL. Elaboración propia

La explotación minera en Chile y Perú[22], evidentemente genera que estos productos graviten más en la economía, frente a una mayor diversificación como ha ocurrido tanto en Argentina como en Colombia, donde existen estructuras agrícola-ganaderas que permiten orientar la exportación a productos alimenticios. Por otro lado, en el caso argentino, el Mercosur favorece a ello, mientras que el Tratado de Libre Comercio

[21] Prácticamente de afiliación compulsiva en el sector formal; recién hace un par de años un fallo de la Corte Suprema ha relajado esta limitación.

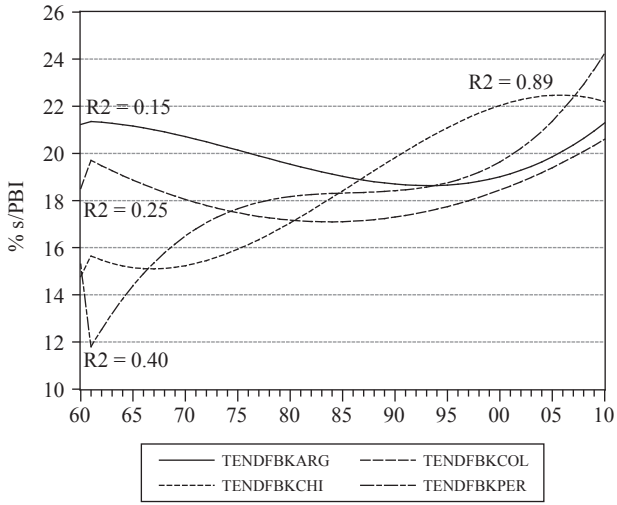
[22] Se debe recalcar que, en el caso del Perú, la tendencia a la diversificación es más significativa y estable que en el caso chileno.

(TLC) con los Estados Unidos además del Plan Vallejo influyen en la situación colombiana[23].

2.3.3. Formación bruta de capital y presión tributaria

En esta parte se analiza información para discutir si la presión tributaria desalienta las inversiones[24], como se argumenta con frecuencia. El siguiente gráfico presenta la presión tributaria en términos tendenciales.

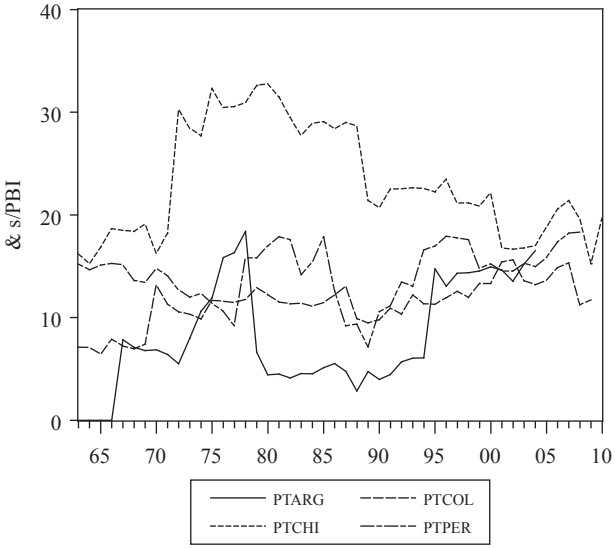
Gráfico 20. Formación bruta de capital. Tendencias: 1960-2010



Fuente: FMI. Elaboración propia

Los patrones de comportamiento más estables corresponden a la economía chilena seguidos por la peruana, en tanto que los más inestables recaen en las economías argentina y colombiana; en la primera debido al carácter marcadamente especulativo (véase Noejovich, 2010) en los mercados financieros y en la segunda, a causa de la violencia crónica que sufre el país desde hace varias décadas.

Gráfico 21. Presión tributaria. Tendencia: 1963-2010



Fuente: FMI. Elaboración propia

Debe tenerse presente que la presión tributaria se refiere a los gravámenes del Gobierno central y no incluye la descentralización fiscal[25] dentro de los respectivos marcos institucionales, a los que se hará referencia en los casos particulares de cada país.

Esas modificaciones obviamente alteran la bondad de cada ajuste al estimar la tendencia en cincuenta años y esto se observa en el caso argentino, donde la tendencia es estable en consideración al sistema federal que rige desde 1853. Por otro lado, Chile y Colombia han estado en proceso de descentralización y cambio institucional. El primero, a partir del gobierno militar y el segundo con la Constitución de 1991 (véase Angell, Lowden y Thorp, 2001). En Perú, si bien estaba prevista en la Constitución de 1979, la implementación

[23] Se ampliará en la parte final.
[24] Se está utilizando la formación bruta como *proxy* de la inversión.
[25] Es decir que se encuentra excluidos los impuestos regionales, provinciales y/o municipales.

efectiva con asignación de recursos es más reciente (2002)[26].

De todas maneras, con estas salvedades, la presión tributaria en Perú ha venido siendo más alta que en Argentina y Colombia y presenta una convergencia con la chilena.

En cuanto a la creencia acerca del desaliento a las inversiones con motivo de la presión tributaria la tabla 6 contradice esa hipótesis, salvo en el caso argentino por ser una economía más especulativa.

Tabla 6. Correlación[27]. Formación bruta de capital/presión tributaria 1967-2004

País	ρ
Argentina	-0,50
Chile	0,11
Colombia	-0,01
Perú	0,63

Fuente: FMI. Elaboración propia

Completada la visión comparativa, se afinará el análisis en la siguiente sección de los casos particulares relacionando los indicadores con los eventos políticos.

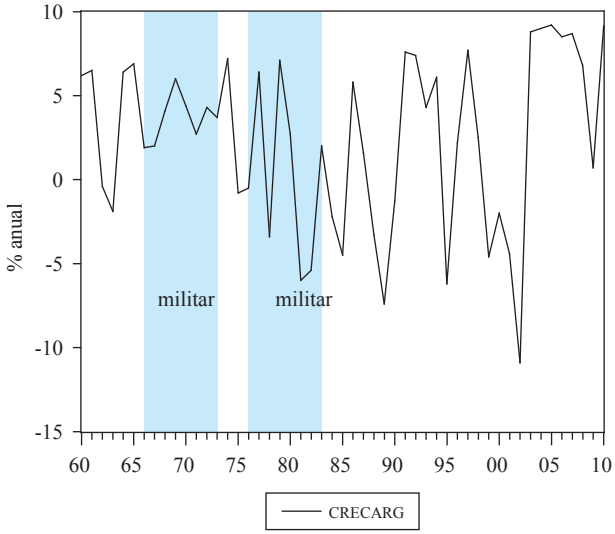
3. Nivel individual

En este nivel se pretende describir las evoluciones político-institucionales teniendo como punto de partida las oscilaciones del PBI en términos anuales, las tendencias y las fluctuaciones derivadas en consecuencia.

3.1. Argentina

En el siguiente gráfico se muestran los movimientos de las variaciones anuales del PBI de este país.

Gráfico 22. Argentina. Variaciones anuales del PBI: 1960-2010



Fuente: FMI. Elaboración propia

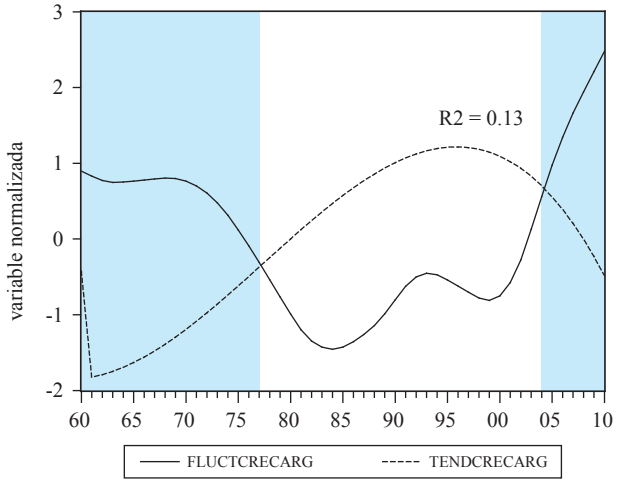
Claramente se observan altibajos bruscos de aproximadamente seis años y en forma recurrente[28] que se corresponden con las dificultades institucionales. Una suerte de alianza cívico militar siguió al proyecto desarrollista del presidente Frondizi, y desembocó finalmente en un gobierno militar que duró hasta 1973, año en que se permitió el regreso de Juan Domingo Perón, expatriado desde 1955.

A partir de 1943, bajo la égida de Perón, primero desde la Secretaría de Trabajo y luego bajo su presidencia constitucional, estableció un sistema corporativo paralelo al sistema institucional republicano, ya que su fuerza política descansaba en un sindicalismo vertical mediante la Confederación General del Trabajo, poderosa organización hasta el presente.

[26] Si bien las municipalidades recaudan el impuesto predial y las alcabalas.
[27] Índice ρ calculado sobre la base de las tendencias.
[28] Salvo el primero 63-76, los siguientes se ubican en 76-82, 83-89; 89-95; 95-2001 aproximadamente.

Los conflictos entre ese «Estado corporativo» y un «Estado republicano» subsisten a los que, adicionalmente, se generan de un «Estado federal» a través de los caudillismos locales. Antes de proseguir veamos las estimaciones de las fluctuaciones en forma de serie temporal continua en el siguiente gráfico.

Gráfico 23. Argentina.
Fluctuaciones y tendencias del PBI: 1960-2010



Fuente: FMI. Elaboración propia

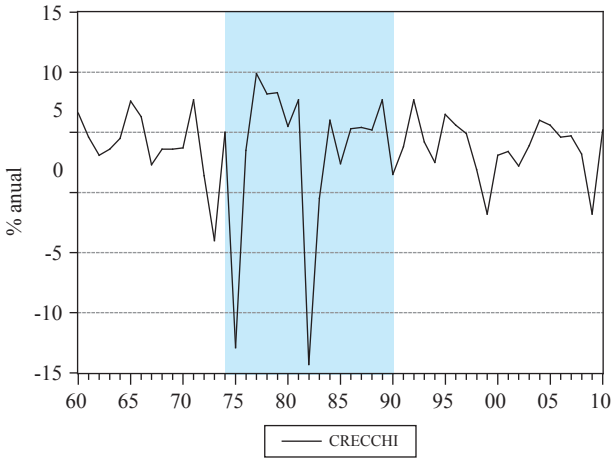
Las áreas sombreadas indican los períodos en que las fluctuaciones estaban por arriba de la tendencia, cuya baja bondad de ajuste refleja no solamente los cambios de políticas económicas en visiones de corto plazo, sino el efecto de los conflictos propios de esa organización corporativa que convierte a la institucionalidad en un choque entre factores de poder[29], estos últimos apoyados en recursos económicos que no provienen de canales usuales en una economía de mercado, como es el caso de la organización sindical que maneja un porción importante del mercado de salud, así como también del turismo[30].

El repunte de las tasas de crecimiento en los últimos ocho años obedece a políticas económicas de corte populista con servicios públicos subsidiados, controles sobre el comercio exterior, que es también un importante proveedor de recursos fiscales a través del impuesto a las exportaciones[31]. Esto explicaría, parcialmente, la correlación negativa entre la formación bruta de capital y la presión tributaria que se observa en la tabla 8.

3.2. Chile

A diferencia del caso argentino, como se aprecia en el siguiente gráfico, se asocia con más claridad la estabilidad política con el comportamiento de la economía.

Gráfico 24. Chile.
Variaciones del PBI: 1960-2010

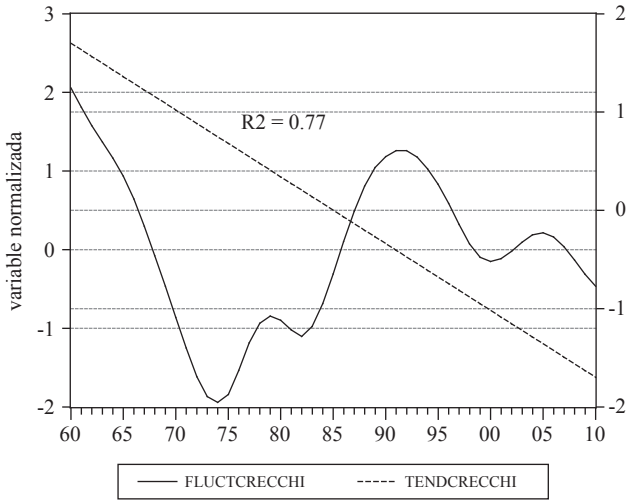


Fuente: FMI. Elaboración propia

[29] Para ampliar esta visión ver Erro (1993). Un enfoque con un mayor arco temporal en Rapaport (2000) y Rock (1987).
[30] Como se señaló anteriormente, las «Obras Sociales son manejadas por sindicatos gremiales, cuyos rubros principales son operar como empresas prestadoras de salud y la administración de cadenas hoteleras propias.
[31] Denominados eufemísticamente como «retenciones».

En comparación con el caso argentino, se puede observar a primera vista que los movimientos salvo dos —1974-1975[32]; 1982-1983[33]— no han sido bruscos, hecho que indicaría una cierta estabilidad; esta apreciación puede ser corroborada con el siguiente gráfico.

Gráfico 25. Chile.
Fluctuaciones y tendencias: 1960-2010



Fuente: FMI. Elaboración propia

Si se compara con el caso argentino, la mayor estabilidad de la tendencia es también reflejo de un marco institucional más claro, fenómeno que refleja la existencia de ideologías más sólidas[34].

El golpe de Estado de 1973 dio un giro de 180 grados a la política económica, ya que el Gobierno se adhirió sin reserva con el esquema monetarista de la denominada *Escuela de Chicago*; esa rigidez desembocó en la crisis de 1982-1983, cuyo desenlace fue la devaluación y la renegociación de la deuda externa.

En 1985 se desarrolló una estrategia de conversión de deuda por inversión (véase Rozas, 1992) que impulsó nuevamente al país en la senda del crecimiento; cabe añadir que se restablecieron normas regulatorias que se habían suprimido con la apertura de la economía a partir de 1974[35].

En el proceso de reforzar la institucionalización se aprobó plebiscitariamente una nueva Constitución en 1980, en un intento del presidente Pinochet para seguir en el poder según las normas constitucionales, convocó a un plebiscito a fines de 1988, el mismo que le resultó adverso y, en consecuencia, tuvo que abandonar el poder a principios de 1990.

La polarización de fuerzas que se exteriorizó a través de la denominada *Concertación*, un pacto entre diversos partidos de centro-izquierda, que gobernó el país durante veinte años sin mayores alteraciones hacia una economía de mercado abierta.

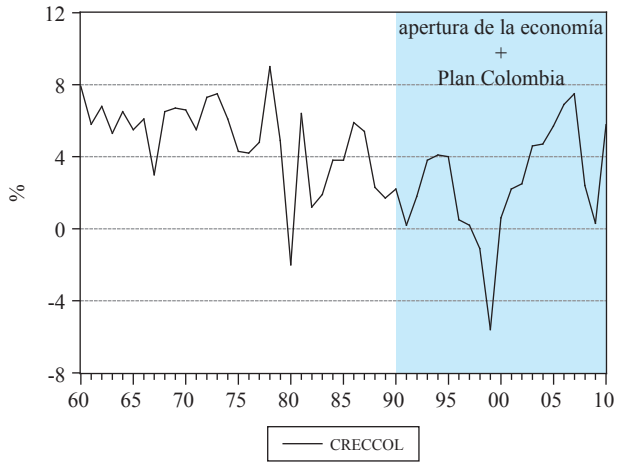
Finalmente, un aspecto a resaltar es la orientación hacia la descentralización del Gobierno central iniciada en forma efectiva a partir de 1992 y cuyos resultados pueden ser interpretados a la luz de los indicadores sociales mostrados anteriormente (Angell, Lowden y Thorp, 2001).

3.3. Colombia

A continuación se analiza el caso del país del norte a partir del siguiente gráfico.

[32] Corresponde a la ruptura entre el «modelo heterodoxo» del gobierno socialista (subsidios, controles y afines) y el «modelo monetarista» de los llamados Chicago Boys.
[33] Corresponde a la crisis del «modelo monetarista» con fijación del tipo de cambio e indexación, exacerbada por la crisis de la deuda.
[34] Fue el único país latinoamericano donde funcionó un Frente Popular en 1938 bajo la presidencia de Pedro Aguirre Cerda (1938-1941), coalición entre los partidos Comunista y Socialista.
[35] Por ejemplo, la regulación de la tasa de interés por el Banco Central.

Gráfico 26. Colombia.
Variaciones anuales del PBI: 1960-2010



Fuente: FMI. Elaboración propia

La evolución de la economía colombiana parte, a nuestro juicio, del denominado Plan Vallejo[36], estrategia cuyo objetivo fue enfocar la política de desarrollo a través de la promoción de exportaciones, en un contexto político que volvía a la democracia tras la caída del general Rojas Pinilla en 1957 y se desarrollaba la guerrilla —FARC—en oposición a él.

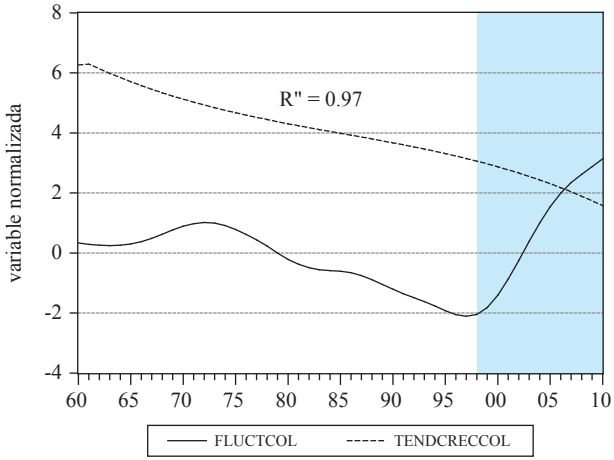
Esa estrategia se mantuvo de forma paralela a la política ISI, obviamente en una maraña de reglamentaciones, manteniendo su orientación simultánea hacia el mercado interno. En este contexto hubo un acuerdo político entre liberales y conservadores, denominado Frente Nacional —1958-1974— y se inició un período de estabilidad política quedando solamente la violencia guerrillera[37].

A partir de 1975 comienza la discusión sobre la política económica en el sentido modificar la orientación hacia la apertura en forma gradual (López Restrepo, 1995; Ocampo, 1993) como una manera de contrarrestar la «oligopolización» de la industria, especialmente transnacional (Misas, 1993).

En el período 1982-1983, a semejanza de otros países de América Latina estalló la crisis de la deuda, que en el caso colombiano llevó a la nacionalización del sector financiero.

Hacia 1991 se convoca a una Asamblea Constituyente y la política se orienta a la reforma del Estado a partir de un proceso de descentralización (Angell, Lowden y Thorp, 2001) con miras a la reducción de pobreza cuyo resultado aún está por verse (véase tabla 2).

Gráfico 27. Colombia.
Fluctuaciones y tendencias: 1960-2010



Fuente: FMI. Elaboración propia

Sin embargo, el gráfico 27 muestra que el despegue del crecimiento ocurre recién en el período 1995-2000, en concordancia con la implementación del Plan Colombia, concebido en 1999 y prorrogado hasta el presente.

[36] Aún vigente, diseñado por Joaquín Vallejo Arbeláez y puesto en vigencia a partir de 1961.
[37] Nos referimos a la violencia entre liberales y conservadores, principalmente desde 1948, con el denominado «bogotazo» y el asesinato del dirigente liberal Jorge Eliécer Gaitán.

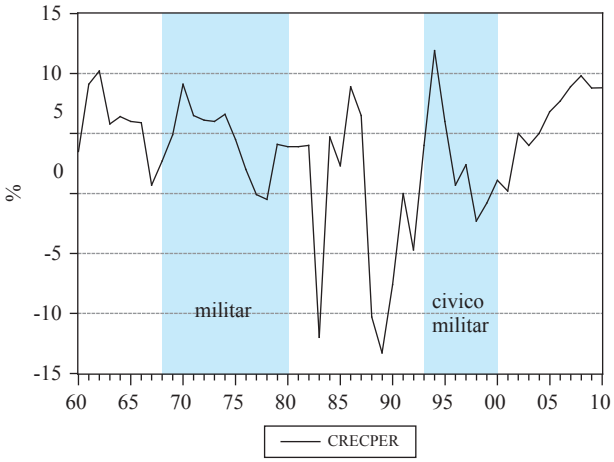
A pesar de ser un acuerdo estratégico que tiene en la mira el narcotráfico y la guerrilla, indudablemente ha sido un aporte significativo para la economía colombiana.

Simultáneamente, durante la presidencia de Álvaro Uribe quien postulara como independiente, se reeditó, en cierta medida, el pacto nacional que se mencionó líneas arriba; no por casualidad las fluctuaciones tienen pendiente positiva en ambos casos[38] confirmando la idea que la estabilidad política e institucional es condición necesaria para el desarrollo.

3.4. Perú

En el siguiente gráfico se presenta la situación de nuestro país.

Gráfico 28. Perú.
Variaciones anuales del PBI: 1960-2010



Fuente: FMI. Elaboración propia

La alternancia entre gobiernos civiles y militares se repite con las mismas características de los casos argentino y chileno; se pueden observar que la periodización y la caracterización entre civil y militar, sigue con los criterios utilizados para los casos citados líneas más arriba, argentino y chileno[39]. Se aprecia marcadamente la crisis de 1982-1983, común en Latinoamérica y la de 1989-1990, que a semejanza de Argentina llevó a la debacle de la política heterodoxa.

La primera de las señaladas, que lamentablemente coincidió en el Perú con el fenómeno del Niño, además de la crisis de la deuda, tema repetitivo en América Latina. Como consecuencia, la apertura de la economía hacia 1980, a través del establecimiento de aranceles máximos por gestión del Ministro Abusada, no tuvo los efectos perseguidos respecto de las expectativas inflacionarias.

A continuación, las políticas heterodoxas del primer período presidencial de Alan García, implicaron un manejo del comercio exterior, no solamente desde el punto de vista arancelario, sino a través de un control de cambios y tipos de cambios múltiples, entre otros instrumentos.

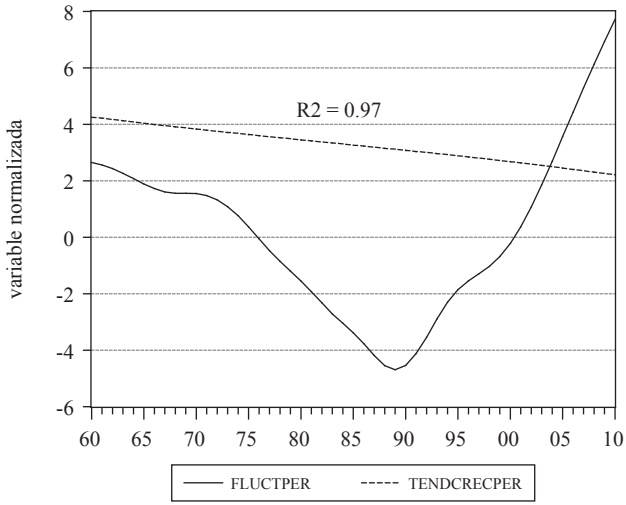
El gráfico 29 muestra la recuperación a partir de 1990-1991 con grandes similitudes respecto (ver gráfico 25) de Chile y también de Colombia a partir del plan homónimo con presencia militar norteamericana. A partir de esta coyuntura, surge nuevamente que la estabilidad político-institucional es fundamental para el desarrollo, aunque deba atravesar por un proceso autoritario y/o de «gobiernos fuertes».

[38] Nos referimos al período 1958-1974 y al reciente 1998-2010.

[39] Dejando a salvo que la calificación de cívico-militar para el régimen del presidente Fujimori, a partir del autogolpe, obedece a asimilarlo, desde mi nuestra perspectiva, con el golpe de Estado en 1973 del presidente de Uruguay, Juan María Bordaberry y, anteriormente, el régimen de José María Guido en Argentina, después de la deposición del presidente Frondizi en 1962; a partir de ese antecedente, se acuñó el término «bordaberización de la crisis», el mismo que, en nuestra opinión, es aplicable al autogolpe del presidente Fujimori,

Esa queda como la gran pregunta que discutiremos en la sección siguiente.

Gráfico 29. Perú.
Fluctuaciones y tendencias: 1960-2010



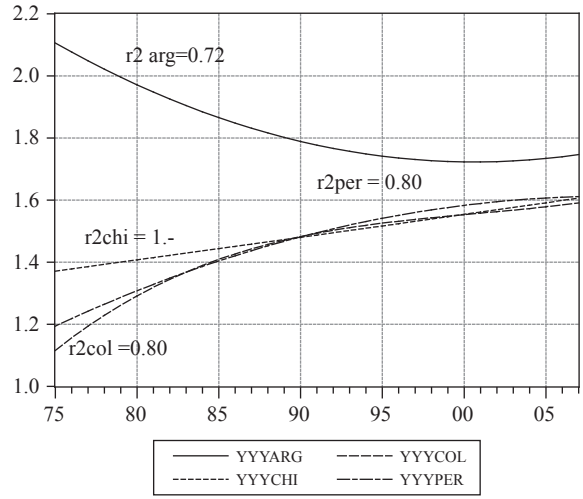
Fuente: FMI. Elaboración propia

4. Reflexiones e hipótesis conclusivas

En primer lugar, para nosotros queda bastante claro, como se muestra en el siguiente gráfico, que la evolución del Perú en el tema de desarrollo y desigualdades ha sido claramente positiva respecto de los otros países de la muestra.

Si tomamos se observa el índice que relaciona la calidad de vida con la distribución del ingreso, el caso argentino se presenta un deterioro de la gestión pública respecto de los modernos conceptos de desarrollo económico, el mismo que puede completarse con los índices de correlación entre el índice ponderado IDH/GINI y la elasticidad temporal entre el crecimiento del PBI y el crecimiento de la población[40].

Gráfico 30.Tendencias del índice ponderado: IDH/Gini
Argentina-Chile-Colombia-Perú: 1975-2007



Fuente: gráfico 3. Elaboración propia

Tabla 7. Índice de correlación.
Elasticidad temporal/Índice ponderado

País	ρ
Argentina	-0,93
Chile	0,98
Colombia	-0,61
Perú	0,92

Fuente: FMI. Elaboración propia

Estos coeficientes parecen elocuentes reflejos de las realidades político-institucionales, antes que los «modelos». Resulta incongruente que el alza del ingreso per cápita[41] tenga una correlación negativa con el «índice ponderado» entre el IDH y el GINI, especialmente en el caso argentino donde, contrariamente al caso colombiano, no ha existido una violencia endémica a lo largo del período considerado.

[40] $\Delta PBI_t/\Delta POB_t$
[41] Medido por la «estabilidad temporal»

Resumiendo:

La «satanización» del mal denominado «modelo neoliberal» no ha tenido mayor relevancia respecto de la pobreza y calidad de vida.

La apertura comercial, liberalización de la economía y prudencia financiera han tenido resultados positivos.

Por el contrario, la heterodoxia y políticas populistas carecen de sustentabilidad en el largo plazo.

Referencias bibliográficas

Althuser, Louis y Etienne Balibar (1970). *Para leer el Capital.* México, D. F.: Siglo XXI.

Angell, Alan, Pamela Lowden y Rosemary Thorp (2001). *Decentralizing Development. The Political Economy of Institutional Change in Colombia and Chile*. Oxford University Press.

Braudel, Fernand (1950). «Pour une économie historique». *La Revue Economique*, 1(1), mayo, pp. 37-44. Paris.

Braudel, Fernand (1958). Histoire et sciences sociales: la longue durée. *Annales. Économies. Sociétés. Civilisations*, 4, 725-753, París.

Cardoso, Fernando Henrique y Enzo Faletto (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México, D. F.: Siglo XXI.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1949). *Economic Survey for Latin America*. Nueva York: United Nations.

1984 *Balance preliminar de la economía latinoamericana*. Santiago: Naciones Unidas.

1988 *Balance preliminar de la economía latinoamericana*. Santiago: Naciones Unidas.

1993 *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.

2001 *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.

2005-2006 *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.

2007 *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.

2009 *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.

2010 *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2010*. Recurso electrónico.

Damill, Mario, José María Fanelli y Roberto Frenkel (1994). *Shock externo y desequilibrio fiscal. La macroeconomía de América Latina en los ochenta. Los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile y México*. Santiago: CEPAL.

Erro, Davide G. (1993). *Resolving the Argentine Paradox. Politics and Development, 1966-1992.* Boulder: Lynne Rienner Publisher.

Fondo Monetario Internacional (FMI)

2000 *International Financial Statistics*. Washington, D. C.: International Monetary Fund. CD-ROM.

2002 *International Financial Statistics*. Washington, D. C.: International Monetary Fund. CD-ROM.

2008 *International Financial Statistics*. Washington, D. C.: International Monetary Fund. CD-ROM.

2010 *International Financial Statistics*. Recurso electrónico.

Frank, André Gunder (1970). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Signo.

López Restrepo, Andrés (1995). *Las etapas de la liberalización de la economía colombiana*. Santiago: CEPAL.

Misas, Gabriel (1993). *El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de Colombia: una síntesis*. Santiago: CEPAL.

Noejovich, Héctor Omar (2006). «La yuxtaposición de sistemas en América Latina y sus consecuencia». *Economía*, vol. XXIX, N° 57-58, junio-diciembre. Lima.

Noejovich, Héctor Omar (2010). El Consenso de Washington: antes y después. El caso de Argentina y Perú en el período 1990-2008: *Contabilidad y Negocios*, 5(9), 85-94.

Noejovich, Héctor Omar (2011). Ordoliberalismo ¿alternativa al liberalismo? *Economía*, vol. XXXIV, N° 67, 203-211.

Noejovich, Héctor Omar y Estela Cristina Salles (2001). El tráfico americano durante el periodo colonial y el escenario político-económico europeo. *Investigaciones Económicas*, LXIII(249). México, D. F.

Ocampo, José Antonio (1993). *Economía y política en la reforma comercial colombiana*. Santiago: CEPAL.

Phlips, Louis, Roland Blomme y Carine Vanden Berghe (1981). *Analyse Chronologique.* Louvain-la-Neuve: Cambay.

Prebisch, Raúl (1981). *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2010). Recurso electrónico.

Rapaport, Mario (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Editorial Macchi.

Rock, David (1987). *Argentina 1516-1987*. Berkeley: University of California Press.

Rozas, Patricio (1992). *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989)*. Santiago: CEPAL.

SEDLAC (2010). Base de datos socioeconómicos para América Latina y el Caribe. Recurso electrónico.

Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz (1979). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del subdesarrollo*. México, D. F.: Siglo XXI.

Thorp, Rosemary (1998). *Progress, Poverty and Exclusion.* Nueva York: BID.

Wallerstein, Immanuel (1979). *El sistema económico mundial*. México, D. F.: Siglo XXI.

Weber, Max (1964). *Economía y sociedad*. México, D. F.: Fondo de Cultura [1922] Económica, pp. 242-246.

World Institute for Development Economic Research. United Nations University (WIDER) (2000). Recurso electrónico.

World Bank (2008). *World Development Indicators 2008*. Washington, D. C.: The World Bank.

Fecha de recepción: 21 de enero de 2012
Fecha de aceptación: 22 de mayo de 2012
Correspondencia: hnoejov@pucp.edu.pe

ANEXO

Criterio de interpolación

Sea *at* = al dato *a* en el período *t*

El problema es:

La serie de datos varía de t_o a t_n, pero contiene un intervalo desconocido entre t_m y t_n, donde debemos completar a t_s datos, tal que $n=m+s+1$

Luego,

$\{at_o, at_1, at_2, at_3, \ldots\ldots, at_m, \ldots\ldots at_s, at_n, at_{n+1}, at_{n+2}, \ldots\ldots at_z\}$

A los efectos de la interpolación calculamos:

$r = [(at_n / at_m) - 1]^{1/(n-m)}$

Siendo,

$$at_{m+1} = at_m (1+r)$$

$$at_{m+2} = at_{m+1} (1+r)$$

.....

$$at_{m+s} = at_{m+s-1} (1+r)$$

Criterios sobre las series cronológicas

Las series cronológicas se definen por cuatro componentes:

T_t = tendencia

C_t = fluctuaciones

S_t = estacionalidad

E_t = perturbaciones accidentales

Simbólicamente:

$$Y_t = f(T_t; C_t; S_t; E_t)$$

Respecto de la relación entre los componentes de la serie se pueden asumir dos hipótesis (ver Phlips y otros, 1981: 75 y ss.):

(a) Que es *aditiva.* Los componentes de la serie son independientes.

(b) Que es *multiplicativa.* Los componentes de la serie son independientes.

En este caso, se ha asumido la hipótesis (a), toda vez que las cifras están siendo utilizadas con fines descriptivos para incorporarlas en un discurso sistémico.

Para simplificar, dado que solamente se ha trabajado sobre la base de datos anuales y no han existido *perturbaciones accidentales*, se estima

$$Y_t = f(T_t; C_t)$$

De donde suavizando la serie con medias móviles (MA = 5), se obtiene

$$T_t = c + at + at^2 + at^3$$

Luego se estima

$$C_t = Y_t - T_t$$

Variable que se grafica utilizando el filtro Hodrick-Prescott, en tanto que el coeficiente R^2 al estimar T_t indicaría el grado de estabilidad de los comportamientos a lo largo del tiempo.

Contabilidad y desarrollo económico*

Accounting and economic development

Jorge Tua Pereda

Universidad Autónoma de Madrid
Departamento de Contabilidad

***Conferencia con ocasión del comienzo de los actos conmemorativos del 80 Aniversario de la Facultad de Administración y Contabilidad de la Pontificia Universidad Católica de Perú. Lima, 29 de marzo de 2012**

1. La Facultad de Administración y Contabilidad: ochenta años de contribución al desarrollo económico[1]

No puedo empezar esta intervención sin felicitar a la Facultad de Administración y Contabilidad de la Pontificia Universidad Católica del Perú por su ochenta aniversario, cuyos actos conmemorativos comienzan precisamente con esta conferencia que tengo el honor de presentar ante mi amable auditorio. La tesis de mi intervención es fácilmente asumible: las realizaciones empresariales, tanto en el ámbito de la administración como en el de la contabilidad, en la medida en que colaboran a la actividad económica, están íntimamente ligadas al desarrollo. Me voy a referir exclusivamente a la segunda de aquellas disciplinas, que es la mía, pero está claro que puede predicarse una vinculación similar en relación con la administración.

Por tanto, cabe felicitar a la Facultad por sus primeros ochenta años de contribución al Desarrollo Económico. Ocho décadas pueden no ser un espacio prolongado en la historia de la humanidad, pero si lo son en el panorama de las disciplinas económicas. Hace ochenta años, pocos países tenían Universidades que contaran con una Facultad de Administración y Contabilidad. Se trata, por tanto, de una institución pionera, con una aquilatada solvencia en docencia y

[1] Este escrito ha sido preparado a partir de las diapositivas en power point utilizadas en la conferencia con ocasión del comienzo de las actividades conmemorativas del 80 Aniversario de la Facultad de Administración y Contabilidad de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Se le ha dado, por tanto, la forma de ensayo, prescindiendo de referencias bibliográficas. También he tenido presente la conferencia que, con el mismo título, pronuncié en sesión plenaria en la Conferencia Interamericana de Contabilidad celebrada en Punta del Este (Uruguay) en noviembre de 2001, así como mi intervención, con el mismo tema, en el X Congreso Nacional de Estudiantes de Ciencias Contables y Financieras celebrado en Huancayo (Perú) en septiembre de 2003. Finalmente, desde la óptica de la armonización contable internacional, he abordado este tema con el trabajo titulado «Contabilidad y Desarrollo Económico. El papel de los modelos contables de predicción, presentado como ponencia en el Simposio «Análisis y propuestas creativas ante los retos del nuevo entorno empresarial», organizado por la Universidad ICESI y la *Revista Estudios Gerenciales*, en Cali, Colombia, octubre de 2009, que fue luego publicado en un volumen extraordinario de dicha revista, con el mismo título que el Simposio.

Contabilidad y Negocios (7) 13, 2012, pp. 94-110 / ISSN 1992-1896

en investigación y, en consecuencia, con una fecunda trayectoria.

En ochenta años se ha vertido a la sociedad, a través de sus alumnos, un impresionante caudal intelectual en temas empresariales, al formar y colocar expertos en ambas materias que, una vez finalizados pronunciar sus estudios, trabajan en el mundo empresarial al servicio del Desarrollo económico.

No digo nada nuevo si afirmo que la Universidad es el principal motor del cambio y del progreso. En esta línea, ochenta años de contribución a la causa permiten hacer un balance eficaz y sólido de esta prestigiosa Institución, como elemento multiplicador del conocimiento en dos disciplinas importantes para nuestro bienestar social: administración y contabilidad.

Es, sin duda, un caudal inconmensurable e impresionante. Por ello me siento muy agradecido de poder estar con ustedes en esta conmemoración al principal artífice de esta nueva visita a Lima, el colega Oscar Díaz Becerra, Decano de la Facultad, incansable docente, investigador y gestor y, por supuesto, entrañable amigo, en el sentido más noble de la palabra.

Y, con él, a todo el claustro de profesores, así como al resto del personal al servicio de la Facultad, que hacen posible, con su esfuerzo y profesionalidad diarias, el cumplimiento de la misión trascendental de la enseñanza: mantener y mejorar los valores de la sociedad y, en consecuencia, labrar un futuro de bienestar y progreso.

2. Contabilidad y desarrollo económico: un tema de produno calado

A lo largo de su devenir histórico, la Contabilidad se ha visto influenciada por el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve, de manera que ha adaptado sus planteamientos para adecuarse a los cambios en dicho entorno. Esta evolución evidencia, en definitiva, su vinculación y capacidad de servicio en relación con un entorno cambiante, que condiciona, motiva y, en última instancia, determina su trayectoria.

Esta relación entre entorno y Contabilidad está sobradamente aceptada en la doctrina contable. Buena prueba de ello, por sólo aportar un solo botón de muestra, es su utilización en la investigación en Contabilidad Internacional, cuando se busca analizar las diferencias entre los distintos sistemas contables a la luz de los condicionantes del entorno en el que actúan, como instrumento para establecer su clasificación, y para medir las distancias entre ellos.

El efecto del entorno en la Contabilidad, digo, está sobradamente probado y aceptado. Pero creo que todavía podemos ir más allá, afirmando la relación inversa: la Contabilidad ha influido e influye en el medio en el que se desenvuelve, condicionando y, por qué no, impulsando su configuración y su crecimiento. Existe, por tanto, una relación mutua, de causa a efecto y de efecto a causa, entre Contabilidad y entorno, de manera que los cambios en éste último inciden en nuestra disciplina pero, al mismo tiempo, la Contabilidad influye, con sus planteamientos, en la realidad socioeconómica que la rodea.

El paso siguiente resulta inmediato: la Contabilidad, en la medida en que suministra información útil para la toma de decisiones, afecta a la actividad económica y, por tanto, tiene un papel importante en el Desarrollo. Esta idea se abre paso con fuerza en la literatura económica y ha sido desarrollada, especialmente, por el profesor Enthoven en la segunda mitad del siglo pasado, en una amplia y fecunda trayectoria.

Trabajamos para el Desarrollo económico; este es el hilo conductor de esta modesta intervención mía

en esta conferencia y, como ya he dicho, el tema me parece de una notable importancia, ya que creo que esta idea debe de ser el eje y la motivación principales que ha de tener presente el experto contable en su ejercicio profesional y, por supuesto, también el docente en su trabajo en las aulas.

Y, además, porque, con esta vinculación entre Contabilidad y Desarrollo, nuestra profesión se sitúa en unos niveles de responsabilidad social francamente desbordantes, inusitados hace apenas unas décadas, y que en ningún momento podemos olvidar. Si ello es así, si existe una vinculación directa entre Contabilidad y Desarrollo, no es ninguna exageración afirmar que cuando hablamos del futuro de la Contabilidad estamos hablando del futuro de nuestra sociedad.

Todo ello es un importante elemento de reflexión para nuestra disciplina y para quienes la practicamos, en la empresa o en la enseñanza. Concienciarnos de nuestro papel frente al Desarrollo económico y, por tanto, contribuir al mismo, es, sin duda, el principal reto de la Contabilidad en la época en que nos ha tocado vivir.

3. Contabilidad y entorno: algunos ejemplos en la historia

Para ilustrar la relación mutua entre Contabilidad y entorno he elegido tres momentos históricos importantes, en los que creo que tal relación queda evidenciada con total claridad: el Renacimiento, el auge del capitalismo en los siglos XVIII y XIX y, en tercer lugar, la acuñación del concepto de responsabilidad social y el tránsito al paradigma de utilidad en el sigo XX.

Estas tres referencias históricas ponen bien de manifiesto que la Contabilidad ha tenido una capacidad de respuesta notable frente a los avances habidos en el entorno, a la vez que también ha influido en el mismo.

3.1. La Partida Doble, Pacioli y el Renacimiento

El Renacimiento es el período renovador y brillante por el que atravesaron la cultura, el arte y las letras europeas, y también la actividad económica, entre la segunda mitad del siglo XV y la primera del XVI, caracterizado por un importante avance del saber en todas sus manifestaciones y por la búsqueda de una persona humana íntegra en saberes y conocimiento y renacida en su humanismo. La expresión «saber renacentista» es sinónimo de omnicomprensivo y completo.

Aunque la partida doble bien puedo tener sus orígenes en un período relativamente anterior, los valores de racionalidad y auge del conocimiento, típicos del Renacimiento, potenciaron su implantación y difusión. La inquietud científica del momento, el florecer de la escritura y de la aritmética y el crecimiento del comercio, con la utilización del crédito y con el incipiente nacimiento del capital productivo, fueron, sin duda, circunstancias presentes en este momento histórico, que favorecieron la amplia utilización de esta técnica.

Al afán renacentista por saber se une el todavía incipiente capitalismo, que requiere de un procedimiento ordenado de captación de datos económicos. La partida doble hace posible la representación de esos datos, fomenta la actividad económica y, al mismo tiempo, es impulsada en su difusión por dicha actividad. Dicho de otro modo, la partida doble ofreció un sistema de registro, control e información más completo, integrado e interrelacionado, con lo que sin duda contribuyó a facilitar la dimensión y la expansión espacial de las empresas, al hacer más simple el control a distancia de las filiales y sucursales.

Seguramente merece la pena detenerse un instante en ese papel organizador y racionalizador de la partida doble. En el siglo XV y XVI se difundió su utilización, pero, como es lógico, la implantación fue progresiva y algunas unidades económicas (por ejemplo, los monasterios), siguieron utilizando la partida simple, con el sistema de cargo y data, durante mucho tiempo, incluso hasta que sus bienes fueron expropiados en el siglo XIX. Las investigaciones históricas sobre estos hechos ponen de manifiesto que cuando la explotación alcanza una dimensión importante, el control de la actividad mediante la partida simple se hace sumamente complejo, exigiendo de laboriosas y, en ocasiones, engorrosas operaciones de cuadre y verificación de la corrección de las cifras. Estas operaciones se simplifican notablemente con la partida doble.

Pero, además, por encima de esta contribución a la racionalidad económica y al control de la actividad, y conectada con ella, todavía puede añadirse una aportación adicional: la de haber proporcionado un método de medición, registro y conexión de las actividades humanas y, sobre todo, de presentación de éstas como un todo integrado, armónico e interrelacionado, en el que la actuación sobre un elemento tiene una influencia directa sobre el resto, en la medida en que modifica su estructura dentro del todo y, en ocasiones, hasta la dimensión de este todo.

La interacción entre la Contabilidad y su entorno, en este período inicial de la partida doble es, sin duda, una simbiosis realmente interesante: la partida doble es producto de una época y se difunde rápidamente porque responde a los valores imperantes en la misma; la óptica dual con que contempla una transacción, así como la manera en que describe las notas esenciales presentes en todo hecho económico, se identifican con la mentalidad racional del hombre de negocios; pero, al mismo tiempo, la utilización de la partida doble potencia esta visión organizada y organizadora de la actividad mercantil.

Por todo ello la partida doble ha sido considerada como un importante estímulo para el cambio de la mentalidad medieval hacia la vida económica, así como un notable colaborador, en el marco del concepto renacentista del comercio, de la implantación del sistema económico vigente en el mundo occidental durante los últimos siglos.

La figura y la actividad de Pacioli, difusor, que no inventor, de la partida doble, se inserta precisamente en el marco renacentista descrito más arriba. La coincidencia de fechas ya es sumamente esclarecedora: su vida se extiende entre 1447 y 1517, es decir, entre la segunda mitad del siglo XV y el comienzo del XVI. Los lugares en los que transcurre su existencia, justamente los de la Italia más culta e intelectual, son también importantes a la hora de establecer su inserción renacentista.

La relación directa de Pacioli con importantes personajes renacentistas (Piero della Francesca, los duques de Urbino y de Milán, Leon Batista Alberti, varios papas de su época, tales como Sixto IV, constructor de la Capilla Sixtina, sin olvidar a Julio II, mecenas de Miguel Angel y Rafeal y, especialmente, Leonardo da Vinci) es también digna de mención y, sin duda, contribuyó a la formación integral de nuestro personaje, que cultivó, entre otras disciplinas, las matemáticas, el álgebra, la arquitectura y la geometría. En especial, cabe señalar que Leonardo Da Vinci y Pacioli estuvieron unidos por una amistad notable y prolongada, uno de cuyos exponentes es la colaboración del primero en la edición de una obra del segundo, *De Divina Proportione*, para la que elaboró una notable colección de grabados y dibujos.

Pacioli tenía, además, una importante formación económica y comercial, derivada especialmente de su relación con dos mercaderes: Bofolci en su pueblo natal San Sepolcro, y Rompiasi en Venecia. Fue preceptor de los de éste último durante varios años. Sin duda esta actividad le permitió entrar en conocimiento profundo con nuestra rama del saber. Hay que incluir, por tanto, a Pacioli entre las varias decenas de personajes famosos que nos legó el Renacimiento, esforzados en cerrar el paréntesis de oscuridad y decadencia de los siglos anteriores. Personajes de saber omnicomprensivo, cuya curiosidad recorre un buen número de parcelas del conocimiento humano.

Como síntesis, cabe afirmar que la partida doble debe considerarse como un producto típico del Renacimiento, impulsado por el mismo, pero que también contribuyó al desarrollo de la actividad económica de esa época. Se cumple, por tanto, en la misma, la relación mutua de causa-efecto entre Contabilidad y entorno.

3.2. La Partida Doble y el auge del capitalismo

El capitalismo, sistema económico del mundo occidental, echa sus cimientos en la revolución mercantil que se gesta con anterioridad al Renacimiento y que se consolida con el mismo. En este proceso intervienen dos factores fundamentales. De un lado, la conversión del comerciante nómada, que realiza su actividad en las ferias, en un profesional asentado y vinculado a un establecimiento permanente, con lo que se inicia una incipiente acumulación de capitales. Por otro lado, cuando el comerciante comienza a utilizar en otros menesteres los depósitos que recibe de sus clientes, comienza y se desarrolla la actividad bancaria, con el consiguiente efecto multiplicador sobre la acumulación de capitales.

Algunos siglos más tarde, con la revolución industrial, a finales del siglo XVII y en el siglo XVIII, se consolidan los cimientos del capitalismo actual. El entorno y, en especial, el nivel y tipo de actividad económica alcanzados vuelven a incidir en nuestra disciplina, que comienza a preocuparse decididamente por la dimensión económica de los datos que maneja.

El entorno influye otra vez en la Contabilidad, pero ésta realiza nuevamente notables aportaciones al medio en que se desenvuelve. Entre estas contribuciones, y como simples ejemplos, puede pensarse que conceptos tales como los de beneficio y situación patrimonial, calculados por y que pueden formularse desde la partida doble, se generaron o, al menos, se perfeccionaron en este período. No puedo dejar de señalar, además, que en este período se desarrolla la contabilidad de costes, como contribución de nuestra disciplina al mejor conocimiento de los datos económicos del proceso productivo.

Con todo ello se hizo posible un mayor nivel de racionalidad que, a su vez, impulsó la organización sistemática de la actividad económica y de las unidades empresariales en que la misma se desarrolla, como pasos previos a la planificación y el control capitalistas; por otro lado, el sistema de doble entrada permitió el control adecuado de la actividad económica y, por tanto, la separación entre propiedad y gerencia y, en consecuencia, contribuyó a la aparición de las grandes empresas, con la consiguiente acumulación de capitales, que tan decisivo papel han tenido en el Desarrollo económico actual.

Es este un nuevo ejemplo de cómo la Contabilidad se adecua y responde a los cambios en el entorno, pero también es un claro ejemplo de cómo nuestra disciplina juega un papel importante en la generación e impulso de esos cambios. Sin duda puede decirse que, en esta etapa, la Contabilidad fue un elemento importante en el auge del capitalismo y, con ello,

en la consolidación de los niveles actuales de actividad económica.

Pero, al mismo tiempo, aquella óptica integradora y de presentación racional demostró más tarde su eficacia expandiendo también su metodología de presentación de magnitudes e interrelaciones a otras disciplinas, entre ellas a la Macroeconomía, configurando sus sistemas de Contabilidad Nacional. Y todavía podría y debería expandirse a otras áreas, como más adelante pondremos de manifiesto.

3.3. La responsabilidad social y el paradigma de utilidad

El tercer ejemplo que he elegido para ilustrar la relación mutua de causa-efecto entre Contabilidad y su entorno es el surgimiento, durante el siglo XX, de los conceptos de «responsabilidad social» y de «paradigma de utilidad». Ambos constituyen dos importantes características de la situación actual de nuestra disciplina, por lo que merece la pena detenernos con cierto detalle en ellos.

3.3.1. La respuesta de la Contabilidad al concepto de responsabilidad social

El concepto de responsabilidad social de la empresa y de la unidad económica tiene su origen en la concepción de la sociedad mercantil como elemento integrante de la colectividad, superando así la antigua visión que la consideraba únicamente como un contrato entre sus socios. Bajo esta óptica actual, la empresa y, con ella, cualquier unidad económica, se desenvuelve en y para la colectividad, de manera que debe de afrontar las consecuencias de su actividad y del ejercicio de la potestad que la propia colectividad le confiere. Es decir, que afirmar que la unidad económica es sujeto de responsabilidad social implica defender que su actuación se mide en función de su concordancia con los valores, pautas y requerimientos de la colectividad. Por ello se le exige una buena dosis de congruencia e, incluso, de cooperación, con el entorno en que se desenvuelve.

En definitiva, la aprehensión del concepto de responsabilidad social por la unidad económica implica considerarla como un subsistema del sistema social en el que opera, de modo que actualmente se busca y se defiende su entronque social y su inserción en una comunidad a cuyas aspiraciones y demandas no puede permanecer ajena.

Con ello, al hacer suyo el concepto de responsabilidad social, la definición de «unidad económica» adopta dos notas esenciales:

- De un lado, que no sólo es administradora del capital de sus propietarios o aportantes sino, también, de los factores de producción que le confía la comunidad.
- De otro lado, y como consecuencia, que es una coalición de intereses del más amplio tipo, que deben ser satisfechos por igual. Y que entre esos intereses se encuentra, cada vez con mayor participación, la colectividad globalmente considerada.

La Contabilidad ha reaccionado haciendo suyos estos nuevos conceptos. En efecto, la responsabilidad social se hace patente en nuestro ámbito mediante la aplicación de la partida doble a la captación, medición y representación de aspectos relacionados con aquel concepto, ampliando su ámbito, por ejemplo, a las externalidades, positivas y negativas, vertidas por la empresa a la colectividad en la que se desenvuelve. Surge así una rama de nuestra disciplina, acorde con los valores sociales: la llamada Contabilidad Social, centrada en aspectos tales como el capital intelectual, el medio ambiente, etcétera.

3.3.2. El paradigma de utilidad: orientación de la Contabilidad a la toma de decisiones

Otra característica propia de nuestra disciplina en su conformación actual, que bien puede vincularse con la responsabilidad social y que también tiene su origen en los cambios en el entorno, es su orientación al suministro de información útil para la toma de decisiones, visión que normalmente se denomina «paradigma de utilidad».

Bajo el mismo, la Contabilidad no trata tanto de medir en abstracto unos hechos pasados, en búsqueda de un concepto único y autosuficiente de verdad económica, sino de medir e informar para la toma de decisiones. Se trata ahora de suministrar información que permita no sólo el control, sino, también, la evaluación de la situación económica y, en especial, la predicción de su comportamiento futuro y, con ello, que haga posible la adopción de decisiones adecuadas. De este modo, el criterio de utilidad para el usuario constituye actualmente el punto de partida para la determinación de las reglas contables y, en consecuencia, para el establecimiento del contenido de la información financiera.

En definitiva, la Contabilidad se adapta, una vez más, a los condicionantes del entorno. He aquí algunas de las respuestas de nuestra disciplina en su tránsito hacia el paradigma de utilidad que, como ya hemos indicado, puede englobarse dentro del concepto de responsabilidad social:

- Los planteamientos teóricos y, con ellos, la elaboración de normas contables por la regulación, se orientan decididamente a la satisfacción de las necesidades de aquellos usuarios.
- Las definiciones de la Contabilidad como disciplina científica comienzan a incluir elementos que, de forma más o menos directa, aluden a su dimensión social.
- La cantidad de información exigida a la unidad económica se ha incrementado notablemente, a la vez que ha crecido el interés por la armonización y, con ello, por la comparabilidad, tanto nacional como internacional.
- La investigación en Contabilidad experimenta también una notable transformación, preocupándose en la actualidad por el conocimiento empírico (es decir, por la contrastación de hipótesis con la realidad de la utilidad de la información financiera, de la manera en que se procesa la misma por los usuarios y del tipo de efectos económicos que produce, con especial referencia a su incidencia en los mercados de capitales.
- El catálogo de intereses protegidos se amplía de manera notable y progresiva: no sólo se refiere a los partícipes o propietarios de la unidad económica, sino que se extiende a un numeroso abanico de posibles interesados, tales como acreedores, trabajadores, clientes, Gobierno ... y, en general, la colectividad, globalmente considerada;
- Finalmente, pero no por ello menos importante, se subraya el carácter de bien público de la información financiera y se señala, cada vez con más vigor, su papel en el Desarrollo económico.

La Contabilidad se ve nuevamente influenciada por el entorno, en la medida en que ha cambiado sus planteamientos, evolucionando hacia el paradigma de utilidad. Pero, al igual que en los casos anteriores, también influye en el entorno. Así, bajo el paradigma de utilidad, la Contabilidad ha contribuido, en mi opinión, a:

- Profundizar en el conocimiento de la manera en que se utiliza la información en la toma de decisiones económicas;

- Potenciar la importancia de la información en la actividad económica y en la redistribución de la renta y de la riqueza;
- Desarrollar los mercados de capitales, poniendo de manifiesto la importancia en ellos de una información relevante y confiable;

Evidenciando que la información y, con ello, nuestra disciplina, contribuyen al bienestar social y al Desarrollo económico.

Además, volviendo a la óptica dual utilizada por nuestra disciplina, creo que podemos afirmar que su filosofía de interrelación e integración, así como el nacimiento de la Contabilidad Nacional (denominada por algunos Contabilidad Social) ha incido en la comprensión de que la actividad de las empresas y unidades económicas no sólo afecta a sus propietarios o aportantes de capital y empleados, sino a instituciones y colectivos más amplios y alejados. En definitiva, es la idea de la responsabilidad social la que subyace en este planteamiento, con lo que posiblemente cabe sostener que nuestra disciplina ha contribuido también a potenciar esa visión social de la realidad económica.

4. Algunas cuestiones previas sobre el desarrollo económico

4.1. El concepto de Desarrollo sostenido

Parece lógico que antes de referirnos a la vinculación entre Contabilidad y Desarrollo tratemos de definir o, al menos, de delimitar este último término. No es fácil el intento, porque, como bien es sabido, el mismo ha producido numerosas aportaciones, con ríos de tinta, toneladas de papel y, últimamente, miles de millones de caracteres informáticos, por lo que cuanto aquí podamos afirmar al respecto debe de pasar por una inevitable y tal vez excesiva simplificación.

Con las indicadas limitaciones, podemos aceptar, al menos provisionalmente, que el Desarrollo económico es aquel proceso autosostenido y a largo plazo, en virtud del cual la renta *per capita* de un país crece, en un marco de cambios estructurales importantes, que permite que mejore la distribución de la renta y, por tanto, que no crezca, sino que disminuya, el porcentaje de personas inmersas en situaciones de pobreza.

En definitiva, el Desarrollo implica crecimiento, cambio estructural y adecuada redistribución, con el consiguiente incremento de la productividad y con la mejora en el funcionamiento de las instituciones, todo ello orientado a que, en última instancia, se produzca una mejora apreciable y duradera en las condiciones y niveles de vida de los ciudadanos, con la consiguiente eliminación de las desigualdades económicas y sociales.

El calificativo sostenido, que con frecuencia se añade al término Desarrollo, alude a aquella perdurabilidad, de manera que no sería tal si no pudiera mantenerse de manera prolongada, sin menoscabo del volumen y de la calidad de los recursos económicos empleados en el mismo.

4.2. Los factores implicados en el Desarrollo

Queda claro, por tanto, que el Desarrollo económico no es sinónimo de simple crecimiento sino, más bien, de crecimiento sostenido y equilibrado, que permita aquel crecimiento pero, también, un reparto equitativo de los avances en la renta y en la riqueza. Todo ello implica la utilización y aplicación eficiente de los factores presentes en sistema económico, así como la generación en el mismo de un cambio decidido e importante, que mejore la infraestructura y las condiciones en las que se produce aquella redistribución. Me ocuparé sucesivamente de estas dos cuestiones, primero de los

factores implicados en el Desarrollo y, posteriormente, del necesario cambio estructural.

Los factores necesarios para el Desarrollo y vinculados íntimamente al mismo, pueden agruparse, al menos en cuanto a los propósitos de este trabajo, en tres grandes grupos, igualmente importante cada uno de ellos:

- capital financiero
- capital humano e intelectual y
- recursos naturales.

4.2.1. El capital financiero

Tradicionalmente, el capital financiero ha sido el factor que se ha vinculado más directa y decididamente con el Desarrollo económico o, al menos, con el crecimiento. Inversión y consumo son los motores de la economía, con lo que la formación y la utilización del capital son los principales mecanismos, en cuanto a este factor, generado especialmente por la reinversión y distribución de los beneficios en el sector empresarial y por el ahorro en las familias y otras unidades que no distribuyen ganancias.

En este marco, los intermediarios financieros y, especialmente, los mercados de capitales son de gran trascendencia, en la medida en que interrelacionan a quienes disponen de fondos con quienes los demandan.

La información juega un papel decisivo en estos mecanismos. Me ocuparé de ello al establecer el papel de la Contabilidad en el Desarrollo económico.

4.2.2. El capital humano e intelectual

El capital intelectual que, en sentido amplio, incluye los recursos humanos, ha irrumpido con fuerza en el ámbito de los factores económicos, de modo que recientemente se ha acuñado el término nueva economía, caracterizada especialmente por la existencia:

- De un lado, de un mercado financiero fuertemente integrado e interconectado electrónicamente, cada vez más entrelazado con fuertes relaciones mutuas y una gran circulación de capital privado, y
- De otro, de una actividad económica en el que cada vez cobran mayor importancia los factores de producción, productos y servicios basados en el conocimiento.

Paralelamente, dada su relación con la segunda de estas características, surge el término metacapitalismo, con el que se alude al factor que nos ocupa, el capital humano e intelectual, cuya importancia es cada vez más decisiva frente al capital, factor tradicional en el Desarrollo económico.

También existe una buena dosis de unanimidad al detallar cuales son los componentes de este capital humano e intelectual:

- En primer lugar, los recursos humanos, que se refieren al conjunto de saberes, capacidades, experiencia y habilidades del factor trabajo y que incluyen capacidad para innovar, creatividad, saber hacer, experiencia previa, capacidad para trabajar en equipo, flexibilidad, motivación, capacidad de negociación, capacidad para aprender, preparación y formación, etcétera.
- De otro, el capital organizacional, que también se refiere, *mutatis mutandis*, a los saberes, capacidades, experiencia y habilidades de las unidades económicas y que puede abordarse desde una doble perspectiva:
    - El capital estructural, relativo a las rutinas organizativas, procedimientos, sistemas, culturas, bases de datos, etc, que incluyen flexibilidad

organizativa, servicio de documentación, centros de conocimientos, capacidad de aprender como entidad, etcétera.

- El capital relacional que, como su nombre indica, tiene su base en las relaciones con terceros, como es el caso, por ejemplo, de su capacidad de negociación con instituciones financieras y organismos reguladores, incluyendo también imagen, lealtad de los clientes, satisfacción por parte de los mismos, acuerdos con proveedores, poder comercial, etcétera.

La incidencia de estos componentes del capital humano e intelectual en el Desarrollo económico es, obviamente, decisiva, de modo que al abordar situaciones y experiencias concretas suele señalarse con frecuencia la existencia de un *plus* de eficacia, que no se explica exclusivamente mediante el factor capital y que se apoya especialmente en la acumulación de conocimiento. Sin duda, y a pesar de que no siempre ha sido contemplado en los modelos de crecimiento económico, la experiencia pone de manifiesto que las situaciones más recalcitrantes de falta de Desarrollo suelen ir acompañadas de importantes carencias de capital intelectual, por lo que nada tienen de extraño los esfuerzos públicos y privados, nacionales e internacionales, para potenciar este factor humano.

No puedo pasar por alto la importancia que en este marco adquiere la educación, como manera de aumentar saberes, capacidades, experiencia y habilidades, es decir, como manera de acumular conocimiento, tanto a nivel individual como en las unidades económicas y, por supuesto, en el agregado social en todas sus manifestaciones. No es extraño que con frecuencia, al hacer referencia a esta cuestión, se afirme que la capacidad de las personas y de las organizaciones constituye el mejor recurso para promover el crecimiento económico.

4.2.3. Los recursos naturales

En su vinculación al Desarrollo económico, los recursos naturales que aporta la naturaleza deben ser considerados en sentido amplio, de manera que incluyan minerales, suelo agrario y sus productos (agrícolas y ganaderos), fauna y flora espontáneas, agua e, incluso, el clima. Evidentemente constituyen un factor fundamental, en la medida en que su uso genera capital y ahorro, doméstico, pero también industrial. La productividad, siempre importante, lo es especialmente en este factor, con niveles tradicionalmente bajos de eficiencia, al menos en algunos países.

Si bien los recursos naturales están presentes normalmente en todas las etapas de la historia del pensamiento económico, han cobrado una notable importancia en períodos recientes, de la mano de conceptos tales como Desarrollo sostenible o responsabilidad social, es decir, acompañando a la idea de un crecimiento que no destruya los recursos existentes.

Hace ya varias décadas que ha sido desechada la hipótesis de que la riqueza natural es constante a través del tiempo. En su lugar surge una creciente preocupación por el medio ambiente, en el marco de la responsabilidad social de la actividad económica, que lleva no sólo a la contemplación en la Contabilidad financiera de los activos, pasivos y contingencias medioambientales, sino también, a la medición de las externalidades vertidas por la actividad empresarial a su entorno, e, incluso, a los intentos de inventariar los recursos naturales y, con ello, su posible incremento o deterioro.

En definitiva, el Desarrollo económico se vincula en la actualidad no sólo a la utilización eficiente de los recursos naturales, sino también, a su conservación, de modo que se admite que el crecimiento económico sólo puede ser alcanzado si se protege el medio ambiente.

Por eso la actividad económica se plantea actualmente con restricciones de efectos ambientales no deseables, como pérdida de la biodiversidad, cambios climáticos, contaminación del agua, transformaciones en el uso de la tierra, cada vez menos disponible por el crecimiento de la población, degradación del suelo, polución atmosférica, inadecuada gestión de recursos, contaminación por ruidos, etcétera.

4.3. El cambio necesario y la planificación del Desarrollo

El Desarrollo implica actuaciones decididas y potentes, que establezcan la infraestructura necesaria para que se mantengan e incluso se incrementen a largo plazo los niveles alcanzados, es decir, que permita su sostenibilidad. La teoría del *big push*, que acompaña normalmente a los planteamientos en torno a este tema, implica ese gran esfuerzo, que normalmente debe apoyarse en un cambio de notable caladoimportancia. Cambio económico y social, pero también político, ético, legal, educativo, cultural, educativo, institucional, tecnológico...

El cambio implica sentar las condiciones necesarias para el incremento de la productividad y, con ello, para la adecuada formación de capital productivo, pero, al mismo tiempo, implica conlleva también otra serie de actuaciones, relacionadas normalmente con los restantes factores a administrar en el Desarrollo (capital humano e intelectual y recursos naturales), tales como las siguientes:

- Aplicación de tecnologías productivas eficaces;
- Generación y potenciación de infraestructuras para el Desarrollo: mercados, medios de transporte y comunicación
- Acumulación de capital intelectual, con acceso lo más generalizado posible al conocimiento;
- Incremento del nivel cultural general, a través del mecanismo multiplicador de la enseñanza
- Cambio de actitudes personales y culturales;
- Refuerzo de la calidad de las instituciones;
- Mejora de la explotación y conservación de los recursos naturales y del medio ambiente.
- Perfeccionamiento de la producción y difusión de información económica, como infraestructura inmaterial.

Sin duda es importante subrayar que el cambio debe de implicar también actuaciones en las áreas políticas y sociales, así como la difusión de una «cultura de la innovación», que favorezca una predisposición social positiva hacia el mismo. Se trata, en definitiva, de los mecanismos formulados por Tinbergen y comentados por Enthoven:

- Interés por el bienestar material;
- voluntad de salir adelante;
- predisposición positiva a la asunción de riesgos;
- interés por la tecnología;
- voluntad de cooperar;
- capacidad para persistir;
- actitud favorable hacia las reglas del juego; y, finalmente,
- predisposición a aceptar el cambio.

Por otro lado, parece obvio que el Desarrollo implica un proceso cuidadosamente planificado, que contemple asimismo los mecanismos necesarios para la evaluación del cumplimiento y, en su caso, para la corrección de trayectorias. Ello supone el diseño y el posterior control de las tres fases clásicas, macrofase,

mediofase y microfase, relativas respectivamente a los niveles agregado nacional, por sectores y regiones y por proyectos específicos.

Ni que decir tiene (y ello es un punto básico en nuestro hilo argumental) que la información ocupa un papel primordial en esta planificación y ejecución de los programas encaminados a potenciar el Desarrollo económico. Nos ocupamos de ello en el siguiente epígrafe.

5. El papel de la contabilidad en el desarrollo económico

El Desarrollo implica, como ya he indicado, la utilización adecuada y productiva de los factores condicionantes, ya aludidos, sin olvidar el necesario cambio que genere un nuevo escenario de actuación que permita crecer de manera sostenible.

Para ello, es necesaria la información, ya que las decisiones no son posibles sin el conocimiento de la situación. La eficiencia de las unidades económicas depende de la calidad de las decisiones adoptadas y estas se fundamentan en la relevancia de la información, que se convierte así en una herramienta imprescindible para el buen funcionamiento de los sistemas económicos.

Entonces, el papel de la Contabilidad parece claro: diseñar instrumentos que faciliten, en el marco de la adecuada confianza, la información adecuada para la administración y control de aquellos factores, de manera que abarque tanto el capital financiero como el capital humano e intelectual y los recursos naturales.

Parece conveniente en este punto añadir algunas precisiones sobre estas últimas afirmaciones:

- En primer lugar, hay que subrayar que la Contabilidad puede y debe ampliar su ámbito de actuación a los restantes factores económicos, en la medida en que tradicionalmente se ha ocupado exclusivamente de uno sólo de ellos, el capital financiero. Tal ampliación de su actuación a nuevas áreas, incipiente hasta el momento pero, sin duda, prometedora, es una condición necesaria para la orientación de nuestra disciplina hacia el Desarrollo económico.
- En segundo lugar, que la orientación de la Contabilidad hacia la toma de decisiones, en todos los ámbitos micro y macroeconómicos, me parece fundamental para que aquella pueda aportar todo su potencial informativo al Desarrollo.
- Por otro lado, que la confianza me parece decisiva, puesto que la toma de decisiones difícilmente se apoyará en la información si no es en un clima de seguridad en su veracidad.

Por otro lado, quiero advertir, y ello me parece importante, que cuando aludo al Desarrollo económico, no sólo en este punto sino también en toda mi argumentación, no me estoy refiriendo únicamente a lo que tradicionalmente se llama países subdesarrollados, necesitados de una drástica mejoría en su situación económica y social. El Desarrollo económico es un nivel de actividad suficientemente alto e importante como para garantizar el bienestar de la colectividad, con lo que mis apreciaciones sobre el papel de la Contabilidad resultan aplicables no solamente a situaciones incipientes o bajas de Desarrollo, sino también a niveles suficientemente altos que, no obstante y como es lógico, necesitan ser mantenidos e, incluso, aumentados.

Volviendo al argumento principal, creo que con todo ello queda establecida de manera diáfana la vinculación entre Contabilidad y Desarrollo: el papel de la primera es suministrar información relevante que permita las decisiones económicas y sociales tendentes

a mantener y a generar Desarrollo económico, posibilitando el control de los factores intervinientes y la predicción sobre su comportamiento futuro, al objeto de su utilización y distribución óptima, encaminada al cumplimiento de los objetivos previamente establecidos.

Contabilidad y Desarrollo están, por tanto, íntimamente vinculados. Una vez más, como hemos tenido ocasión de comprobar en los primeros epígrafes de este trabajo, el entorno ha condicionado nuestra disciplina pero, al mismo tiempo, la Contabilidad incide en el entorno social y económico en el que opera. Y, en este caso, la incidencia es de notable calado.

La idea es bien simple, pero no por ello menos trascendente. Implica, no obstante, la necesidad de acometer importantes cambios en nuestra disciplina, para que cumpla la finalidad de contribuir al Desarrollo económico. Nos ocuparemos de estos cambios en el epígrafe siguiente.

6. El necesario cambio en la contabilidad

La Contabilidad esta relacionada con el Desarrollo y puede contribuir de manera decidida al mismo. La idea es, como ya he indicado más arriba, bien simple pero, a la luz de la situación actual, requiere de un cambio de calado, un *big push* en definitiva, en nuestra disciplina, que potencie su nivel e importancia, que incremente su responsabilidad social y que amplíe su ámbito de actuación a áreas no contempladas tradicionalmente por la misma, como son el capital humano e intelectual y los recursos naturales.

Ciertamente, esa idea elemental no está tan ampliamente difundida como sería necesario, ni siempre existen las circunstancias estructurales necesarias. Creo que hechos como los siguientes implican normalmente una infrautilización, incluso un total desaprovechamiento de nuestra disciplina en su potencial contribución al Desarrollo económico:

- No es extraño (aunque existen honrosas excepciones) que los expertos y, lo que es peor, las autoridades emisoras de normas contables no se hayan planteado esa relación, que la ignoren o incluso, que la desprecien;
- Lamentablemente, todavía persiste en algunos ámbitos la imagen de la Contabilidad como una técnica cuya utilidad no va más allá del registro de hechos para cumplir o, incluso, para no cumplir, con las obligaciones fiscales;
- La teoría de la Contabilidad no siempre se ha desarrollado adecuadamente, como medio de fortalecer el carácter científico de nuestra disciplina y, con ello, su rigor y prestigio frente a terceros;
- Aunque se están produciendo cambios a una velocidad considerable, la Contabilidad gubernamental, al menos la tradicional, se orienta mucho más al control del presupuesto que a la generación de información útil para la toma de decisiones económicas, con lo que no siempre es apreciada como un instrumento de planificación económica y social;
- Los objetivos de la información contable no suelen definirse desde una perspectiva macroeconómica con orientación al Desarrollo económico.
- El nivel de formación en los expertos contables es, en ocasiones, deficiente, a la vez que la disponibilidad de medios e instrumentos para actuar no es la óptima.

Es necesario, por tanto, un cambio importante en nuestra disciplina, una drástica transformación, un

big push que la reoriente hacia el Desarrollo económico. Dicho de otra manera, si el Desarrollo requiere cambios, la Contabilidad tiene que aceptar la cuota de modificaciones que pueda corresponderle, transformándose en la medida de lo necesario.

Sin duda, estamos todos implicados en este cambio. Pero creo que es importante señalar que en el mismo deben participar las autoridades gubernamentales, al más alto nivel los colegios y otras instituciones profesionales. Y, desde luego, la docencia, como mecanismo multiplicador de conocimientos y actitudes, ocupa un papel decisivo en este proceso de cambio.

7. La importancia de los sistemas de predicción frente al desarrollo económico

Como ya hemos indicado, la reacción de nuestra disciplina frente al concepto de responsabilidad social, ha pasado por la adopción del paradigma de utilidad. Con ello, los sistemas contables han evolucionado, en general, hacia planteamientos basados en la predicción. En efecto en las últimas décadas, en el panorama internacional se ha producidoun notable retroceso de los modelos orientados al control, que buscan la protección de propietarios y acreedores mediante la protección del patrimonio en el cálculo y reparto del resultado empresarial, y de aquellos otros modelos de corte fiscal, que utilizan la Contabilidad como soporte para la tributación por el impuesto de sociedades;el decidido avance de los modelos basados en el paradigma de utilidad, que persiguen el suministro de una información válida para la toma de decisiones.

Ante esta evolución, parece claro quedeterminados niveles de desarrollo son compatibles con un modelo contable patrimonialista o fiscal; perocuando se traspasa un determinado umbral de Desarrollo, parece que la alternativa elegida es el paradigma de utilidad, es decir, el suministro de información útil para la toma de decisiones, orientada a la predicción más que al control.

El mundo occidental ha apostado, por tanto, por una Contabilidad orientada al suministro de información útil para la toma de decisiones económicas, en las que prima, por encima de cualquier otra consideración, el enfoque predictivo, todo ello con el punto de mira puesto en los mercados de capitales. Y ello es así, sin duda, por el trascendental papel que tales mercados desempeñan en la actividad económica.

Buena muestra de este tránsito lo constituyen las Normas Internacionales de Contabilidad (IFRS, International Financial Reporting Standards), claramente orientadas a la predicción, en la medida en que están destinadas a regular la información que se vierte a los mercados de capitales, tal como hace notar, por ejemplo, la Carta Constitutiva del IASB.

No se nos oculta que las IFRS son objeto de no pocas críticas. Pero estimamos que, al menos hasta el momento, el debate no se ha centrado en el terreno de juego adecuado: ¿son la mejor alternativa para el Desarrollo Económico?. Por el contrario, parece que tras las críticas, en ocasiones subyacen otras consideraciones, tales como la aversión al cambio, sin descartar intereses económicos, que pueden traducirse en luchas de poder por conservar el ámbito propio de actuación profesional.

Por nuestra parte, estimamos que los modelos de predicción son la alternativa más adecuada para elaborar una información que favorezca la inversión, la actividad económica y, con ello, el Desarrollo Económico, sin que ello signifique nuestra total conformidad con las Normas Internacionales, alguno de cuyos contenidos son manifiestamente mejorables. Estimamos que la información basada en el paradigma de utilidad es más relevante y, con ello, más adecuada, en

cuanto consigue una mejor representación de la realidad económica, por encima de los modelos basados en el control y, lógicamente, a una considerable distancia de los modelos de orientación fiscal.

Pero queremos subrayar de nuevo que no estamos apostando decididamente por las IFRS, sino por un sistema de predicción que prime la utilidad de la información financiera para la toma de decisiones. Ello puede implicar adaptar, más que adoptar en bloque aquellas normas.

En efecto, detrás de la situación actual de la armonización internacional, subyace en ocasiones una cierta sensación de colonialismo. Dicho de otro modo, en ocasiones se implantan determinadas normas sin reflexión y sin prestar apenas atención a las características del entorno económico en el que van a operar.

Por el contrario, la solución más adecuada parece ser la conciliación de ambas cuestiones, defensa del paradigma de utilidad y rechazo del colonialismo automático e irreflexivo. No parece caber otra alternativa que recomendar el diseño y adopción de estrategias frente a la armonización que justifiquen la postura propia y que traten de defender las peculiaridades contables nacionales más congruentes con el entorno socioeconómico de cada país, todo ello en el marco del suministro de información útil para la toma de decisiones con orientación predictiva.

Para ello es necesario fortificar los argumentos, a priori y empíricos, en nuestra disciplina, que ayuden a dilucidar cuestiones tales como:

- la congruencia de determinadas reglas con un entorno económico concreto, o
- los efectos económicos que pueden producir las normas contables.

En síntesis, nos parece conveniente la adopción del «modelo de predicción», pero no de una manera automática e irreflexiva, sino a la luz de los argumentos indicados.

8. Algunos retos para nuestra disciplina frente al desarrollo económico

Para poder realizar nuestra disciplina el necesario cambio, consustancial al Desarrollo económico, y al objeto de que la misma se oriente adecuadamente a tal objetivo, propongo a continuación diez retos, cuyo hilo conductor es la reorientación socioeconómica de la en búsqueda de su inserción en los mecanismos necesarios para alcanzarlo:

- Orientar más decididamente los sistemas contables hacia la teoría de la información y la relevancia, potenciando su carácter predictivo, al objeto de incrementar el papel de la como generadora de información útil para la toma de decisiones económicas;
- Vincular entre sí e integrar las tres áreas de la , empresa, sector público y nacional, de manera que constituyan un sistema unificado, con los correspondientes mecanismos integradores, en el que la información se confeccione y se analice con criterios relativamente similares y que permita el apoyo mutuo y la fluidez de la información, desde las pequeñas unidades económicas hasta los agregados macroeconómicos;
- Separar Contabilidad mercantil y fiscal, al objeto de que la primera pueda servir más adecuadamente a las necesidades de los usuarios económicos, permitiéndoles el control y la predicción de sus inversiones;
- Desarrollar nuevas áreas para nuestra disciplina, que incluyan especialmente el control del capital

intelectual y de los recursos naturales, al objeto de asegurar la correcta aplicación de estos factores claves en el ;

- Elaborar una teoría general de la , integradora de los diferentes sistemas contables, que permita reforzar los elementos teóricos necesarios para asegurar el científico de nuestra disciplina;
- Definir los objetivos de la información contable, en todas las áreas de la , con una óptica social, teniendo en cuenta los requerimientos informativos necesarios para mantener e incrementar el económico;
- Incrementar, en el seno de la para la toma de decisiones, la armonización contable en el mundo, como medio de favorecer la inversión multinacional y el desarrollo de los mercados de capitales;
- Impulsar la investigación, sobre todo en cuanto a la utilización de las cifras contables en la toma de decisiones económicas y a los efectos económicos de la información contable, tanto a nivel individual como en los mercados de capitales, y favorecer planteamientos interdisciplinares, al objeto de que tanto los investigadores como los ejercientes de la profesión en todos los ámbitos sean capaces de comprender la inserción económica de la Contabilidad, sus efectos económicos y sociales y su incidencia en el comportamiento tanto de los emisores como de los receptores de la información;
- Fortificar la profesión, intensificando especialmente su nivel de formación, requerimientos éticos y responsabilidad social;
- Revolucionar la docencia, como elemento decisivo en la multiplicación del cambio, prestando atención preferente al fundamento más que a la práctica, a la lógica más que a la mecánica y a las capacidades más que a los conocimientos.

9. Epílogo: contabilidad y desarrollo económico

En su tarea de administración y control de los factores económicos vinculados al Desarrollo (capital financiero, capital humano e intelectual y recursos naturales) y suministrando información sobre ellos, la Contabilidad facilita la planificación macro y micro económica, promueve la creación y colocación eficiente de capitales, hace posible un correcto funcionamiento de los mercados, constituye el motor de la actividad económica, fomenta el empleo racional de los recursos y, en definitiva, contribuye al Desarrollo económico.

De este modo, la información producida por la Contabilidad se configura como una infraestructura inmaterial necesaria para el Desarrollo, equiparable, por tanto, a otro tipo de inversiones, materiales e inmateriales, tendentes al mismo fin.

Reconociendo esta vinculación, comienza a abrirse paso en el mundo de los expertos contables, económicos y sociales un término innovador: «Contabilidad para el Desarrollo Económico» con el que, de acuerdo con Enthoven, se alude a una posible nueva rama de la disciplina contable, cuyo objeto consistiría en la aplicación de los sistemas, técnicas, procedimientos y datos, actuales y potenciales, con el objeto de mantener e, incluso, de promover el Desarrollo en una nación o en un grupo de ellas. Aunque esta área de la Contabilidad puede estar especialmente orientada al servicio de las economías en Desarrollo, también es útil y relevante, como he dicho más arriba, para todos los países empeñados en el diseño, evaluación e implantación de modelos y esquemas de crecimiento equilibrado para mantener y perfeccionar su bienestar humano y económico.

Cabe recordar aquí que el Desarrollo, anhelo sentido por toda la humanidad como una justa, ineludible y, en algunos casos, acuciante y hasta dramática aspiración, ha sido reconocido desde 1966 como uno de los derechos fundamentales de los pueblos por el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales otorgado en 1966 en el seno de la Organización de las Naciones Unidas. Y también podemos recordar que los derechos fundamentales son aquellos que el hombre posee por el hecho de serlo, por su propia naturaleza y dignidad, que le son inherentes, y que lejos de nacer de una concesión de la sociedad política, han de ser por esta consagrados y garantizados por esta.

Con todo ello, la Contabilidad cobra una dimensión desbordante y se inserta en un marco de trascendencia suma: ser instrumento básico de optimización económica y social y, en consecuencia, contribuir, potenciando el Desarrollo económico, al perfeccionamiento del género humano. No hay duda de que esta dimensión está presente en los orígenes de nuestra disciplina, tanto en el florecer comercial del Mediterráneo como en el quipu andino, ámbitos en los que, indudablemente, contribuyó a racionalizar los respectivos sistemas económicos; pero no es menos cierto que es en las modernas economías, desarrolladas o en vías de crecimiento, donde aquella trascendental misión de la Contabilidad aparece con perfiles más nítidos.

El término «responsabilidad social» alcanza así, aplicado a la información contable, la plenitud de su significado: la Contabilidad actúa en y para la colectividad y, en consecuencia, su validez y perfección se alcanzan en función de su concordancia con los valores, pautas y requerimientos de la comunidad. En la medida en que uno de esos requerimientos es el Desarrollo, concebido incluso como derecho humano, y dado que contribuye decididamente al mismo, queda claramente puesta de manifiesto la dimensión altamente social de la Contabilidad.

Creo, por tanto, que no es exagerado terminar esta reflexión con una de las afirmaciones vertidas al principio de la misma: cuando hablábamos del futuro de la Contabilidad estamos hablando del futuro de nuestra sociedad.

Y puesto que estoy en un prestigioso foro académico, déjenme terminar con una reflexión dedicada especialmente a los docentes: creo que lo más importante que podemos enseñar en un aula es que, cuando estudiamos esta, a veces, tediosa disciplina, nos estamos preparando para una muy noble y alta misión: la contribución al desarrollo económico.

Finalmente, pero no por ello menos importante, quiero mostrar de nuevo mi agradecimiento a la Pontificia Universidad Católica de Perú que, una vez más, me obsequia con su generosa hospitalidad y me permite, en esta ocasión, inaugurar con esta conferencia los actos de celebración del 80 aniversario de la Facultad de Administración y Contabilidad.

Y a todos ustedes, que tan amablemente han asistido a mi conferencia, muchas gracias. Muchas gracias por el interés que, estoy seguro, prestarán a esta importante idea, que vincula nuestra disciplina y nuestra actividad con el Desarrollo económico. Creo que es una idea que nos concierne a todos, seamos o no expertos en Contabilidad.

Fecha de recepción: 30 de abril de 2012
Fecha de aceptación: 04 de mayo de 2012
Correspondencia: jorge.tua@uam.es

Contabilidade de custos

Cost Accounting

Vicente Mateo Ripoll Feliu, Tomás J. Balada Ortega, Rogério João Lunkes y Fabricia Silva da Rosa

Curitiba: Editora Juruá, 2012, 228 pp.

Este libro presenta novedades en la literatura y en los órganos representativos del mundo de la contabilidad. Si bien los contenidos están orientados a la realidad brasileña, intentan cubrir también las normas internacionales de contabilidad.

Contabilidade de custos es recomendable tanto para estudiantes y graduados en Contabilidad, como para profesionales que trabajan o desean incursionar en el campo de los negocios. Su lectura es ágil aunque plantea desafíos para aquellos que están activos en el área de costos.

Los autores, dos brasileños y dos españoles, han tenido diversas experiencias y realizado distintas actividades de gran relevancia en sus respectivos países, tanto profesionales como académicas. Esta unión de ideas y conceptos permite comprender la contabilidad de costos en un contexto internacional. Los autores exponen y discuten ideas diferentes del contexto anglosajón y, por lo tanto, el libro resulta una simbiosis de pensamientos españoles y brasileños. Este tipo de asociación debe ser alentada en el campo de la contabilidad y se vuelve, probablemente, en el mayor mérito del libro.

Los temas, agrupados en once capítulos, presentados de manera gradual y con ejemplos y estudios de casos, se focalizan en las necesidades de información de la contabilidad financiera y pueden ser de gran ayuda también para la gestión de negocios. Además de la parte teórica, reúne un conjunto de definiciones específicas de la contabilidad internacional. Aunque los capítulos se vinculan entre sí, el lector puede estudiar un capítulo específico sin necesidad de leer el anterior o el siguiente.

El libro se inicia con un estudio sobre el origen y la evolución de la contabilidad de costos y su relación con otras ramas del área. A continuación, se presentan los principios contables destinados a la adecuación de la información generada por los sistemas de costos y las características de los costos en diferentes empresas. Una de las novedades del capítulo II se refiere a las definiciones de los conceptos de gasto, costo y pérdida. También incorpora nuevos principios de costo, gastos e inventario, sobre la base de las normas de contabilidad brasileña e internacional. Por otro lado, en el capítulo III se presenta la clasificación de los costos y la naturaleza de los elementos, su función y la capacidad de asociar el objeto de costo y su variabilidad.

En el capítulo IV se discuten las opciones de cálculo del costo y se describen sistemas relacionados a la técnica de valoración, como el costo estándar y normal, y aquellos vinculados con los métodos de asignación de costos y absorción, cálculo del costo directo y costo basado en actividades. En el siguiente capítulo se detallan los diferentes centros de responsabilidad y se

definen las características de los centros de costo que se pueden clasificar en principales y auxiliares. También se especifican los pasos a seguir para distribuir los costos. El capítulo VI, que incluye estudios de casos, presenta el proceso de asignación de costos y los criterios de asignación.

Los capítulos VII, VIII y IX profundizan sobre los principales elementos de costo. En primer lugar, se examinan los costos de las materias primas y auxiliares y se describen los elementos incluidos en el costo de materiales, inventario permanente, criterios de valoración de inventarios, impuestos y los cambios o pérdida de valor. En el capítulo VIII se analizan los elementos que componen el costo de mano de obra, directa e indirecta, sistema de incentivos y curva de aprendizaje, además de mostrar las diferentes maneras de calcular el valor de la mano de obra. Por último, se enumeran los elementos que conforman los costos indirectos de fabricación, los criterios de distribución, la estimación y el cálculo y control de la tasa de CIF.

En el capítulo X se presentan los sistemas de acumulación de costos en orden de trabajo y de proceso. En este capítulo se ofrece un modelo completo y se explican los pasos secuenciales de cálculo de los costos, formularios y tablas para determinar el valor de los materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación, entre otros elementos fundamentales para la comprensión de las prácticas de los costos. El último capítulo ofrece un estudio de la producción y el costo de producción conjunta, la definición de coproductos, subproducto y residuos, y el desglose de los principales métodos de distribución, además del tratamiento contable de los subproductos y residuos.

En resumen, aunque la literatura sobre la contabilidad de costos es relativamente amplia en portugués, este es la primera obra que reúne a autores de dos países, con experiencia, preocupaciones y aspiraciones similares y, sin embargo, enfoques distintos. Ciertamente, este libro puede significar un gran aporte para mejorar y enriquecer la contabilidad de costos.

Jose Alonso Borba
Universidade Federal de Santa Catarina, Brasil
Departamento de Ciências Contábeis

TABLE OF CONTENTS

EDITORIAL 3

CURRENT ACCOUNTING

Accounting and marketing: searching a common denominator 5
David S. Murphy

BANKING AND FINANCE

Alternatives in international diversification for investment portafolios focused in stocks of Lima Stock Exchange 13
Juan Carlos Ames Santillán

Analysis of the mutual funds and pension funds in Spain: evolution and performance 33
Mercedes Alda García, Luis Ferruz Agudo y Ruth Vicente Reñé

MANAGEMENT

Healthy organizacional practices against violence at work. Study of incidence 43
Miguel Ángel Gimeno Navarro, Antonio Grandío Botella y Ana Isabel Marqués Marzal

Active tourism as a tourist mode in expansion. Analysis of the supply of active tourism in Spain 59
Noelia Araújo Vila, José Antonio Fraiz Brea y Valerià Paül Carril

ECONOMY

Inequality and development in Latin America: 1960-2010. Argentina-Chile-Colombia-Perú 71
Héctor Omar Noejovich Chernoff

PRESENTATIONS

Accounting and economic development 93
Jorge Tua Pereda

REVIEWS

Contabilidade de Custos 111
Reviewed by: Jose Alonso Barba

CONTRIBUTORS 117