

ISSN 1992-1896



Contabilidad y Negocios

Revista del Departamento Académico
de Ciencias Administrativas

volumen 8, número 15
julio 2013



**FONDO
EDITORIAL**

PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ

EDITORIAL	3
BANCA Y FINANZAS	
Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento David S. Murphy	5
TRIBUTACIÓN	
Cláusula de la nación más favorecida en los CDI: herramienta para la potencial disminución de las retenciones del impuesto a la renta aplicables a Chile y Canadá Renée Antonieta Villagra Cayamana y Jorge Antonio Villagra Cayamana	15
ESTRATEGIA EMPRESARIAL	
Caracterización de las nuevas empresas internacionales de los sectores manufactureros tradicionales Santiago Cantarero Sanz y Francisco Puig Blanco	33
ADMINISTRACIÓN	
¿Contribuyen las prácticas empresariales responsables a la reducción de la pobreza? Yesenia Polanco Pantoja	43
Salud y educación primaria e instituciones, implicancias en el desarrollo de la competitividad del Perú en el período 2007-2011 Luis Wong Valdiviezo	57
ECONOMÍA	
Movilidad transfronteriza de trabajadores entre Galicia y el norte de Portugal Jorge Falagán Mota, Pablo de Carlos Villamarín y Pedro Lorenzo Alonso	77
OPINIÓN	
Globalización y contabilidad: algunas reflexiones en torno a la obra <i>El trabajo de las naciones</i> de Robert B. Reich Carlos Valle Larrea	95
Colaboradores	102
Instrucciones a los autores	105

Presentamos una nueva edición de la revista *Contabilidad y Negocios*, editada por el Departamento Académico de Ciencias Administrativas, la cual se presenta con algunas novedades en su estructura editorial e incorporación en nuevas bases de datos de indexación. Ello permitirá consolidar la presencia y liderazgo de la revista en el ámbito académico y profesional.

Como parte de los objetivos establecidos, tenemos la incorporación de la revista a bases de datos con reconocimiento internacional. En este contexto, a partir de este año, *Contabilidad y Negocios* ha sido incluida en dos nuevas bases de datos. Esto último hará posible una mayor difusión y alcance de sus contenidos, en beneficio de los lectores y de los mismos autores que colaboran con la revista.

Como parte de una política de apertura editorial, se acordó incorporar a nuevos miembros al equipo editorial de la revista, de tal forma que podamos incluir artículos en portugués y contar con un mayor vínculo académico y colaboración con las universidades de nuestro vecino país, Brasil; así como consolidar la gestión editorial. En ese sentido, a partir de este número, se incorpora al Comité Editorial el doctor Rogério João Lunkes, y a la Coordinación editorial, la doctora Fabricia Silva da Rosa y el licenciado Giancarlo Alberto Trigoso Higino. La primera ingresa en calidad de edi-

tora asociada; y el segundo, como editor adjunto. A ellos les damos nuestra más cordial bienvenida.

En este primer número del octavo volumen de la revista, los artículos seleccionados para su publicación, luego de ser sometidos al proceso de arbitraje correspondiente, se han agrupado en las siguientes secciones: Banca y Finanzas, Tributación, Estrategia Empresarial, Administración, Economía y Opinión. Estos artículos son descritos brevemente en los siguientes párrafos.

En la sección «Banca y Finanzas», se incluye un artículo en el que el autor analiza los aspectos que pueden afectar las decisiones de los inversionistas en las bolsas de valores, desde la perspectiva de la economía del comportamiento. A diferencia de la economía tradicional, desde esta perspectiva, se asume explícitamente que los inversionistas pueden actuar algunas veces de manera irracional al momento de tomar decisiones financieras. Ello puede responder a aspectos tales como la presencia de información incompleta heurísticas y prejuicios, el efecto del tiempo, así como por el contexto en el que se producen las decisiones.

En la sección «Tributación», se incluye un artículo acerca de la cláusula de nación más favorecida, presente en los Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDI), suscritos por el Perú con Chile y Canadá. En este caso, los autores realizan un análisis que muestra la importancia

de tomar en cuenta que la suscripción de un CDI, además de tener efectos en el futuro, también puede modificar los términos de los convenios ya vigentes, en la medida que estos últimos contengan cláusulas de la nación más favorecida. Todo esto presenta consecuencias potencialmente significativas para los contribuyentes, las empresas y la Administración Tributaria.

La sección «Estrategia Empresarial», incluye un artículo que examina las características de las nuevas empresas internacionales (NEI) o *born-global*, en una muestra de pymes pertenecientes al sector textil-confección español. Para ello, los autores han realizado un análisis descriptivo respecto a la localización, el subsector de actividad, el tamaño, la performance económica y la estrategia de internacionalización implementada por las NEI. Este trabajo contribuye al debate acerca de por qué en un mismo país, y en un mismo sector, algunas empresas deciden, al poco tiempo de ser creadas, asumir determinados niveles de riesgo, implicándose en operaciones comprometidas con los mercados extranjeros, mientras que otras no.

La sección «Administración» incluye dos artículos. En el primero de ellos, se analiza la relación entre la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y la reducción de la pobreza en América Latina. En este sentido, se presenta la experiencia de empresas de la región que han emprendido con éxito negocios inclusivos, en el contexto de la responsabilidad social empresarial. El segundo artículo realiza un examen sobre la base del modelo del World Economic Forum (WEF) para el caso peruano. El análisis se realiza tomando en consideración la situación de dos pilares de la competitividad: salud y educación primaria, por un lado, e instituciones, por el otro. El análisis concluye con recomendaciones que apuntan a fortalecer los factores de la competitividad analizados desde la perspectiva de crecimiento económico y social sostenible.

La sección «Economía» incluye un artículo referido a los flujos transfronterizos de trabajadores en el seno de la euroregión Galicia-Norte de Portugal. La evidencia obtenida muestra la magnitud alcanzada por estos flujos y permite realizar una caracterización del fenómeno. De este modo, se evidencia algunas dificultades a las que se enfrenta el proceso de construcción de un mercado de trabajo europeo.

En la sección «Opinión», se incluye un artículo en el que el autor reflexiona sobre distintos aspectos vinculados a la relación entre globalización y contabilidad, a partir de la reseña del libro *El trabajo de las naciones (The Work of Nations)*, de Robert B. Reich. Estas reflexiones, dentro de un contexto de vigencia de las normas internacionales de información financiera, ponen en evidencia los retos que tiene por asumir la contabilidad para reflejar adecuadamente la gestión de las empresas.

El proceso de arbitraje y edición de los artículos recibidos para su publicación en cada número de la revista nos permite garantizar la calidad de los contenidos de cada volumen, en beneficio de la comunidad de lectores de la revista. Este proceso contribuye con la difusión y divulgación de nuevos conocimientos que se generan en las ciencias contables, administrativas y afines.

Al igual que en las ediciones anteriores, reiteramos nuestro agradecimiento a los autores de los artículos publicados en esta edición, a los árbitros que han colaborado en el proceso de evaluación al que han sido sometidos los artículos recibidos y a los miembros del cuerpo editorial de la revista, cuya participación constituye un rol importante en el cumplimiento de nuestros objetivos.

El Director

Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento

Investor decisions through the lens of behavioral economics

David S. Murphy

Lynchburg College
Department of Accounting

Resumen

La teoría económica tradicional postula que las personas son racionales. Esto implica que las personas toman decisiones para maximizar sus funciones de utilidad, y que para hacer esto han evaluado de forma completa y correcta sus preferencias y limitaciones. La economía del comportamiento reconoce que esto no es siempre verdad; que a veces no existe suficiente información. En este artículo, examino algunos de los efectos de la economía del comportamiento (que vienen en gran parte de la psicología cognitiva) en la toma de decisiones por los inversionistas en las bolsas de valores.

Palabras clave: economía del comportamiento, finanzas, inversiones, administración de inversiones, teoría de la toma de decisiones.

Abstract

Traditional economic theory postulates that people are rational. This implies that people make decisions to maximize their utility functions and to do this, that they have fully and correctly evaluated their preferences and limitations. Behavioral economics recognizes that this is not always true, that sometimes information is incomplete. This article examines some of the effects of behavioral economics (which come largely from cognitive psychology) in decision-making by investors in the stock exchanges.

Keywords: behavioral economics, finance, investment, investment management, theory of decision making.

Introducción

La teoría económica tradicional postula que las personas son racionales en la toma de decisiones económicas. Esto implica que las personas toman decisiones para maximizar sus funciones de utilidad, y que para hacer esto han evaluado de forma completa y correcta sus preferencias (que no varían con el paso de tiempo) y limitaciones (Simon, 1959). Además, requiere que los individuos tengan información completa y la capacidad para analizar dicha información (Thaler, 1990).

Respecto a ello, Veblen escribió que el hombre racional económico es «un brillante calculador de placeres y dolores que oscila como un glóbulo homogéneo de deseo de felicidad según el impulso de los estímulos» (1898), y es probable que poco haya cambiado desde 1898.

La economía del comportamiento pone en cuestión estos supuestos y analiza la toma de decisiones en casos en los que no existe suficiente información, cuando la capacidad cognitiva está limitada y existen prejuicios. Estas condiciones dan como resultado

una incapacidad para evaluar la información de forma completa y correcta (Thaler, 1999; Tversky & Kahneman, 1974). Investigaciones han mostrado que las personas actúan con frecuencia en formas que son subóptimas (no óptimas) desde el punto de vista de las teorías tradicionales de la Economía.

Como observó Levine (2010), una gran parte de la economía del comportamiento viene de la psicología, hasta el grado de que la economía tradicional se haya interesado por las acciones de grupos de personas, en vez del individuo. Esto último podría presentar un problema para el uso de la teoría de la economía del comportamiento. Sin embargo, cuando tratamos de inversiones las acciones de inversionistas como individuos, puede ser muy interesante, pues las decisiones tomadas por individuos componen los movimientos de la bolsa de valores.

Asimismo, hay que anotar que el grado en el que las decisiones de los inversionistas en las bolsas de valores no son óptimas puede influir en la rentabilidad de sus inversiones y su bienestar económico a largo plazo. En este artículo, exploro las implicancias de los resultados de estudios empíricos para los inversionistas. Los estudios pueden ser clasificados en cuatro categorías amplias: (1) asuntos informacionales, (2) heurísticas y prejuicios, (3) el efecto de tiempo y (4) el contexto de las decisiones.

1. Los asuntos informacionales

Como fue explicado arriba, la teoría económica tradicional presume que existe información completa. Los problemas en la toma de decisiones ocurren cuando la información no está completa y cuando las personas no tienen la capacidad de evaluar la información. Frente a ello, uno de los supuestos básicos de la contabilidad es que los estados financieros son útiles para sostener una gama amplia de tipos de decisiones,

y que los usuarios de los estados financieros entienden la información presentada. En esa medida, una falta de conocimiento financiero puede resultar en malas decisiones de inversión (Olsen & Whitman, 2007).

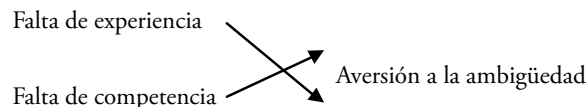
a) Aversión a la ambigüedad

Investigaciones han mostrado que las personas prefieren opciones con riesgos conocidos más que opciones en las que los riesgos son desconocidos o no han sido especificados. Este efecto es llamado *la aversión a la ambigüedad* (Camerer & Weber, 1992). Con respecto a las inversiones, las personas tendrían una tendencia de hacer inversiones en oportunidades con riesgos conocidos. Por ejemplo, habría una preferencia por invertir en bonos gubernamentales sobre acciones de corporaciones.

Heath y Tversky (1991) notaron que la aversión de la ambigüedad no siempre funciona. Ellos explicaron que, cuando uno tiene que tomar una decisión en un campo conocido (en el que la persona ha tenido experiencia) y uno desconocido, existe una inclinación por el campo conocido. A ello lo podemos llamar el *efecto de competencia*. Un efecto semejante, llamado el *efecto de la ignorancia comparativa*, fue notado por Fox y Weber (2002).

Es posible que, cuando una persona no tiene competencia técnica en un campo, se presenta un sentido de inadecuación y la aversión a la ambigüedad toma el control. Ello conduce a que la persona no tome una decisión. Se puede ver este efecto en la Figura 1, presentada a continuación.

Figura 1. Causas de aversión a la ambigüedad



Fuente: elaboración propia.

Este enlace entre experiencia, competencia y la aversión a la ambigüedad tiene implicancias importantes para los asesores de finanzas personales y para las empresas que venden productos financieros a los consumidores. Para promover decisiones adecuadas, no es suficiente proveer información a los clientes y consumidores; ellos también requieren experiencia o competencia en el campo.

Un estudio de Murphy y Umansky (2010) mostró este efecto. Mientras que el 76% de los participantes en su estudio indicaron que pensaban que la preparación de un plan personal financiero era importante y el 67% estaba interesado en la preparación de un plan, solamente el 40% reportó que tenía el tiempo para prepararlo. Sin embargo, lo más sorprendente fue que solamente el 33% pensó que tenía la experiencia y el conocimiento financiero para preparar un plan personal financiero, pese a que los participantes en el estudio eran profesionales que estaban terminando sus estudios para una Maestría en Administración de Empresas (MBA). Entre todos, ellos deberían tener el conocimiento para preparar un plan personal financiero.

b) Evidencia anecdótica

La dependencia de la evidencia anecdótica es otra manera de tratar con la falta de información. Esta refiere a información no objetiva basada en las experiencias de algunas personas, historias que parecen contradecir la información fáctica, y las recomendaciones de otros conocidos que tal vez no tienen la experiencia o el conocimiento necesario para hacer recomendaciones. Respecto a ello, Van Rooij, Lusardi y Alessie (2007) mostraron que es más probable que las personas con un nivel bajo de conocimiento o educación financiera confíen en las experiencias y sugerencias de otras personas, en lugar de regirse por datos cuando toman

decisiones financieras. La evidencia anecdótica se vuelve muy problemática, porque, cuando las personas toman decisiones que pueden afectar su bienestar, basan sus decisiones exclusivamente en la evidencia anecdótica.

Sobre este punto, Jenni y Loewenstein (1997) postulan que el poder de la evidencia anecdótica ocurre porque es más fácil identificarse con y depender de una persona real, más que en datos abstractos o en una «persona» abstracta. Además, para muchos individuos, la evidencia anecdótica es más convincente que los datos y estadísticas financieras. Ello es así cuando no se tiene la capacidad técnica para analizar los datos.

En el caso de inversiones, las personas usan la evidencia anecdótica cuando preguntan a sus conocidos en qué han invertido o cómo ellos han balanceado sus portafolios de inversiones. Cuando uno recibe evidencia anecdótica negativa, puede haber una tendencia para sobreestimar el nivel de riesgo en una inversión. Las sugerencias informales y la evidencia anecdótica pueden modelar decisiones financieras y, de este modo, los individuos terminan tomando decisiones sin usar los datos e información que predica la teoría económica tradicional.

c) Correlación ilusoria y la duración de las tendencias

Las personas, sean inversionistas o no, tienen una tendencia para encontrar una relación entre causas y efectos (correlación ilusoria) cuando no existe. Esta tendencia es tan fuerte que pueden asignar esta relación causa-efecto a eventos que son completamente independientes. Ello se puede ver en una formulación matemática:

$$Efecto = \int Causa$$

Un problema con esto es pensar que la relación va a tener una esperanza de vida normal más larga de lo normal y olvidar que siempre hay una tendencia para observar la regresión a la media. Con respecto a un inversionista, esto puede manifestarse en un problema común: comprar acciones cuando están alcanzando un pico, en vez de hacerlo cuando están tocando el fondo. Obviamente, con la mayoría de productos, los consumidores buscan precios rebajados cuando hacen sus compras. Sin embargo, con respecto a acciones, la lógica falla y los inversionistas con frecuencia hacen sus inversiones cuando los precios son altos y venden sus posiciones cuando los precios están al fondo. Esta constituye una fórmula perfecta para perder en la bolsa de valores.

2. Las heurísticas y los prejuicios

Las investigaciones sobre las heurísticas y los prejuicios, siguiendo el trabajo de Tversky y Kahneman (1974), han mostrado que las personas tienen una tendencia para distorsionar y usar información en maneras útiles y sistemáticas. El uso de heurísticas puede llevar a una decisión correcta la mayor parte del tiempo, pero su uso también resulta en errores en juicio, los cuales son predecibles y sistemáticos. Mientras que la teoría económica tradicional postula que el uso de información es correcto y completo, la teoría de la economía del comportamiento admite que el uso de información es incompleto y, a veces, incorrecto.

a) Disponibilidad de información

Una de las heurísticas más comunes es la de la disponibilidad (Tversky & Kahneman, 1973, 1974). Esta heurística usa la facilidad con la cual uno puede recordar un evento o dato como un sustituto para la probabilidad de la ocurrencia del evento. Uno de los problemas, respecto a este punto, es que la mayor

parte de las noticias en la prensa son negativas. Leemos o escuchamos noticias positivas con poca frecuencia. Entonces, parece, si usamos la heurística de disponibilidad, que hay mucho mal y mucho riesgo en el mundo. Las noticias negativas pueden influir las decisiones de inversionistas si ellos las pueden recordar fácilmente. Si la información negativa es más disponible en las memorias de inversionistas que la positiva, ellos pueden tener una tendencia a sobreestimar el riesgo.

b) Repetición y validez

La heurística de validez (Hasher, Goldstein & Toppino, 1977) no se vincula con la validez real de la información, sino con la percepción de validez. La información o datos repetidos con frecuencia llegan a tener la percepción de validez. La simple repetición del mismo mensaje puede influir la toma de decisiones financieras.

Sobre este punto, Stanovich y West (2000) señalan la presencia de dos sistemas para el procesamiento de la información. En el Sistema 1, el procesamiento de información es automático, rápido, emocional y intuitivo. En el Sistema 2, el procesamiento es más lento, controlado y requiere más esfuerzo cognitivo. Cuando una persona carece de tiempo o capacidad cognitiva, usa el Sistema 1 para tomar decisiones. Esto puede conducir a decisiones basadas en emociones y otros factores que no se relacionan con la información disponible.

c) *Statu quo* y aceptación

Un prejuicio importante en la toma de decisiones financieras es el del *statu quo*. Samuelson y Zeckhauser (1988) mostraron que, cuando una persona tiene la oportunidad de hacer algo o de no hacer nada, hay una tendencia a no hacer nada. En las finanzas, esto implica que los inversionistas comunes, si hacen su asignación inicial de activos, nunca la cambian, aunque podría ser ventajoso para ellos rebalancear

el portafolio por lo menos cada año. Este prejuicio puede presentar ventajas, también. Por ejemplo, una persona puede iniciar un programa de inversión y al empezarlo, para ella, es más fácil seguir con el programa que cambiar o terminarlo.

Otro prejuicio relacionado con el del *statu quo* es el aceptar decisiones predeterminadas, pese a tener la opción de optar por cambiar la decisión o no. Por ejemplo, Choi *et al.* (2004) descubrieron que en 3 diferentes empresa entre 65% y 87% de los empleados optaron por la tasa de contribución predeterminada de 3% para sus planes de jubilación, aunque tuvieron la opción de cambiar el porcentaje. Otra vez, es más fácil no tomar una decisión o aceptar una decisión ya tomada, que invertir el esfuerzo de analizar y tomar por sí mismo una decisión.

Es importante que los asesores, como los planificadores de finanzas personales, entiendan la toma de decisiones de sus clientes para poder ayudarlos a ver cuándo están haciendo un mal uso de heurísticas y prejuicios.

3. El efecto del tiempo

Aunque los asesores financieros pueden usar las heurísticas y los prejuicios como el *status quo* y la toma automática de decisiones para ayudar a sus clientes a planear el futuro, hay dos otros problemas relacionados con el tiempo. Estos son la falta de autocontrol y la tendencia humana a postergar la toma de decisiones.

a) Inversión de preferencias

Para muchos, es más fácil maximizar su utilidad en el presente que postergar la maximización para el futuro. Thaler y Shefrin (1981) describen una lucha interior que todos experimentamos a veces como un conflicto entre un «planificador con una visión del futuro» y un «hacedor miope» en el presente. Una razón que explica

la preferencia por ganancias en el presente en vez de ganancias mayores en el futuro puede ser el uso de un descuento hiperbólico.

La gente, con frecuencia, anuncia su intención de renunciar a las ganancias pequeñas e inmediatas por recompensas mayores en el futuro. Sin embargo, a menudo, no logran tomar la decisión óptima en el momento de la decisión (Kirby & Herrnstein, 1995). Esta inversión de las preferencias se produce, porque —en oposición al axioma económico de la estacionabilidad (Fishburn & Rubenstein, 1982)— las personas no descuentan el futuro a una tasa constante. En su lugar, las personas tienden a descontar el futuro de una manera hiperbólica, de tal manera que las preferencias relativas a una recompensa mayor a posteriori y una más pequeña e inmediata cambian con el paso del tiempo. Cuando el punto de decisión entre las dos opciones se acerca al presente, el valor de la recompensa pequeña e inmediata llega a ser más alto que el valor de la recompensa mayor en el futuro.

Kirby y Herrnstein (1995) mostraron este efecto mediante la variación de las oportunidades de los participantes para recibir pares de premios monetarios o bienes en varios momentos en el futuro. Cuando ambas opciones fueron postergadas en el futuro, los sujetos del experimento revirtieron sus preferencias anteriores y eligieron las recompensas más grandes (pese a que fueran más lejanas) sobre las más pequeñas (que eran más cercanas en el tiempo), y así ilustraron el descuento hiperbólico de tiempo.

4. El contexto de las decisiones

La forma de la presentación de una decisión particular o la forma en que las personas piensan acerca de una decisión particular, también, pueden afectar la toma de una decisión (por ejemplo, Tversky & Kahneman, 1981;

Thaler & Sunstein 2003). Un cambio en la manera en que se comunica o enmarca la información puede llevar a respuestas diferentes (Tversky & Kahneman, 1981). También, los tomadores de decisiones pueden interpretar la información de diversas maneras, y esto puede resultar en decisiones diferentes (por ejemplo, Stanovich & West, 2000). Respecto a ello, la literatura de la economía de comportamiento demuestra que el contexto puede influir significativamente las decisiones relacionados con inversiones.

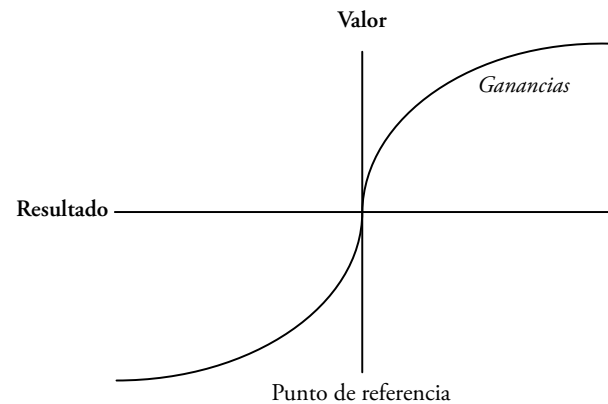
a) Aversión a las pérdidas

La evidencia empírica muestra que las personas no evalúan su estado económico en un sentido absoluto, sino más bien en referencia a su condición status quo (Kahneman & Tversky, 1979). El *statu quo* establece un *punto de referencia* desde el cual los cambios son evaluados como ganancias o pérdidas. Desde esta perspectiva, la aversión a la pérdida se refiere a la observación empírica de que las pérdidas duelen aproximadamente dos veces más que las ganancias equivalentes (Tversky & Kahneman, 1991).

Los puntos de referencia determinan si un individuo percibe un determinado resultado como una ganancia o una pérdida. Cabe anotar que la codificación de un resultado como una ganancia o una pérdida puede tener profundos efectos en el comportamiento. Asimismo, el punto de referencia influye en la percepción del riesgo, lo cual puede, a su vez, afectar el comportamiento. Ello ha sido ampliamente estudiado; dichas investigaciones, tanto en la economía tradicional como en la economía del comportamiento, han mostrado la existencia de la aversión al riesgo. Las diferencias se encuentran en las explicaciones de las dos teorías para la existencia de esta aversión. Los economistas tradicionales explican la aversión al riesgo en términos de la maximización de la utilidad esperada en términos

de una función cóncava de utilidad (Rabin & Thaler, 2001). Por su lado, los economistas del comportamiento explican la aversión al riesgo reconociendo que las personas tienen preferencias para el riesgo que son distintas con respecto a las ganancias y pérdidas. Esencialmente, el punto de referencia transforma la función de utilidad de una simple función cóncava a una función en forma de S para las ganancias y pérdidas. Esta función, conocida como la *teoría de las perspectivas* es cóncava para las ganancias y convexa para las pérdidas, tal como se ha ilustrado en la Figura 2.

Figura 2. La función de la teoría de las perspectivas



Fuente: elaboración propia.

Según la teoría de las perspectivas, las personas muestran una aversión al riesgo en la región de ganancias y una búsqueda de riesgo en la región de pérdidas. Esto resulta en un proceso de decisión de dos etapas: la edición y la evaluación. En la primera etapa, los posibles resultados son ordenados siguiendo un esquema heurístico. En consecuencia, las personas deciden qué resultados son vistos básicamente idénticos y fijan un punto de referencia, y consideran los resultados más bajos como pérdidas y los más altos como ganancias. En la segunda etapa, las personas se comportan como si pudieran valorar la utilidad, basándose en los

resultados potenciales y sus respectivas probabilidades. En ese sentido, escogen la alternativa que tenga la mayor utilidad. Kahneman & Tversky (1984) formulan la etapa de evaluación como:

$$U = \sum_i^n w(p_i)v(x_i)$$

Donde:

x_i = resultado potencial i

p_i = probabilidad de la ocurrencia de resultado potencial i

v = función que asigna un valor a resultado potencial i

w = función de ponderación

La función w es interesante, puesto que expresa que las personas tienden a reaccionar de forma exagerada a los acontecimientos con probabilidad baja, pero en un menor grado a los acontecimientos con probabilidades medias y grandes.

b) Efecto de disposición

La teoría de perspectivas resulta en un efecto llamado el efecto de disposición (Odean, 1998). Este último apunta a la tendencia de los inversionistas a vender demasiado pronto sus acciones con ganancias y mantener su posición en acciones con pérdidas por un periodo de tiempo demasiado largo. Con respecto a inversiones en la Bolsa, es razonable suponer que el punto de referencia de un inversionista es el precio de compra de sus acciones. Si el valor cae por debajo de ese punto de referencia, el inversionista percibe una pérdida. De otro modo, si las acciones suben por encima del punto de referencia (precio de compra de las acciones), el inversionista lo reconoce como una ganancia. Como tal, los inversionistas tienen una tendencia a mostrar un comportamiento de aversión al riesgo si la población tiene aumento en el valor y un comportamiento de búsqueda de riesgo si el valor se ha reducido.

c) Efectos de encuadre

El efecto de encuadre es otra área en la que las investigaciones nos hacen cuestionar la idea de que el hombre es económicamente racional. La evidencia muestra que las acciones de las personas violan el principio de la invariancia, un axioma básico de la racionalidad (Von Neumann & Morgenstern, 1944). Cabe precisar que el principio de invariancia afirma que diferentes representaciones del mismo problema deben producir los mismos resultados.

Olsen (1997) hizo una encuesta a Chartered Financial Analysts (Analistas Financieros Certificados). En el estudio, a los analistas les fue presentado un caso en el cual un cliente con una inversión de US\$ 60 000 estaba en peligro por causa de una caída en el mercado de valores. Los analistas tenían que elegir entre dos estrategias arriesgadas, en las cuales cierta cantidad de la inversión del cliente podría ser salvada (el marco de ganancia) o cierta cantidad podría ser perdida (el marco de la pérdida). Él encontró que las respuestas de los analistas dependían del encuadre del caso. Los analistas con experiencia de inversión eligieron las opciones menos riesgosas cuando las opciones fueron presentadas como una ganancia, y ellos escogieron la opción más arriesgada cuando fue presentada en un marco pérdida. A pesar de que el resultado final del cliente sería idéntico en ambos escenarios, las elecciones de los analistas fueron influenciadas por el encuadre del caso.

d) Aversión miope a las pérdidas

Aversión miope a las pérdidas se refiere a la tendencia de los inversionistas a mostrar más aversión al riesgo cuando evalúan sus portafolios de acciones con mayor frecuencia (Benartzi & Thaler, 1995). Este efecto es el resultado de la combinación desventajosa de usar el valor que viene de la última evaluación de su portafolio como su punto de referencia y la aversión a la pérdida.

A largo plazo y en general invirtiendo en la bolsa de valores, con riesgo, se generan mayores ganancias que las inversiones en obligaciones menos riesgosas, tales como la compra de bonos (Benartzi & Thaler, 1995; Mehra & Prescott, 1985).

Cuando los inversionistas evalúan sus portafolios de inversiones con demasiada frecuencia, observan las fluctuaciones a corto plazo en la bolsa de valores, que son esperadas pero que no afectan en general el retorno de la inversión a largo plazo. La investigación sugiere que los inversionistas son más sensibles a las pequeñas fluctuaciones negativas que a las positivas. Esta es una manifestación de la aversión a pérdida. Desafortunadamente, el resultado se constituye por decisiones de inversión potencialmente subóptimas (Benartzi & Thaler, 1995).

Resumen y conclusiones

En este artículo, hemos presentado un resumen de los efectos importantes que afectan a los inversionistas y que provienen de la psicología cognitiva y de la economía del comportamiento. La Tabla 1 resume estos efectos.

Tabla 1. Efectos en la toma de decisiones

-
- Asuntos informacionales
 - Aversión a la ambigüedad
 - Evidencia anecdótica
 - Correlación ilusoria y la duración de tendencias
 - Heurísticas y prejuicios
 - Disponibilidad de información
 - Repetición y validez
 - *Statu quo* y aceptación
 - El efecto de tiempo
 - Inversión de preferencias
 - El contexto de las decisiones
 - Aversión a las pérdidas
 - Efecto de disposición
 - Efecto de encuadre
 - Aversión miope a las pérdidas
-

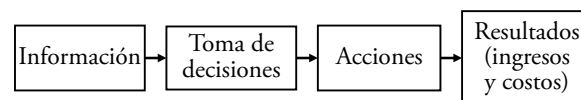
Fuente: elaboración propia

Es importante que los asesores de inversionistas entiendan cómo es que sus clientes toman decisiones y cómo estos efectos pueden llevarlos a decisiones subóptimas. Al explicar estos efectos a sus clientes los asesores pueden mejorar la toma de decisiones de los inversionistas y, al mismo tiempo, mejorar su reputación con ellos.

Murphy y Yetmar (2010) notaron la necesidad de una educación financiera, puesto que la mayoría de las personas no tiene la capacidad técnica para manejar sus finanzas personales en el mundo actual, que es tan complejo y que ofrece diferentes vehículos a partir de los cuales ellos pueden invertir. En vista de los efectos en la toma de decisiones que vemos desde el punto de vista de la economía del comportamiento, es importante que los programas de educación financiera incluyan el tema de la toma de decisiones

Aunque este artículo está enmarcado en el contexto de los inversionistas, los conceptos son importantes para todos los gerentes y administradores que toman decisiones financieras. Las consecuencias de los efectos no se restringen solamente a inversionistas, sino que se aplican a todos. Cuando los gerentes toman mejor sus decisiones, la rentabilidad de la organización también mejora. La Figura 3 muestra esta cadena de efectos.

Figura 3. Cadena de efectos en la toma de decisiones



Fuente: elaboración propia

La mayoría de las investigaciones incluidas en este artículo fueron conducidas en los Estados Unidos dentro de su contexto en la bolsa de valores. Otros estudios deben ser realizados en otros países para determinar si es posible generalizar los efectos realizados en los Estados Unidos a personas en otros países.

Por ejemplo, Hofstede (1984) identificó seis diferentes dimensiones de cultura que afectan la administración de empresas: (1) distancia al poder, (2) orientación hacia el individuo *vs.* orientación hacia el grupo, (3) propensión a evitar la incertidumbre, (4) masculinidad *vs.* feminidad, (5) orientación al tiempo (largo plazo *vs.* corto plazo), y (6) indulgencia *vs.* restricción de comportamiento hedonista. De las seis dimensiones de Hofstede, es posible que la tercera —la propensión a evitar la incertidumbre— tendrá el mayor efecto a través de las culturas en estudios sobre la toma de decisiones bajo riesgo. Respecto a ello, estudios interculturales podrían ayudarnos a entender mejor los efectos de la cultura sobre la toma de decisiones.

Mahmood *et al.* (2011) propusieron un modelo interesante en el cual identificaron algunos factores socioeconómicos, demográficos y de actitud que pueden influir la propensión para buscar o evitar el riesgo y la percepción del mismo. Estos factores, basados en publicaciones de otros investigadores, incluyeron género, estado civil, experiencias anteriores, diferencias en políticas de regulación, asimetría de información y la búsqueda de sensaciones. Desafortunadamente, ellos no probaron sus hipótesis. Esta falta de contraste presenta una oportunidad para investigaciones adicionales acerca de la relación entre las decisiones de los inversionistas y la economía del comportamiento.

Referencias bibliográficas

- Benartzi, Shlomo & Richard H. Thaler (1995). Myopic loss-aversion and the equity premium puzzle. *Quarterly Journal of Economics*, 110(1), 73-92.
- Camerer, Colin & Martin Weber (1992). Recent developments in modeling preferences: Uncertainty and ambiguity. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 325-370.
- Choi, James J., David Laibson, Brigitte C. Madrian & Yew Metrick (2004). For better or worse: Default

effects and 401(k) savings behavior. En D.A. Wise (ed.), *Perspectives on the economics of aging* (pp. 81-126). Chicago: University of Chicago Press.

- Fishburn, Peter C. & Ariel Rubenstein (1982). Time preference. *International Economic Review*, 23(3), 677-694.
- Fox, Craig R. & Martin Weber (2002). Ambiguity aversion, comparative ignorance, and decision context. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 88(1), 476-498.
- Hasher, Lynn, David Goldstein & Thomas Toppino (1977). Frequency and the conference of referential validity. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 16(1), 107-112.
- Heath, Chip & Amos Tversky (1991). Preference and belief: Ambiguity and competence in choice under uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 4(1), 5-28.
- Hofstede, Geert (1984). *Culture's consequences: international differences in work-related values* (2^a ed.). Beverly Hills, CA: SAGE Publications.
- Jenni, Karen E. & George Loewenstein (1997). Explaining the «identifiable victim effect. *Journal of Risk and Uncertainty*, 14(3), 235-257.
- Kahneman, Daniel & Amos Tversky (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 267-291.
- Kahneman, Daniel & Amos Tversky (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- Kirby, Kris N. & R. J. Herrnstein (1995). Preference reversals due to myopic discounting of delayed reward. *Psychological Science*, 6(2), 83-89.
- Levine, David K. (2010). ¿Está la economía del comportamiento condenada a desaparecer? *El Trimestre Económico*, 77(3), 509-531.
- Mahmood, Iqbal, Habib Ahmad, Abdul Zahid Khan & Mansoor Anjum (2011). Behavioral implications of investors for investments in the stock market. *European Journal of Social Science*, 20(Issue 2), 240-247.

- Mehra, Rajnish & Edward C. Prescott (1985). The equity premium: A puzzle. *Journal of Monetary Economics*, 15(2), 145-161.
- Murphy, David S. & Scott Yetmar (2010). Personal financial planning attitudes: A preliminary study of graduate students. *Management Research Review*, 33(8), 811-817.
- Murphy, David S. & P. Umansky (2010). Getting in the Financial Planning Game. *Disclosures*, 23(4), 8-11.
- Odean, Terrance (1998). Are investors reluctant to realize their losses? *The Journal of Finance*, 53(5), 1775-1798.
- Olsen, Anya & Kevin Whitman (2007). Effective retirement savings programs: Design features and financial education. *Social Security Bulletin*, 67(3), 53-72.
- Olsen, Robert A. (1997). Prospect theory as an explanation of risky choice by professional investors: Some evidence. *Review of Financial Economics*, 6(2), 225-233.
- Rabin, Matthew & Richard H. Thaler (2001). Anomalies: Risk aversion. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 219-232.
- Samuelson, William & Richard Zeckhauser (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59.
- Simon, Herbert A. (1959). Theories of decision-making in economics and behavioral science. *American Economic Review*, 49(3), 253-283.
- Stanovich, Keith E. & Richard F. West (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 645-665.
- Thaler, Richard H. (1990). Anomalies: Saving, fungibility, and mental accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193-205.
- Thaler, Richard H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.
- Thaler, Richard H. & Hershey M. Shefrin (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392-406.
- Thaler, Richard H. & Cass R. Sunstein (2003). Libertarian paternalism. *American Economic Review*, 93(2), 173-179.
- Tversky, Amos & Daniel Kahneman (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232.
- Tversky, Amos & Daniel Kahneman (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Tversky, Amos & Daniel Kahneman (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.
- Tversky, Amos & Daniel Kahneman (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, 59, S251-S278.
- Tversky, Amos & Daniel Kahneman (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference dependent model. *Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039-1061.
- Van Rooij, Maarten, Annamaria Lusardi & Rob Alessie (2007). Financial literacy and stock market participation. Documento de Trabajo 2007-162. Ann Arbor, MI: University of Michigan Retirement Research Center. <http://www.mrrc.isr.umich.edu/publications/papers/pdf/wp162.pdf>. Fecha de consulta: 15/04/2013.
- Veblen, Thorstein (1898). Why is economics not an evolutionary science. *Quarterly Journal of Economics*, 12(4), 373-397.
- Von Neumann, John & Oskar Morgenstern (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Fecha de recepción: 8 de marzo de 2013
Fecha de aceptación: 13 de abril de 2013
Correspondencia: murphy.d@lynchburg.edu

Cláusula de la nación más favorecida en los CDI: herramienta para la potencial disminución de las retenciones del impuesto a la renta aplicables a Chile y Canadá

The most-favoured-nation clause in tax treaties: tool for potential reduction of withholding income tax applicable to Chile and Canada

Renée Antonieta Villagra Cayamana y Jorge Antonio Villagra Cayamana

Pontificia Universidad Católica del Perú
Departamento Académico de Derecho

Ernst & Young, Perú
Tax Services

Resumen

Los convenios para evitar la doble imposición (CDI) que suscribe un Estado tienen efecto en el futuro. Sin embargo, también pueden modificar los términos de los convenios ya vigentes, en la medida que estos últimos contengan cláusulas de la nación más favorecida.

En tal sentido, los contribuyentes y en particular el sector empresarial, así como la Administración Tributaria, tienen que estar alertas respecto a las potenciales modificaciones de los términos de los CDI vigentes en el Perú. En particular, se debe tener en cuenta la tasa de retención de regalías contenida en el CDI con Chile y las tasas de dividendos, intereses y regalías contenidas en el CDI con Canadá, debido a que, para tales tipos de rentas, ambos convenios incluyen cláusulas de la nación más favorecida.

El Ministerio de Economía, como ente encargado de la negociación de CDI bilaterales —en virtud del decreto ley 25883— tiene la responsabilidad de negociar futuros CDI. Ello debe realizarse con el conocimiento pleno de que los términos por pactarse no solo repercutirán para el futuro, sino que pueden significar disminución de tasas de retención del impuesto a la renta respecto a CDI preexistentes ya vigentes, en función de las cláusulas de la nación más favorecida.

Palabras clave: impuesto a la renta, convenios para evitar la doble imposición, regalías, intereses.

Abstract

Tax treaties to avoid the double taxation signed by a country have consequences for the future, but they can also modify the terms of treaties that are already in force, in case these contain most-favoured-nation clauses.

In this line, taxpayers and companies, particularly, as well as the Tax Administration must be alert, regarding to potential modifications of the terms of the Peruvian tax treaties already in force; mainly about the withholding tax rate applied to royalties in the Convention subscribed with Chile and the withholding tax rates applied to dividends, interests and royalties in the Convention subscribed with Canada, taking into account that both of the mentioned tax treaties contain most-favoured-nation clauses for those kind of income.

The Ministry of Economy, as the entity in charge of negotiations of the bilateral conventions, according to Law Decree 25883, has the responsibility of negotiating future treaties with full knowledge that the terms to be included could also cause the effect to decrease the withholding tax rates of the income tax in respect to conventions already in effect, as a consequence of the most-favoured-nation clause they contain.

Keywords: income tax, tax treaties, royalties, interest.

1. Introducción

La doble o múltiple tributación se presenta cuando dos o más países consideran que tienen jurisdicción tributaria sobre determinada renta, lo cual implica que les correspondería gravar a esta. Ello ocasiona lo que se conoce como conflictos de jurisdicción. En efecto, una misma ganancia puede resultar alcanzada por el poder impositivo de más de un Estado. A su vez, la doble imposición puede ser jurídica o económica.

Los países con sistema de renta de fuente mundial —como el nuestro—, de manera unilateral y a través de su legislación interna, establecen mecanismos para eliminar o atenuar la doble imposición jurídica. Tal es el caso del crédito por impuesto pagado en el extranjero reconocido en el Perú¹. No obstante, unilateralmente no es posible solucionar la doble imposición internacional que se origina en los ajustes de precios de transferencia. Ante tal escenario, los Estados celebran convenios para evitar la doble imposición (CDI, en adelante) para acordar las reglas que aplicarán respecto a las rentas en las que dos Estados consideran que tienen derecho a gravar (Villagra, 2008).

En general, un CDI establece la base jurisdiccional de imposición. Esta recae principalmente en dos principios: el primero está relacionado con la *fuentes* de la renta o el sitio de desarrollo de la actividad económica; y, el segundo está relacionado con la residencia de la entidad generadora de renta. Usualmente, se establece una tributación compartida, que fija tasas límites de gravamen en fuente para las principales rentas pasivas.

A nivel doctrinario, se reconoce en los CDI una herramienta que otorga seguridad jurídica a los inversionistas, en la medida que contiene las reglas del gravamen acordadas bilateralmente mediante un instrumento, el tratado. Este es aprobado conforme al artículo 56 de la Constitución y, en Perú, tiene rango superior a la ley². La eliminación de la doble imposición y el establecimiento de gravámenes más ventajosos en fuente constituyen un fuerte estímulo para el inversionista y prestador de servicios. Ambos verán incrementados los beneficios fiscales a los que pueden acceder en caso se desarrollase actividades en el otro Estado contratante. Por su parte, respecto a la administración tributaria, los CDI constituyen herramientas únicas e invaluable para prevenir el fraude y la evasión fiscal. Ello se lleva a cabo, fundamentalmente, a través de las cláusulas de intercambio de información y de asistencia en la recaudación.

El presente trabajo constituye un acercamiento a la relación existente entre los CDI vigentes y los convenios del mismo tipo que suscribe un país con posterioridad y que pueden repercutir en los anteriores en virtud a las cláusulas de la nación más favorecida.

En el ámbito de los CDI, la cláusula de la nación más favorecida ha sido acordada por los Estados en sus convenios bilaterales de forma expresa y siempre con relación a uno o más tipos específicos de renta. Ello se diferencia del trato de la nación más favorecida, que constituye un principio multilateral. Dado que esta cláusula corresponde a una negociación bilateral,

¹ Esta es una deducción prevista en el inciso e) del artículo 88 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por el decreto supremo 179-2004-EF. En adelante, se hará referencia a este como Ley del Impuesto a la Renta.

² La resolución del Tribunal Fiscal 03041-A-2004 del 14 de mayo de 2004 —que constituye un precedente de observancia obligatoria— establece la primacía de los tratados sobre las leyes, entre otros, en virtud a la Convención de Viena de 1969 sobre Derecho de los Tratados. Esta fue ratificada por el Perú mediante el decreto supremo 029-2000-RE, publicado el 21 de setiembre de 2000.

es usual que los Estados acuerden que esta se limite a ciertos países o sea de alcance general y se refiera en particular a uno o más tipos de renta específicos.

Frente a ello, se debe anotar que, en particular, este trabajo más que doctrinal, es de orden práctico y de máxima actualidad. Ello responde a que analiza las cláusulas de la nación más favorecida, aquellas que están incluidas en los CDI suscritos por el Perú y que se encuentran en vigor. Así, se analizarán los suscritos con Chile el 8 de junio de 2001³, con Canadá el 21 de julio de 2001⁴ y Brasil el 17 de febrero de 2006⁵.

No obstante, se hará algunas referencias al CDI suscrito con España el 6 de abril de 2006 —el cual no ha sido aprobado por el Congreso de la República⁶— y al celebrado con México⁷. Cabe precisar que este acuerdo de voluntades ha ingresado al Congreso para su aprobación conforme al artículo 56 de la Constitución y su texto es de público conocimiento al estar incluido en el proyecto de ley 885/2011-RE que figura en la página web del Congreso⁸.

En cuanto al CDI suscrito por el Perú con Brasil, es preciso indicar que el día 19 de agosto de 2009 se publicó, en el *Diario Oficial El Peruano*, un anuncio sobre la entrada en vigencia del «Convenio entre el Gobierno del Perú y el Gobierno de la República Federativa del Brasil para Evitar la Doble Tributación y para Prevenir la Evasión Fiscal en relación con el Impuesto a la Renta». No obstante, cabe señalar que el texto del citado CDI no ha sido publicado a la fecha⁹, a pesar de que ha sido aprobado por el Congreso y ratificado por el Poder Ejecutivo.

La Decisión 578 —que constituye el Régimen para Evitar la Doble Tributación y Prevenir la Evasión Fiscal de la Comunidad Andina, publicada en la *Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena* el 4 de mayo de 2004— no contiene ninguna cláusula expresa sobre la nación más favorecida ni constituye un convenio bilateral¹⁰. En tal sentido, no será materia de análisis en el presente trabajo.

Asimismo, es preciso enfatizar que la referencia en este estudio a la cláusula de la nación más favorecida

³ Fue aprobado en el Perú por resolución legislativa 27905, publicada el 6 de enero de 2003. Entró en vigencia el 1 de enero de 2004.

⁴ Se aprobó en el Perú por resolución legislativa 27904, publicada el 5 de enero de 2003. Entró en vigencia el 1 de enero de 2004.

⁵ Ha sido aprobado en el Perú por resolución legislativa 29233, publicada el 22 de mayo de 2008.

⁶ El CDI Perú-España (Gobierno de España & Gobierno de la República del Perú, 2006) ingresó al Poder Legislativo mediante el proyecto de ley 7/2006-PE en la legislatura anterior y fue derivado a dos comisiones del Congreso: a la de Economía y Finanzas y la de Relaciones Exteriores. Según la información de la página web del Congreso, en la última comisión citada, recibió un dictamen de una mayoría que estaba en contra de su aprobación. La Comisión de Economía y Finanzas no se pronuncia y, en consecuencia, no llegó al Pleno del Congreso. En la actualidad, el proyecto de ley se encontraría archivado, como sucede con todos los proyectos de ley de legislaturas anteriores. Por tratarse de un instrumento jurídico suscrito por dos Estados, es jurídicamente posible que se presente para su aprobación conforme al artículo 56 de la Constitución en la legislatura vigente. No obstante, se tiene conocimiento de que el Perú está negociando un nuevo CDI con España, como lo demuestra la resolución de Superintendencia 118-2013/SUNAT, publicada el 11 de abril de 2013.

⁷ El CDI con México se suscribió el 27 de abril de 2011 y el día 13 de marzo de 2012 ingresó al Congreso de la República como proyecto de ley 885/2011-RE.

⁸ Se tiene conocimiento que el Perú ha celebrado a la fecha otros CDI; no obstante, no se conoce el texto oficial de los mismos que permitan hacer un análisis riguroso.

⁹ La página web del Ministerio de Economía y Finanzas indica que el CDI Perú-Brasil «es aplicable desde el primero de enero de 2010» (s.f.).

¹⁰ Sobre la naturaleza multilateral y características de la Decisión 578, se puede consultar Villagra (2010).

no se efectúa respecto a la cláusula de no discriminación¹¹ ni a la del trato nacional. Esta alude a cláusulas expresas que prevén sus alcances dentro de los CDI¹².

En los últimos años, ha existido una amplia e interesante discusión sobre el principio de la nación más favorecida a la luz del Tratado de la Unión Europea y su aplicación en el ámbito de los convenios bilaterales para evitar la doble imposición. Ello ha dividido a los entendidos en quienes coinciden con el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en su fallo en el «caso D¹³», y quienes se oponen¹⁴ y lo critican duramente (Chico de la Cámara & Herrera, 2006). También, se encuentran quienes aluden a la multilateralización de la inversión a través de las cláusulas de la nación más favorecida (Schill, 2009). Es pertinente indicar que este trabajo se circunscribe a las cláusulas expresas sobre la nación más favorecida incluidas en los CDI suscritos por el Perú.

La bibliografía que existe sobre la cláusula de la nación más favorecida es abundante respecto al tema comercial, arancelario e incluso de inversión. No obstante, la relativa al campo de los convenios tributarios sobre impuesto a la renta es casi nula. La excepción es aquella señalada en el párrafo anterior, vinculada al análisis del Tratado de la Unión Europea y los CDI bilaterales de sus países miembros, la misma que se encuentra fuera del ámbito del presente trabajo.

Cabe señalar, asimismo, que durante los últimos años, los tribunales arbitrales bajo el marco del Convenio del

Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) han resuelto controversias derivadas de acuerdos de inversión (Carrano & Bonifaz, 2008). No obstante, tales situaciones, también, quedan fuera del ámbito de este trabajo, el cual se circunscribe a los CDI suscritos por el Perú.

2. Antecedentes

Los antecedentes históricos de la cláusula de la nación más favorecida se remontan a los acuerdos vinculados al comercio, la navegación, la regulación del tratamiento de extranjeros y los asuntos consulares. No obstante, pretender identificar la aparición de la citada cláusula a un tratado o acuerdo en particular resulta difícil, puesto que no existe consenso al respecto en la doctrina.

Para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), un ejemplo de su inclusión lo constituye el tratado de intercambio mercantil celebrado entre el rey Enrique V de Inglaterra y el duque de Borgoña y conde de Flandes el 17 de agosto de 1417. Mediante este, se acordó que los navíos ingleses podrían utilizar puertos de Flandes de la misma manera que los alemanes, franceses y escoceses.

Por su lado, las Naciones Unidas señalan como ejemplo de cláusula de la nación más favorecida la incluida en el Tratado de Paz y Navegación de 1654, suscrito entre

¹¹ Al respecto, existe consenso en que, si bien existe una estrecha relación entre ambos conceptos, también existen diferencias. No obstante, en materia de CDI, en algunos casos puntuales se ha obtenido la protección contra la no discriminación, incluyendo simplemente una cláusula de la nación más favorecida. Tal es el caso del CDI entre Alemania y la Unión Soviética (URSS), citado por Vogel (1999).

¹² Al respecto, Francisco García Prats considera que la no discriminación se refuerza con la cláusula de la nación más favorecida. Sobre este punto, el autor indica: «Por ello su inclusión en los convenios depende en última instancia de los Estados contratantes, a pesar de que su inclusión en los modelos de convenio contribuya a una aceptación bastante generalizada. De ahí que algunos convenios no incluyan dicha cláusula (Convenio entre España y Australia), y otros la refuercen con la inclusión de una cláusula de nación más favorecida (Convenio entre España y México) (García Prats, 2007, p 1121).

¹³ Esta sentencia recayó en el Caso C-376/03 el 05 de julio de 2005 (Eur-Lex, s.f.).

¹⁴ Resulta ilustrativo Van Denhurk y Korving (2006, p. 366) y Kofler (2005, p. 4).

Gran Bretaña y Suecia (Organización de las Naciones Unidas, International Law Commission, 2007, p. 3).

En el ámbito sudamericano, resalta la Cláusula Bello definida por Orrego Vicuña: «Si bien el propósito de la Cláusula Bello, en cuanto exceptuaba del tratamiento general de la nación más favorecida a aquellos particulares favores o ventajas que Chile concediera a otros países hispanoamericanos, resultaba clara la manera como estos otros países hispanoamericanos entraban a gozar de los particulares favores, pero planteaba algunos problemas» (1974, p. 43).

Por su parte, el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre las Repúblicas del Perú y de Chile —suscrito en Santiago el 20 de enero de 1935— estableció un sistema preferencial de comercio basado en razón de la bandera: «Los productos naturales o manufacturados de cualquiera de las repúblicas contratantes conducidos en buques chilenos o peruanos sólo pagarán en las aduanas de la otra, la mitad de los derechos de internación con que se hallaren gravadas o en adelante se gravaren las mismas o equivalentes mercaderías de la nación más favorecida, conducidas en buques que no logren privilegio por razón de la bandera» (Orrego Vicuña, 1974, p. 42).

En un plano multilateral, el Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio (GATT) incluye a la cláusula de la nación más favorecida como una disposición fundamental en su artículo I. A partir de este, las partes se conceden recíprocamente la cláusula de la nación más favorecida en un contexto multilateral, de modo que el beneficio otorgado se extiende a las demás partes.

En el ámbito arancelario, el trato de la cláusula de la nación más favorecida puede ser definido a partir de lo previsto en el numeral 1 del artículo 1 del «Acuerdo

General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994», basado en el Acuerdo original (denominado «GATT de 1947»). En concordancia con ello, a este se le entiende como la concesión inmediata e incondicionada de cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad otorgada por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.

1. Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III*, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado (Organización Mundial del Comercio, 1994).

Como se observa, la ventaja se refiere a:

- Derechos de aduana y cargas de cualquier clase, impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones
- Los métodos de exacción de tales derechos y cargas
- Todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones
- Todas las cuestiones a las que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III (tributación y reglamentaciones interiores)

3. Modelos de convenios y la cláusula de la nación más favorecida

En la actualidad, son dos los modelos de convenio para evitar la doble imposición más utilizados internacionalmente: el de la Organización de las Naciones Unidas (ONU)¹⁵ y el de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)¹⁶. Ambos están previstos para ser celebrados bilateralmente y reconocen a los Estados suscriptores el derecho de gravar tanto en el país donde se ubica la fuente generadora de la renta como en el país donde se encuentre la residencia del sujeto que la obtuvo (renta compartida). Tradicionalmente, el Modelo de Convenio de la Organización de las Naciones Unidas (MCONU) concede más importancia al principio de la fuente que el Modelo de Convenio de la OCDE (MCOCDE). No obstante, la versión del MCONU —publicada en el año 2012— evidencia un ostensible acercamiento al MCOCDE.

El principio de la nación más favorecida como tal no es incluido en ninguno de los modelos de convenios internacionalmente reconocidos. De este modo, se evita la doble imposición: la de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico¹⁷ y la de la Organización de Naciones Unidas (Organización de las Naciones Unidas, Department of Economic & Social Affairs, 2011).

La única alusión de los modelos de la OCDE (2008, p. 309) y de la Organización de las Naciones Unidas

(Organización de las Naciones Unidas, Department of Economic & Social Affairs, 2011, p. 339) se encuentra en el Comentario 2 al artículo 24 vinculado a la «No Discriminación». Dentro de este esquema, se niega que las disposiciones de tal artículo puedan ser interpretadas como el tratamiento de la nación más favorecida.

Adicionalmente, cabe señalar que, en el Convenio de Viena de 1969, sobre Derecho de los Tratados, no se incluye ningún precepto relativo a la Cláusula de la Nación más favorecida respecto a los efectos de los Tratados y terceros Estados¹⁸.

4. Convenios para evitar la doble imposición suscritos por el Perú

4.1. CDI Perú-Chile, cláusula de la nación más favorecida respecto a regalías

Respecto a regalías (cánones según la doctrina), el CDI celebrado con el Perú y Chile acuerdan una tributación compartida; es decir, se prevé que tanto el país de la fuente como el de residencia tienen derecho a gravar la renta. Para tal efecto, en el artículo 12, se establece un gravamen en fuente con límite, el cual asciende al 15%.

En tal sentido, las regalías pagadas en el Perú a beneficiarios residentes en Chile —que acreditan tal situación conforme al certificado de residencia otorgado por el Servicio de Impuestos Interno (SII)— gozan de una retención del 15%, inferior al 30% que establece el

¹⁵ En 1974, la ONU publicó una Guía para la celebración de los Convenios Fiscales entre Países Desarrollados y Países en Desarrollo. En 1979, publicó un Manual para la Negociación de Convenios Tributarios entre Países Desarrollados y Países en Desarrollo; y, en 1980, emite su Modelo para la celebración de convenios para prevenir la doble imposición fiscal. La versión vigente es la publicada el 13 de marzo de 2012.

¹⁶ El convenio modelo generado por la OCDE cuenta con enmiendas y explicaciones que se actualizan constantemente y, en la actualidad, continúa sirviendo de base para la gran mayoría de convenios bilaterales. La versión vigente es la aprobada en julio de 2011.

¹⁷ Con ello, se alude al Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio, versión abreviada, del 17 de julio de 2008, del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE.

¹⁸ Así lo reconoce Forner (1988, p. 35).

artículo 56 de la Ley del Impuesto a la Renta. No obstante, una disposición del Protocolo puede modificar la tasa de retención antes citada, disminuyéndola aún más respecto a la tasa ordinaria que aplica el Perú.

El Protocolo del CDI Perú-Chile prevé la siguiente cláusula:

Si Chile y Perú, concluyen después de la entrada en vigencia del presente Convenio, un Convenio con un tercer Estado por el que acuerden una tasa de impuesto sobre regalías que sea menor a la dispuesta en el presente Convenio, la «menor tasa» se aplicará para los propósitos del párrafo 2 del Artículo 12 en forma automática, a los efectos del presente Convenio y en los términos señalados en el Convenio con ese tercer Estado, una vez transcurrido un plazo de cinco años contados desde la entrada en vigencia del presente Convenio. Esa «menor tasa» no podrá, en ningún caso, ser inferior a la tasa mayor entre la tasa menor suscrita por Chile y la tasa menor suscrita por el Perú con terceros Estados.

Para los efectos de esta disposición, se entiende que Chile o Perú concluyen un Convenio con un tercer Estado cuando dicho Convenio ha entrado en vigencia. (Gobierno de la República de Chile & Gobierno de la República del Perú, 2003)

Si bien el Protocolo no denomina a la cláusula antes reproducida como una de la nación más favorecida, por sus características es preciso identificarla como tal. Es preciso indicar, asimismo, que sus términos evidencian gran complejidad —comparada con las cláusulas de la misma naturaleza incluidas en el CDI con Canadá— y, a su vez, se aleja de las típicas cláusulas unilaterales. El texto nos permite afirmar que se trata de una cláusula de la nación más favorecida bilateral vinculada exclusivamente al tipo de renta «regalías». Cabe anotar que su tratamiento se encuentra en el artículo 12 del CDI Perú-Chile.

Así, se prevé que, si después de la entrada en vigencia del CDI, Chile y Perú concluyen un convenio con un tercer Estado y acuerdan una tasa de impuesto sobre regalías que sea menor a la acordada con Chile, la «tasa menor» se aplicará para efecto del gravamen máximo en fuente de forma automática. Ello será así, una vez transcurrido un plazo de cinco años contados desde la entrada en vigencia del CDI (con Chile).

Esa «tasa menor» no podrá, en ningún caso, ser inferior a la tasa mayor entre la tasa menor suscrita por Chile y la tasa menor suscrita por el Perú con terceros Estados. Además, se deja claro en el Protocolo que se entiende que Chile o Perú concluyen un convenio con un tercer Estado cuando dicho convenio ha entrado en vigencia.

Para realizar un análisis detallado, a continuación, se tratará por separado la oportunidad de la aplicación automática de la cláusula de la nación más favorecida sobre regalías y, por otro lado, el monto que constituiría el nuevo porcentaje máximo de gravamen en el país de la fuente.

4.1.1. Oportunidad

El CDI Perú-Chile hace referencia a la «entrada en vigencia»; no obstante, conforme al numeral 24 del Convenio de Viena sobre Tratados, el término adecuado sería la «entrada en vigor». Por su parte, el propio CDI Perú-Chile establece en su artículo 29 que cada uno de los Estados contratantes notificará al otro —a través de los canales diplomáticos— el cumplimiento de los procedimientos exigidos por su legislación para la entrada en vigor del convenio. Dicho convenio entrará en vigor en la fecha de recepción de la última notificación. Adicionalmente, se especifica que las disposiciones de este se aplicarán a partir del primero de enero del año calendario inmediatamente siguiente a aquel en que el convenio entre en vigor.

Es preciso notar que el CDI suscrito entre el Perú y Chile fue firmado por las autoridades competentes el 8 de junio de 2001 en Santiago de Chile. No obstante, este entró en vigor el 13 de noviembre de 2003, según lo señalado en la Circular 8 del Servicio de Impuestos Internos del 26 de enero de 2005 (Servicios de Impuestos Internos de Chile, 2005). Conforme a lo previsto en el artículo 29 del CDI, ello se aplica con respecto a los impuestos sobre las rentas que se obtengan y a las cantidades que se paguen, abonen en cuenta, se pongan a disposición, se contabilicen como gasto, a partir del primero de enero de 2004. En tal sentido, los cinco años a los que hace referencia la cláusula de la nación más favorecida respecto a regalías solo podría tener efecto a partir del 13 de noviembre de 2008.

4.1.2. Tasa menor

La cláusula indica que si Chile y Perú (ambos países) concluyen un convenio con un tercer Estado y acuerdan una tasa de impuesto sobre regalías que sea menor a la acordada en el artículo 12 (15%)¹⁹, la «tasa menor» se aplicará para efecto del gravamen máximo en fuente de forma automática. Ello se ejecutará una vez transcurrido el plazo de cinco años contados desde la entrada en vigencia del CDI. A su vez, se acuerda que esa «menor tasa» no podrá, en ningún caso, ser inferior a la tasa mayor entre la tasa menor suscrita por Chile y la tasa menor suscrita por el Perú con terceros Estados.

En tal sentido, es posible afirmar que no se aplicaría la menor tasa prevista por los dos países, sino, por el contrario, sería de aplicación automática la tasa mayor entre las tasas menores pactadas por Chile y por Perú.

4.1.3. Aplicación de la cláusula respecto a los CDI vigentes

En consecuencia, para la vigencia de la cláusula de la nación más favorecida a partir del 13 de noviembre de 2008, que implica que la tasa inferior al 15% sea aplicable al CDI Perú-Chile, debe cumplirse dos condiciones:

- 1) La existencia de un CDI suscrito por Chile y otro por el Perú (copulativamente) que haya entrado en vigencia el 13 de noviembre de 2003 o después
- 2) Que se prevea una tasa inferior al 15% respecto a regalías

Conforme a lo señalado en el numeral 1 antes citado, se requiere hacer un análisis de lo previsto en los CDI suscritos por una parte por Chile, y por otra, por el Perú. Respecto a Chile, las condiciones para que la cláusula antes referida se aplique se habrían cumplido, por cuanto con posterioridad al 13 de noviembre de 2003, Chile concluyó convenios con España, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y el Reino de Suecia. Estos contemplan tasas máximas de retención en el país de la fuente para las regalías, que son inferiores a las contempladas en el CDI Perú-Chile.

- El convenio suscrito por Chile con España el 7 de julio de 2003 entró en vigor el 22 de diciembre de 2003 y se aplica con respecto a las rentas que se obtengan y a las cantidades que se paguen, abonen en cuenta, se pongan a disposición o se contabilicen como gasto, a partir del 1 de enero de 2004.
- El convenio suscrito por Chile con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte el 12 de julio de 2003 entró en vigor el 21 de diciembre de 2004 y se aplica a partir del 1 de enero de 2005.

¹⁹ En el CDI Perú-Chile, se pacta el gravamen compartido de las regalías. Dentro de este marco, se establece un porcentaje máximo de impuesto en el país de la fuente de las regalías ascendente 15%.

- El convenio suscrito por Chile con el Reino de Suecia el 4 de junio de 2004 entró en vigor el 30 de diciembre de 2005 y se aplica desde el 1 de enero de 2006.

Adicionalmente, otro CDI suscrito con posterioridad por parte de Chile y que disminuye la tasa de regalías es el convenio suscrito con Estados Unidos el 4 de febrero de 2010, en Washington. Este ha sido materia de intercambio de notas diplomáticas para modificarlo el 25 de febrero de 2011, 10 y 21 de febrero de 2012 (Gobierno de la República de Chile & Gobierno de los Estados Unidos, 2010) y aún no se encuentra en vigor.

Como se ha señalado antes, por tratarse de una cláusula que requiere la suscripción de CDI con tasa inferior por parte de los dos países, es pertinente analizar la situación del Perú.

Los CDI suscritos por el Perú con posterioridad al CDI celebrado con Chile y que ya entraron en vigencia son los celebrados con Canadá y Brasil. Adicionalmente, el Perú ha suscrito un CDI con España y otro con México. Para este análisis, es pertinente centrarnos en los CDI que han entrado en vigor, que serían únicamente los suscritos con Canadá y Brasil²⁰. Al respecto, se observa en su artículos 12 que ninguno ha previsto una tasa inferior, sino que ambos prevén como gravamen máximo en el país de la fuente el 15%.

CONVENIO POSTERIOR	%	REGALÍAS
España	5%	Del importe bruto de esos cánones o regalías pagados por el uso o el derecho al uso de equipos industriales, comerciales o científicos
	10%	Del importe bruto de esos cánones o regalías en todos los demás casos
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	5%	Del importe bruto de las regalías por el uso o el derecho al uso de equipos industriales, comerciales o científicos
	10%	Del importe bruto de las regalías en todos los demás casos
Reino de Suecia	5%	Del importe bruto de las regalías por el uso o el derecho al uso de equipos industriales, comerciales o científicos
	10%	Del importe bruto de las regalías en todos los demás casos
Estados Unidos (No ha entrado en vigor a la fecha)	2%	Cualquier pago por el uso, o el derecho al uso, de equipos industriales, comerciales o científicos, excluyendo a las naves, aeronaves o contenedores cuando estén comprendidos en el artículo 8 (Transporte Internacional); y
	10%	Cualquier pago por el uso o el derecho al uso de derechos de autor sobre obras literarias, artísticas, científicas u otras obras (incluidos los programas de computación, películas cinematográficas, cintas o discos de sonido o imagen, y otros medios de reproducción de imagen o sonido), de patentes, marcas, diseños o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos, u otra propiedad intangible similar o por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas. El término «regalías» también incluye la ganancia obtenida por la enajenación de cualquier bien descrito en este subpárrafo, siempre que esa ganancia dependa de la productividad, uso o disposición del bien.

Fuente: Gobierno de la República de Chile & Gobierno de los Estados Unidos, 2010.

²⁰ Con la observación antes señalada vinculada a su no publicación oficial.

Adicionalmente, es preciso notar que el CDI suscrito con España, también, contempla el 15% como gravamen máximo en fuente, con lo que tampoco se aplicaría la cláusula de la nación más favorecida (en el hipotético caso de perfeccionarse jurídicamente). De igual forma, el CDI suscrito con México y que se encuentra en el Congreso prevé el 15% como tasa de gravamen máximo en el país de la fuente.

A partir de ello, se puede concluir que, en la actualidad, la cláusula de la nación más favorecida respecto a regalías vigente en el CDI celebrado con Chile no tiene ningún efecto. Ello podría revertirse conforme a los términos en que el Perú continúe incrementando su red de convenios internacionales.

El efecto real de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida es que, al día siguiente de la entrada en vigor de un CDI en el que el Perú haya previsto una tasa de regalías a aplicarse en el país de la fuente (inferior al 15%), la tasa del CDI con Chile disminuirá conforme a la menor tasa.

4.2. CDI Perú-Canadá, cláusula de la nación más favorecida respecto a dividendos

En el artículo 10 del CDI Perú-Canadá, se establece el gravamen de los dividendos tanto en el Estado de la fuente como en el de la residencia (renta compartida). Específicamente, en el segundo párrafo, se prevé que el impuesto exigido en el país de la fuente no podía exceder el 10% y 15% del importe bruto de

los dividendos. En ese caso, procede la tasa más beneficiosa si el beneficiario efectivo es una sociedad que controla directa o indirectamente no menos del 10% de las acciones con derecho a voto de la sociedad que paga dichos dividendos²¹.

Adicionalmente, el CDI suscrito con Canadá incluye una cláusula de la nación más favorecida respecto a dividendos en el inciso a) del numeral 3 del Protocolo, cuyo texto se reproduce a continuación:

Si en virtud, de un acuerdo o convenio celebrado con un país que es un miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, en una fecha posterior a aquella en la que se firma el Convenio, Perú acuerda: [...]

(a) con referencia al subpárrafo (a) del párrafo 2 del artículo 10, a una tasa de impuestos sobre dividendos que sea menor del 10 por ciento, se aplicará automáticamente la mayor entre dicha nueva tasa y una tasa del 5 por ciento, para los propósitos de este subpárrafo, así como para el párrafo 6 de aquel mismo artículo [...]. (Gobierno de Canadá & Gobierno de la República del Perú, 2004)

De este modo, se observa que el CDI suscrito con Canadá prevé una cláusula de la nación más favorecida respecto al Perú. En virtud de ella, si en una fecha posterior nuestro país acuerda para dividendos una tasa menor a la preferente del 10% en un CDI celebrado con un país miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, tal tasa se aplicará automáticamente a los dividendos.

²¹ El párrafo 2 del artículo 10 señala:

Sin embargo, dichos dividendos pueden también someterse a imposición en el Estado Contratante en que resida la sociedad que pague los dividendos y según la legislación de este Estado, pero si el beneficiario efectivo de los dividendos es un residente del otro Estado Contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del: (a) 10 por ciento del importe bruto de los dividendos si el beneficiario efectivo es una sociedad que controla directa o indirectamente no menos del 10 por ciento de las acciones con derecho a voto de la sociedad que paga dichos dividendos; y (b) 15 por ciento del importe bruto de los dividendos en todos los demás casos.

Las disposiciones de este párrafo no afectan la imposición de la sociedad respecto de los beneficios con cargo a los que se paguen los dividendos (Gobierno de Canadá & Gobierno de la República del Perú, 2004).

No obstante, se considerará la mayor entre dicha nueva tasa y una tasa del 5%.

Es preciso notar que la referencia a CDI «celebrado», en nuestra opinión, debería corresponder a un CDI en vigor, en la medida en que se pueden celebrar tratados o convenios que no llegan a perfeccionarse jurídicamente. Tal es el caso del CDI celebrado con España, que en la actualidad se encuentra archivado como proyecto de ley en el Congreso de la República.

Respecto al universo de países, la cláusula incluida en el CDI de Canadá indica que se bajará automáticamente la tasa de dividendos. Ello se realizará si es que con posterioridad se disminuye la tasa en CDI que se suscriban y, a nuestro entender, entren en vigor con los Países Miembros de la OCDE. En tal sentido, los países a tomar en cuenta son Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Corea, Luxemburgo, México, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, República Eslovaca, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos (OECD, s.f.).

En ese sentido, si en una potencial negociación con Qatar (por ejemplo) se bajara la tasa de dividendos 8%, debido a que el país citado no es miembro de la OCDE, no tendrá ningún efecto respecto al CDI de Canadá.

En cuanto a la suscripción posterior de CDI, cabe señalar que el Perú ha suscrito un convenio con Brasil, que no es miembro de la OCDE, por lo que la comparación pareciera inaplicable la comparación. No obstante, también, ha suscrito un CDI con España —miembro de la OCDE—, que no ha entrado en vigor, que prevé la tasa única del 5% para dividendos. En el hipotético caso de que se perfeccionara el CDI

con España, automáticamente, debería aplicarse tal tasa a Canadá. No obstante, es preciso señalar que en la actualidad la tasa vigente para dividendos en el Perú es de 4,1%. Dentro de este marco, no habría incompatibilidad con la tasa máxima a aplicar según el CDI, y no existiría repercusión en la recaudación.

Sin embargo, cabe resaltar que la situación jurídica respecto a un gravamen no es estática y el poder legislativo en uso de las facultades que le otorga la Constitución podría en cualquier momento modificar el gravamen a los dividendos en la legislación interna. En una oportunidad como esta, se debe verificar la aplicación de las cláusulas de la nación más favorecidas reconocidas en nuestros CDI.

4.3. CDI Perú-Canadá, cláusula de la nación más favorecida respecto a intereses

En el artículo 11 del CDI Perú-Canadá, se establece el gravamen de los intereses tanto en el Estado de la fuente como en el de la residencia (renta compartida). Específicamente, en el segundo párrafo, se prevé que el impuesto exigido en el país de la fuente no podía exceder el 15% del importe bruto de los intereses. Adicionalmente, el CDI suscrito con Canadá incluye una cláusula de la nación más favorecida respecto a intereses en el inciso b) del numeral 3 del Protocolo. Ello se puede observar a continuación:

i en virtud, de un acuerdo o convenio celebrado con un país que es un miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, en una fecha posterior a aquella en la que se firma el Convenio, Perú acuerda: [...]

(b) con referencia al párrafo 2 del artículo 11, a una tasa de impuestos en intereses que sea inferior al 15 por ciento, se aplicará automáticamente la mayor entre dicha nueva tasa y una tasa del 10 por ciento, para los propósitos de este párrafo [...]. (Gobierno de Canadá & Gobierno de la República del Perú, 2004)

Como se observa, el CDI suscrito con Canadá prevé una cláusula de la nación más favorecida respecto al Perú. Por ello, es calificada como unilateral. En virtud del protocolo, si el Perú celebrara un CDI con un país de la OCDE en el que pacte una tasa aplicable a intereses inferior al 15%, se aplicará respecto a Canadá tal tasa con un «piso» de 10%.

Es preciso notar que la referencia a «CDI celebrado» debería corresponder a un CDI en vigor. En la actualidad, el Perú cuenta con el CDI con Brasil, posterior al CDI suscrito con Canadá. No obstante, Brasil no forma parte de la OCDE, por lo que no entraría en el ámbito de los países con los cuales sería procedente la comparación.

Por su parte, el Perú ha suscrito un CDI con España que es miembro de la OCDE. Dicho convenio, como se señaló previamente, no está en vigor. No obstante, es preciso notar que en tal CDI se prevé la tasa de 5% como gravamen máximo en el país de la fuente para intereses. En tal sentido, si hipotéticamente se aprobara el CDI con España, la tasa 10% se aplicaría automáticamente a Canadá. Cabe señalar que, si bien la tasa inferior es 5%, la cláusula del inciso b) del numeral 3 del Protocolo ha previsto que esta no podrá ser inferior al 10%.

Asimismo, se debe indicar que, conforme a lo previsto en el artículo 56 de la Ley del Impuesto a la Renta, en la actualidad las tasas vigentes para intereses en el Perú son de 4,99% y 30%. En la práctica, el CDI solo tiene aplicación efectiva respecto a la tasa correspondiente a préstamos otorgados entre partes vinculadas o que no hayan cumplido los requisitos previsto por la ley para que proceda la tasa de 4,99%.

4.3.1. Potencial problema originado por el CDI suscrito con México

El CDI con México merece especial atención cuando se analizan las cláusulas de la nación más favorecida incluidas en el CDI con Canadá. Puesto que México es un país miembro de la OCDE y, por lo tanto, forma parte del universo de países con los cuales se compararán tasas de intereses, entre otros, para la aplicación automática de la menor en el Perú respecto a Canadá.

Antes de iniciar el análisis, se debe aclarar que el CDI con México no está vigente y que se encuentra en proceso de aprobación ante el Congreso de la República —de acuerdo con el procedimiento previsto por el artículo 56 de la Constitución²²—. No obstante, tal convenio podría acarrear un problema de interpretación e incluso de recaudación, respecto a la tasa de retención de intereses. El CDI con México, de aprobarse, también, afectaría al CDI con Canadá con relación a las regalías, como se desarrollará más adelante.

Para entender a cabalidad el problema, se considera necesario reproducir la parte pertinente del texto correspondiente a las tasas en fuente previstas en el CDI con México respecto a intereses:

Artículo 11° Intereses:

[...]

2. Sin embargo, dichos intereses pueden también someterse a imposición en el Estado Contratante del que procedan y según la legislación de ese Estado, pero si el beneficiario efectivo es residente del otro Estado Contratante, el impuesto así exigido no podrá exceder del 15 por ciento del importe bruto de los intereses.

²² Llama la atención que el proyecto de ley 00885-2011, según la página web del Congreso, haya sido derivado solo a la Comisión de Relaciones Exteriores y no a la Comisión de Economía (Congreso de la República del Perú, 2013).

3. No obstante las disposición del párrafo 2, los intereses mencionados en el párrafo 1 sólo pueden someterse a imposición en el Estado Contratante del que es residente el beneficiario efectivo de los intereses si:

- a) El beneficiario efectivo es uno de los Estados Contratantes o una de sus subdivisiones políticas, el Banco Central de un Estado Contratante, así como los bancos cuyo capital sea cien por ciento de propiedad del Estado Contratante y que otorguen préstamos por un período no menos a 3 años. En este último caso, los intereses que perciban dichos bancos deberán estar gravados en el país de residencia.
- b) Los intereses son pagados por cualquier de las entidades mencionadas en el inciso a). [...]. (Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos & Gobierno de la República del Perú, 2011)

Conforme al texto citado, se tiene que la tasa de impuesto a la renta máximo a aplicarse en el país de la fuente sería 15%. No obstante, en el párrafo tercero, al establecerse el gravamen exclusivo en el país de la residencia (Estado contratante denle el que reside el beneficiario efectivo de los intereses) tal tasa en el país de la fuente desaparece o desciende a 0%. En tal sentido, objetivamente, se observa que —respecto a intereses— el CDI con México, de ser aprobado, contendría dos tasas de gravamen en fuente: quince por ciento (15%) y cero (0).

De ese modo, surgen tres interpretaciones de la cláusula de la nación más favorecida del CDI con Canadá (respecto a lo previsto para los intereses en el CDI con México):

1. Interpretación que no toma en cuenta la tasa cero (0%): Para que entre en vigencia la cláusula de la nación más favorecida, el Perú tendría que disminuir la tasa general del 15%. Cabe anotar que ello

no debe acarrear ninguna consecuencia al establecimiento de la tasa cero (0) en el CDI con México, puesto que esta última solo para un universo específico, en el que «El beneficiario efectivo es uno de los Estados Contratantes o una de sus subdivisiones políticas, el Banco Central de un Estado Contratante, así como los bancos cuyo capital sea cien por ciento de propiedad del Estado Contratante y que otorguen préstamos por un período no menos a 3 años». (Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos & Gobierno de la República del Perú, 2011)

2. Interpretación que toma en cuenta la tasa cero (0%) para todo tipo de intereses: Para que entre en vigencia la cláusula de la nación más favorecida, el Perú tendría que disminuir la tasa general del 15%. El CDI con México ya lo hizo al disminuir la tasa a cero (0%), sin importar que la regla sea una excepción aplicable cuando el beneficiario efectivo es uno de los Estados contratantes o una de sus subdivisiones políticas, el Banco Central de un Estado contratante o los bancos cuyo capital sea 100% de propiedad del Estado contratante. Esta posición tiene a su favor que sigue la literalidad del Protocolo 3 inciso b) del CDI suscrito con Canadá. En este, se prevé lo siguiente:

Si en virtud, de un acuerdo o convenio celebrado con un país que es un miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, en una fecha posterior a aquella en la que se firma el Convenio, Perú acuerda: (...) (b) con referencia al párrafo 2 del artículo 11, a *una tasa de impuestos en intereses que sea inferior al 15 por ciento*, se aplicará automáticamente la mayor entre dicha nueva tasa y una tasa del 10 por ciento, para los propósitos de este párrafo. (Gobierno de Canadá & Gobierno de la República del Perú, 2004, la cursiva es nuestra)

3. Interpretación que toma en cuenta la tasa cero (0%), pero solo para los créditos en los que el beneficiario efectivo es uno de los Estados contratantes o una de sus subdivisiones políticas, el Banco Central de un Estado Contratante o los bancos cuyo capital alcanza el 100% de propiedad del Estado contratante. Esta interpretación parece equitativa; no obstante, el establecimiento de una tasa diferenciada no fue objeto de negociación con Canadá y se desconoce en qué medida es posible «cedularizar» un mismo tipo de renta para efecto de la cláusula de la nación más favorecida.

La existencia de múltiples interpretaciones es de por sí un problema; sin embargo, la segunda interpretación antes señalada constituiría un problema en la medida en que el Ministerio de Economía no haya tenido tal propósito. Es preciso notar que el decreto ley 25883 del 26 de noviembre de 1992 autoriza al ministro de Economía y Finanzas a negociar y suscribir con países terceros convenios bilaterales para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal, en representación del Gobierno peruano.

En tal caso, lo ideal hubiera sido incluir la aclaración en contrario dentro del Protocolo del CDI con México. Es decir, lo óptimo sería especificar que la tasa cero (0%) o gravamen exclusivo en fuente para los créditos o préstamos —a los que se refiere el numeral 3 del artículo 11 del CDI con México—, no debía considerarse para efecto de cláusulas de la nación más favorecida preexistentes. Ello responde a que se asume que quienes negocian los tratados tienen pleno conocimiento de las consecuencias del tratado, incluso respecto a CDI suscritos con anterioridad.

La segunda interpretación, a nuestro entender, iría más lejos del propósito de la cláusula contenida en el CDI con Canadá. Dentro de este marco, una interpretación sistemática —en el mejor escenario— solo disminuiría

la tasa a los intereses en las mismas condiciones y circunstancias en las que lo hace el CDI con México, pese a no haberse otorgado tratamientos diferenciados a los intereses en el CDI con Canadá. En tal sentido, también, resultaría discutible la interpretación respecto a que la tasa disminuiría exclusivamente tratándose de intereses cuyo beneficiario efectivo sea Canadá o una de sus subdivisiones políticas, el Banco Central de Canadá y los bancos cuyo capital sea 100% de propiedad de Canadá y que otorguen préstamos por un período no menor a tres años.

Por su parte, es preciso notar que el tercer párrafo del artículo 11 del CDI suscrito por el Perú con México constituye una disposición para ambos países, a diferencia de la cláusula de la nación más favorecida incluida en el CDI con Canadá. Esta última constituye una cláusula unilateral, en tanto solo se fija en que el Perú disminuya el gravamen.

De aprobarse el CDI con México en los términos antes señalados y siguiendo la segunda interpretación, la tasa no disminuiría a cero por ciento (0%), sino que se aplicaría el «piso» de 10% —conforme al texto de la cláusula de la nación más favorecida incluida en el CDI Perú-Canadá—. El efecto real beneficiaría a aquellos préstamos entre partes vinculadas gravados por ley que están en el 30% y bajarían a 10%.

Por último, dejamos constancia de que en el análisis no se ha tratado el inciso b) del numeral 3 del artículo 11 del CDI con México, en tanto consideramos que cualquier tratamiento más beneficioso de carácter subjetivo en el Impuesto a la Renta debería recaer en el generador de la renta; en el caso particular de los intereses, en quien los percibe y, por lo tanto, se enriquece. En tal sentido, carece de lógica jurídica otorgar el beneficio de la tasa cero o gravamen solo en el país de residencia en función del pagador de los intereses, lo cual beneficiaría a cualquier sujeto.

4.4. CDI Perú-Canadá, cláusula de la nación más favorecida respecto a regalías

En el artículo 12 del CDI Perú-Canadá, se establece el gravamen de las regalías tanto en el Estado de la fuente como en el de la residencia (renta compartida). Específicamente, en el segundo párrafo, se prevé que el impuesto exigido en el país de la fuente no podía exceder del 15% del importe bruto de las regalías definidas en el tercer párrafo del mismo²³, sin ningún tipo de clasificación de las mismas.

Adicionalmente, el CDI suscrito con Canadá, incluye una cláusula de la nación más favorecida respecto a regalías en el inciso c) del numeral 3 del Protocolo. Ello es presentado a continuación:

Si en virtud, de un acuerdo o convenio celebrado con un país que es un miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, en una fecha posterior a aquella en la que se firma el Convenio, Perú acuerda: [...]

(c) con referencia al párrafo 2 del artículo 12, a una tasa de impuestos en regalías referidas en aquel párrafo que sea inferior al 15 por ciento, lo siguiente debe aplicarse para los fines de este subpárrafo:

- (i) En la medida en que tal tasa más baja se aplique a:
 - (a) derechos de autor y otros pagos similares respecto a la producción o reproducción de cualquier obra literaria, dramática, musical u otras obras artísticas (pero no incluye las regalías referentes a películas cinematográficas, ni obras grabadas en películas o cintas en otros medios de reproducción destinados a la televisión); o

(b) regalías por el uso o el derecho de uso de programas de computación o cualquier patente o por información relacionada con experiencia industrial, comercial o científica (con exclusión de aquella información proporcionada en conexión con un convenio de arrendamiento o concesión) esa tasa menor se aplicará automáticamente en circunstancias similares.

- (ii) En la medida en que tal tasa menor se aplique a otras regalías referidas en aquel párrafo, debe aplicarse automáticamente la mayor entre dicha tasa menor y la tasa del 10 por ciento, en circunstancias similares. [...]. (Gobierno de Canadá & Gobierno de la República del Perú, 2004)

Se observa que, de acuerdo con la línea planteada en el CDI con Canadá respecto a otras rentas pasivas, la cláusula de la nación más favorecida con relación a regalías se circunscribe a los CDI que el Perú pacte en el futuro con países miembros de la OCDE. En esa medida ello se calificaría como una cláusula unilateral. La peculiaridad de la cláusula bajo análisis es que otorga a los diferentes tipos de operaciones que generan regalías dos tratamientos diferenciados: por una lado, existe un grupo cuya tasa es susceptible de reducción sin límite o sin «piso»; mientras, en otro grupo, de rentas no podría disminuirse por debajo del 10%.

Es preciso notar, que a diferencia de lo previsto en el CDI suscrito con Chile —que contempla como punto de partida la «entrada en vigencia» de algún CDI concluido por los países— la cláusula de la nación más favorecida acordada con Canadá alude a la «celebración» de un CDI por parte del Perú. No obstante,

²³ El tercer párrafo del artículo 12 señala:

El término «regalías» empleado en este Artículo significa las cantidades de cualquier clase pagadas por el uso, o el derecho al uso, de derechos de autor, patentes, marcas de fábrica, diseños o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos u otra propiedad intangible, o por el uso o derecho al uso, de equipos industriales, comerciales o científicos, o por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, e incluye pagos de cualquier naturaleza respecto a películas cinematográficas y obras grabadas en películas, cintas y otros medios de reproducción destinados a la televisión (Gobierno de Canadá & Gobierno de la República del Perú, 2004).

consideramos que debería entenderse que su aplicación procede solamente respecto a convenios que entren en vigor. Ello debe ser tomado en cuenta, puesto que podrían suscribirse o celebrarse convenios que nunca sean perfeccionados jurídicamente conforme al artículo 56 de la Constitución Política del Perú.

Con posterioridad a la vigencia del CDI suscrito con Canadá, el Perú ha firmado un CDI con España (que es país miembro de la OCDE). No obstante, tal convenio resulta irrelevante para la aplicación de la cláusula, porque no se encuentra en vigor y, fundamentalmente, porque también prevé el gravamen a regalías del 15% en el país de la fuente y no una tasa menor.

De igual forma, el CDI suscrito con México —que se encuentra en el Congreso para su aprobación y posterior ratificación por el Poder Ejecutivo— contempla la tasa del 15% para todo tipo de regalías.

Conclusiones

- El sector empresarial, así como la Administración Tributaria, tienen que estar alertas respecto a las potenciales modificaciones de los términos de los CDI vigentes en el Perú, que automáticamente podrían entrar en vigor en virtud a las cláusulas de la nación más favorecida que contienen, al haberse acordado en un CDI posterior, términos más favorables respecto a algunas rentas pasivas.
- El Ministerio de Economía, como ente encargado de la negociación de CDI bilaterales, en virtud al decreto ley 25883, tienen la responsabilidad de negociar futuros CDI. Ello debe llevarse a cabo desde la visión de que y con el conocimiento pleno de que los términos a pactarse no solo repercutirán para el futuro, sino que pueden significar disminución de tasas de retención del impuesto a la renta, respecto a CDI preexistentes ya vigentes, en función a las cláusulas de la nación más favorecida que contienen.
- El CDI Perú-Chile, que se encuentra vigente, contiene una cláusula de la nación más favorecida respecto a regalías que se encuentra expedita para entrar en vigencia en la oportunidad en que el Perú baje su tasa de gravamen en fuente en un convenio futuro con un tercer país. Si bien se trata de una cláusula que exige que ambos países reduzcan su tasa, hay que anotar que Chile ya ejecutó esta disminución desde el año 2003 en sus CDI con España, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y el Reino de Suecia.
- El CDI Perú-Canadá, que se encuentra vigente, cuenta con tres cláusulas de la nación más favorecida, respecto al otorgamiento de una tasa más favorable en posteriores convenios con países miembros de la OCDE con relación a rentas pasivas: dividendos, intereses y regalías. A la fecha, no existe ningún convenio en vigor suscrito con posterioridad al de Canadá que haga aplicable las cláusulas antes aludidas; no obstante, de aprobarse el CDI suscrito con México, se generarán problemas de interpretación, e incluso de recaudación —respecto a los intereses— entre partes vinculadas.
- El CDI Perú-Brasil, cuyo texto no ha sido publicado oficialmente aún, no ha previsto ninguna cláusula de la nación más favorecida.
- El CDI suscrito por el Perú con México —país miembro de la OCDE—, que se encuentra en trámite de aprobación ante el Congreso conforme al artículo 56 de la Constitución, podría introducir un problema en la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida incluida en el CDI con Canadá respecto a intereses.

- El CDI suscrito por el Perú con España—que ingresó al Congreso mediante el proyecto de ley 7/2006-PE en la legislatura anterior y que no llegó al Pleno para su aprobación—, en la actualidad, se encuentra archivado, como sucede con todos los proyectos de ley de legislaturas pasadas. No obstante, por tratarse de un instrumento suscrito por dos Estados, es jurídicamente posible que pueda volver a ser presentado para su aprobación conforme al artículo 56 de la Constitución en la legislatura vigente.
- De aprobarse el CDI con España, país miembro de la OCDE, —en virtud a la cláusula de la nación más favorecida— existiría repercusión respecto a lo previsto en el CDI con Canadá en cuanto a dividendos e intereses.
- Sería recomendable que la autoridad competente en el ámbito de los CDI, en su oportunidad y de darse el caso, hiciera de conocimiento público la entrada en vigencia de nuevos términos en los convenios en virtud a las cláusulas de la nación más favorecida.

Referencias bibliográficas

- Carrano, I. & G. Bonifaz (2008). Los alcances de la cláusula de la nación más favorecida en los acuerdos de inversión. *Ius et Veritas* (36), 158-200.
- Chico de la Cámara, P. & P. Herrera (2006). Libertades comunitarias y fiscalidad directa: ¿un giro radical en la jurisprudencia de Luxemburgo? En P. Herrera Molina, *Comentarios de Jurisprudencia Tributaria del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas* (2005), 25-29. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda e Instituto de Estudios Fiscales.
- Congreso de la República del Perú (2013). Proyectos de ley. *Congreso.gob.pe*. <http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/TraDocEstProc/CLProLey2011.nsf>. Fecha de consulta: 20 de febrero de 2013.

Eur-Lex (s.f.). 62003CJ0376. *Eur-lex. Access to European Union Law*. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62003J0376:EN:NOT>. Fecha de consulta: 20 de febrero de 2013.

Forner, J. (1988). *La cláusula de la Nación más favorecida. La excepción de las uniones aduaneras, de las zonas de libre cambio y de las uniones económicas*. Madrid: Editorial Civitas S.A.

García Prats, F. (2007). La cláusula de no discriminación en los convenios para evitar la doble imposición internacional. En F. Serrano, *Fiscalidad internacional* (4ª ed.). Madrid: Centro de Estudios Financieros.

Gobierno de Canadá & Gobierno de la República del Perú (2004). *Convenio entre el Gobierno de Canadá y el Gobierno de la República del Perú para Evitar la Doble Tributación y para Prevenir la Evasión Fiscal en Relación al Impuesto a la Renta y al Patrimonio*. Resolución legislativa 27904. Aprobado el 11 de diciembre de 2002.

Gobierno de España & Gobierno de la República del Perú (2006). *Protocolo del Convenio entre la República del Perú y el Gobierno de España para Evitar la Doble Tributación y para Prevenir la Evasión Fiscal en relación al Impuesto a la Renta y al Patrimonio*. 6 de abril de 2006.

Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos & Gobierno de la República del Perú (2011). *Protocolo del Convenio entre la República del Perú y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos para Evitar la Doble Tributación y para Prevenir la Evasión Fiscal en relación al Impuesto a la Renta y al Patrimonio*. 27 de abril de 2011.

Gobierno de la República de Chile & Gobierno de los Estados Unidos (2010). *Convenio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de los Estados Unidos de América para evitar la doble imposición y para prevenir la evasión fiscal en relación al impuesto a la renta y al patrimonio*. Washington, 4 de febrero de 2010. http://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/chile_usa.pdf. Fecha de consulta: 20 de febrero de 2013.

- Gobierno de la República de Chile & Gobierno de la República del Perú (2003). *Protocolo del Convenio entre la República del Perú y la República de Chile para Evitar la Doble Tributación y para Prevenir la Evasión Fiscal en relación al Impuesto a la Renta y al Patrimonio*. Suscrito el 8 de junio de 2001. Aprobado por resolución legislativa 27905. 6 de enero de 2003.
- Kofler, G. (2005). Most-Favoured-Nation treatment in Direct Taxation: Does EC Law provide for Community MFN in bilateral Double Taxation Treaties? *Houston Business and Tax Law Journal*, 5, 1-89.
- Ministerio de Economía y Finanzas (s.f.). Convenio para evitar la doble imposición. *Ministerio de Economía y Finanzas*. http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=302&Itemid=100878&lang=es. Fecha de consulta: 20 de febrero de 2013.
- OCDE (2008). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio*. Versión abreviada, 17 de julio de 2008. París: Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE.
- OECD (s.f.). List of OECD Member countries - Ratification of the Convention on the OECD. *OECD. Better policies for better lives*. <http://www.oecd.org/general/listofoecdmembercountries-ratificationoftheconventionontheoecd.htm>. Fecha de consulta: 20 de febrero de 2013.
- Organización Mundial del Comercio (1994). *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. GATT de 1994. s.l.: Organización Mundial del Comercio.
- Organización de las Naciones Unidas, Department of Economic & Social Affairs (2011). *Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries*. Nueva York: ONU. http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Model_2011_Update.pdf. Fecha de consulta: 20 de febrero de 2013.
- Organización de las Naciones Unidas, International Law Commission (2007). Reporte del Grupo de Trabajo «Most-Favoured-Nation Clause». *Documento A/CN.4/L.719* (p. 3). Ginebra: Organización de las Naciones Unidas. http://untreaty.un.org/ilc/documentation/english/a_cn4_l719.pdf. Fecha de consulta: 20 de febrero de 2013.
- Orrego Vicuña, F. (1974). *Derecho Internacional Económico I. América Latina y la Cláusula de la Nación Más Favorecida*. México: Fondo de Cultura Económica
- Servicio de Impuestos Internos de Chile (2005). *Circular N° 08 del 26 de enero del 2005*. Entrada en vigencia de Nuevos Convenios para Evitar la Doble Imposición Internacional y Aplicación de Cláusula de Nación más favorecida. <http://www.sii.cl/documentos/circulares/2005/circu08.htm>. Fecha de consulta: 20 de febrero de 2013.
- Schill, S. (2009). Multilateralizing Investment Treaties Through Most-Favored-Nation Clauses. *Berkeley Journal of International Law*, 27(2), 478-569. http://www.boalt.org/bjil/docs/BJIL27.2_Schill.pdf. Fecha de consulta: 20 de febrero de 2013.
- Van Denhurk, H. & J. Korving (2006) The «D» Case against the Netherlands and the ECJ's Decision. Is There Still a Future for MFN Treatment. *Boletín IBFD*, agosto/setiembre.
- Villagra, R. (2008). Manual: Los convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal con énfasis en los convenios vigentes en el Perú. En *CDIs convenios para evitar la doble imposición*. Lima: Asociación Fiscal Internacional - IFA Grupo Peruano.
- Villagra, R. (2010). La Red de Convenios para evitar la doble imposición suscritos por los países de Sudamérica. En F. Serrano, *Fiscalidad Internacional* (4ª ed.). Madrid: Centro de Estudios Financieros (CEF), pp. 1377-1450.
- Vogel, K. (1999). *Double Taxation Conventions* (3ª ed.). Ámsterdam: Kluwer Law International.

Fecha de recepción: 28 de febrero de 2013
 Fecha de aceptación: 3 de mayo de 2013
 Correspondencia: rvillagra@pucp.edu.pe
 jvillagrac@pucp.edu.pe

Caracterización de las nuevas empresas internacionales de los sectores manufactureros tradicionales

Characterization of new international business of traditional manufacturing industries

Santiago Cantarero Sanz y Francisco Puig Blanco

Departamento de Dirección de Empresas «Juan J. Renau»
Universidad de Valencia

Resumen

El principal objetivo de este estudio ha sido estudiar las características de las nuevas empresas internacionales (NEI) o *born-global* en una muestra de 81 pymes pertenecientes al sector textil-confección español. Para ello, se ha realizado un análisis descriptivo respecto a la localización, el subsector de actividad, el tamaño, la performance económica y la estrategia de internacionalización implementada por las NEI (2005-2009).

Los resultados obtenidos identifican tres grupos de NEI: exportadoras, importadoras y exportadoras-importadoras. El grupo de empresas que conforman las importadoras es el más numeroso y está asociado a empresas de menor dimensión. Las exportadoras parecen vincularse más a subsectores *low-tech* mientras que las más comprometidas internacionalmente son las que tienen una mayor dimensión. Respecto a la localización, no se han detectado evidencias de algún patrón territorial. Por último, entre las empresas internacionalizadas en el periodo de tiempo analizado, también es destacable que la performance económica de las mismas es mayor entre las importadoras.

Este trabajo arroja alguna luz sobre la cuestión de por qué en un mismo país y en un mismo sector algunas empresas deciden al poco tiempo de ser creadas asumir determinados niveles de riesgo, implicándose en operaciones comprometidas con los mercados extranjeros mientras que otras no. Asimismo, también, participa del debate relativo a la competitividad de las empresas manufactureras.

Palabras clave: nuevas-empresas-internacionales, pyme, manufacturas-tradicionales.

Abstract

The main objective of this study was to study the characteristics of the New International Business (NIS) or Born-Global in a sample of 81 SMEs belonging to the Spanish textile sector. This is descriptive analysis regarding the location, the subsector of activity, size, economic performance and internationalization strategy implemented by the NEI (2005-2009).

The results identified three groups of NIS: export, import and export-import. The group of companies that make up the largest importers and are associated with smaller companies. The exporters appear to be related more to low-tech sub-sectors while more internationally committed are those with a higher dimension. Regarding the location not detected any evidence of territorial pattern. Finally, among firms internationalized in the time period analyzed, it is also noteworthy that the economic performance of these is higher among importers.

This study provides information on why the same country and same industry some companies decide shortly be created to assume certain levels of risk, engaging in operations engaged in foreign markets while others do not. It also participates in the debate on the competitiveness of manufacturing companies.

Keywords: new-business-international, SMEs, traditional manufactures.

1. Introducción

La mundialización de la economía es un hecho al que la mayoría de las pymes¹, especialmente las pertenecientes a los sectores manufactureros tradicionales (STM) —textil, calzado, mueble, etcétera—, deben hacer frente (Puig & Marques, 2010). Durante las tres últimas décadas pasadas, los cambios inducidos por la mayor apertura de los mercados al exterior y los avances en transportes y TIC (globalización) han llevado a cambios importantes en la reorganización de los mercados, regiones y estrategias de venta y aprovisionamiento formuladas por parte de esas empresas (Puig *et al.*, 2012). Además, hoy en día, todo parece indicar que esa globalización será la tendencia futura para todos los sectores, puesto que se ve favorecida por dos factores. Por un lado, se debe a la progresiva homogeneización a escala mundial de los gustos y pautas de consumo consecuencia de un mejor conocimiento de las nacionalidades entre sí y al desarrollo de la comunicación en masas). Por otro lado, responde al rápido crecimiento de los mercados financieros a nivel mundial y un fuerte incremento de la circulación del dinero que facilita la instalación de empresas a nivel mundial (Buckley & Ghauri, 2004; Camisón & Fernández, 2010).

Frente a esa tendencia globalizadora, la literatura económico-empresarial ha desarrollado un amplio cuerpo de bibliografía tendente a definir una estrategia fundamental para ese proceso: la internacionalización (Rialp, 1999; Pla & León, 2004). Como ejemplo de ese desarrollo, podemos encontrar un importante número de definiciones sobre ese concepto de *internacionalización*, tales como:

- El proceso por el cual las empresas incrementan tanto su conocimiento sobre la importancia que las transacciones comerciales tienen sobre su futuro, como el establecimiento y dirección de las transacciones hacia otros países (Beamish, 1990).
- El conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales a través de un proceso de creciente implicación y proyección internacional de la misma (Rialp, 1999).
- Un proceso en el cual las empresas incrementan su implicación en las actividades de comercio internacional (Fletcher, 2001).

En este trabajo, vamos a utilizar aquella definición más integradora y amplia, que además es la más utilizada actualmente: la *internacionalización* como «el proceso de creciente implicación con los mercados internacionales» (Welch & Luostarinen, 1988). Desde ese enfoque, un numeroso grupo de estudios han identificado diferentes respuestas a la globalización por parte de las pymes que parecen transcurrir en un continuo «no internacionalizada-internacionalizada» (por ejemplo, Fletcher, 2001). Concretamente, en función de que la naturaleza del desarrollo internacional de la empresa tenga su origen en los *inputs* o en los *outputs* se diferencian tres grandes categorías de respuestas: las basadas en el abastecimiento internacional (importaciones), las que tienen su origen en los mercados de venta (exportaciones) y las que implican el desarrollo contractual, asociativo o autónomo (Pla & León, 2004).

¹ En línea con otros trabajos como el de Duarte (2007), se puede afirmar que una pyme o pequeña y mediana empresa es un acrónimo que permite establecer tres tipos de empresas: *medianas*, que serán aquellas que tengan menos de 250 trabajadores así como un volumen de negocio ≤ 50 millones de euros; *pequeñas*, aquellas que tengan menos de 50 trabajadores así como un volumen de negocio ≤ 10 millones de euros; y *micro* las que tengan menos de 10 trabajadores así como un volumen de negocio ≤ 2 millones de euros.

Sin embargo, a pesar del amplio cuerpo de literatura existente en el campo de la internacionalización de las pymes, todavía existen importantes áreas de investigación que centran el interés en el estudio de los factores determinantes de la adopción de esa estrategia y su modalidad. En ese campo, emerge una importante cuestión relativa a por qué en un mismo país y en un mismo sector algunas pymes deciden asumir determinados niveles de riesgo con los mercados internacionales al poco tiempo de ser fundadas, y no sucede así con otras.

Por todo ello, el objetivo de este trabajo es estudiar las características de las nuevas empresas internacionales (NEI) o *born-global*. Para ello, se ha realizado un análisis descriptivo respecto a la localización, el subsector de actividad, el tamaño, la *performance* económica y la estrategia de internacionalización implementada por las NEI (período 2005-2009). El esquema que seguiremos será el siguiente: tras esta introducción se revisará la literatura sobre los determinantes en la estrategia de internacionalización. Posteriormente, se expondrán los principales resultados del trabajo de campo y finalizaremos con un apartado donde recogeremos las principales conclusiones.

2. Determinantes en la estrategia de internacionalización

Tradicionalmente, algunos de los principales frenos a la expansión internacional de las pymes se resumían en los siguientes aspectos (Escolano & Belso, 2003; Pla & León, 2004):

- Limitaciones financieras, derivadas de la falta de recursos y del temor a posibles fluctuaciones adversas de los tipos de cambio
- Dificultades comerciales para identificar oportunidades en los mercados exteriores, en la

selección de distribuidores fiables u otros medios de distribución o de adaptación y suministro de productos exportables

- Problemas culturales derivados de actitudes desfavorables por parte de la dirección, poca familiaridad de los directivos para hacer negocios en otros países, de interpretación y recopilación de las regulaciones gubernamentales relevantes, el exceso de tiempo y papeleo que requiere del equipo
- La escasa dimensión de las empresas y la falta de personal cualificado y experimentado
- La existencia de fuertes competidores extranjeros, especialmente de los nuevos países industrializados

Por otra parte, diversos trabajos empíricos realizados en los últimos años han apuntado principales detonantes señalados por las pymes para iniciar su andadura internacional, y con ello la consideración de una estrategia clave para el entorno actual. A modo de síntesis, se presentarán los siguientes (Chetty & Blankenburg-Holm, 2000; Belso-Martínez, 2006):

- Las posibilidades de crecimiento que ofrecen nuevos mercados, sobre todo, a partir de la existencia de los Acuerdos de Libre Comercio
- Diversificación de riesgos acumulados por operar en un solo mercado
- Exceso de capacidad en el mercado actual
- Efecto imitación que algunas empresas siguen como criterio de adopción de estrategias
- La realización de economías de escala
- Consideración del mercado externo como mercado natural, pues la empresa es creada para actuar internacionalmente
- La mayor rentabilidad ofrecida por el mercado internacional donde el producto se paga mejor y se aprecia más
- La estrategia de seguir al cliente y de servirle allí donde este se instale

- Aprovechamiento de ventajas fiscales y de mano de obra más barata
- Las presiones de la dura competencia local
- Seguir a un importante cliente en su aventura internacional
- Buscar un fácil acceso en avances tecnológicos y de materias primas

La diferente literatura económico-empresarial encargada de estudiar la influencia de los determinantes (limitaciones o razones) en el proceso de internacionalización se ha alineado en torno a dos enfoques. Por un lado, se encuentra el modelo de Uppsala o U-Model y el modelo basado en la innovación o I-Model (aspectos internos de la empresa) (Johanson & Vahlne, 1990; Cavusgil, 1980). Por otro lado, está el enfoque en red (el contexto social en el que esta se halla inmersa) (Johanson & Mattsson, 1988). Aunque ambos enfoques comparten un mismo punto de partida, la internacionalización de la empresa es *incremental*, debido tanto a la falta de conocimientos sobre los mercados exteriores como a la incertidumbre asociada con esta decisión.

En el contexto de la empresa española, un importante número de trabajos han estudiado los procesos de internacionalización de las pymes de los SMT teniendo en cuenta los aspectos internos a la empresa que comparten los modelos U-Model y el I-Model. Por ejemplo, en el ámbito de la industria textil-confección Eusebio y Llonch (2006), han puesto de manifiesto que algunos de los principales factores que se relacionan positivamente con la propensión exportadora son la experiencia, el tamaño, la productividad y el nivel de inversiones tecnológicas de la empresa.

El denominado enfoque en red de Johanson y Mattsson (1988) destaca el *link* existente y creciente que, en temas de internacionalización, hay entre las

empresas y la industria a la que pertenecen. La hipótesis de partida es que la actividad de las empresas está inmersa en un conjunto de relaciones que se establecen, mantienen y desarrollan, que abarcan a clientes, distribuidores y proveedores, configurando un mercado industrial. Esas relaciones definen tipos diferentes de redes, que a partir de las características de estas últimas permiten entender y comprender el desarrollo de la empresa. Así, el grado de internacionalización de la red a la que la empresa pertenezca y el de los miembros que la componen pueden proporcionar información y/o conexiones. Esta circunstancia permite explicar el proceso de internacionalización de una empresa.

Para muchos autores, el enfoque de redes de Johanson y Mattsson (1988) puede considerarse dentro del conjunto de trabajos denominados como *teorías recientes en la internacionalización de la empresa*. Esto no se debe a su reciente publicación, sino porque posteriores enfoques (los más actuales) como el de las nuevas empresas internacionales (NEI) o *born-global* se nutren de esos planteamientos. Por ejemplo, Madsen y Servais (1997) sugieren que las NEI son en buena parte fruto de las redes en las que se hallan inmersas las empresas. Por su parte, Becchetti y Rossi (2000) han puesto de manifiesto que los factores específicos vinculados a la localización de las empresas y especialmente los *clusters*/distritos industriales (relaciones de base territorial) ejercen una importante influencia positiva sobre la estrategia internacional de las pymes. De forma empírica, Fernhaber *et al.* (2003) —a partir del análisis realizado al comportamiento internacional de las NEI (seis o menos años de antigüedad) de la industria del *software* americana— indican que las que están concentradas en aglomeraciones territoriales (*Silicon Valley*) muestran una probabilidad más alta de volverse internacionales antes y se comprometan más

con los mercados extranjeros (intensidad y alcance). Para el caso español, el estudio de Costa y Viladecans (1999) realizado a veintidós SMT parece estar en esa línea.

En definitiva, más allá de la comprensión de los aspectos internos de la empresa, pensamos que la principal aportación² del enfoque de redes en el estudio de las NEI de los SMT radica en que introduce un mayor número de elementos (externos) determinantes en el proceso. Tales son las relaciones con el mercado, el tipo de actividad y las características de la empresa.

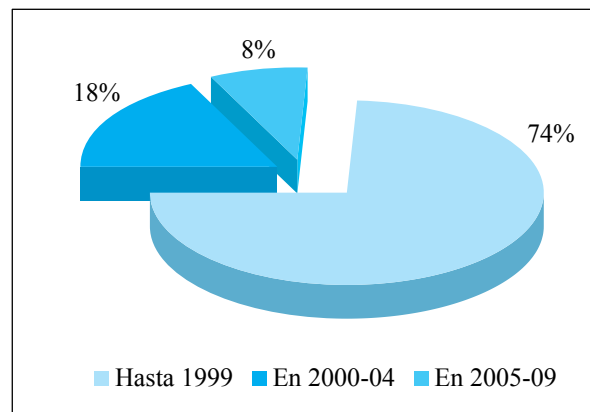
3. Análisis y discusión de resultados

La base de datos empleada en este estudio ha sido SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). Esta base ha sido ampliamente utilizada para realizar investigaciones y estudios empíricos de pymes y SMT. Como argumentan Puig *et al.* (2009), en su haber cuenta con más de 600 000 empresas españolas y gran diversidad de variables económico-financieras, donde se encuentran las relacionadas con la fecha de constitución, subsector de actividad, localización, internacionalización y tamaño, entre otras.

Para nuestro estudio, realizamos una extracción el 25 de marzo de 2011, en la que seleccionamos todas aquellas empresas textiles españolas (códigos 17 y 18.2 de CNAE-93 y NACE Rev.1). El total de empresas computadas fue de 11 893. Posteriormente, de ese recuento, se eliminaron aquellas que figuraban como *no activas*. Finalmente, según la fecha de creación o

constitución de dichas empresas, estas se clasificaron en tres tramos: a) creadas hasta 1999 (74%), b) constituidas entre 2000-2004 (18%) y c) aquellas que nacieron en los años 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009 (920 empresas, que equivale al 8%). Estas cifras se pueden observar en la Figura 1.

Figura 1. La muestra de empresas según año de creación



Fuente: Elaboración propia a partir de SABI (2011).

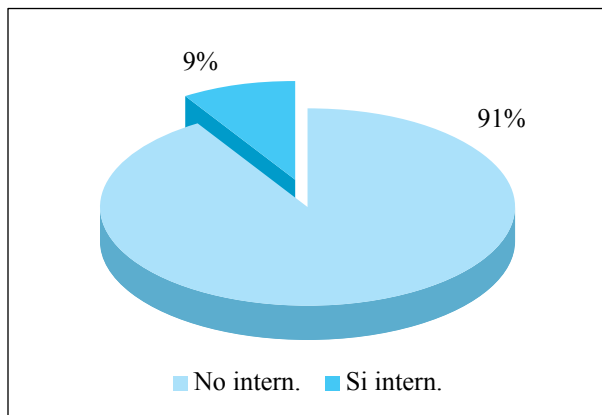
En una etapa posterior, se analizó la internacionalización o no de esas 920 empresas creadas en el período de 2005-2009. La primera cuestión que surgió era la relativa a si un tramo de cinco años era el adecuado para medir la *propensión* internacional, y la segunda tuvo que ver con lo que se entendía como *implicación* con los mercados internacionales (Rialp *et al.*, 2005; Ruzzier *et al.*, 2006). Dada, por un lado, la falta de consenso general en la literatura sobre ambos aspectos y, por otro, las limitaciones derivadas de la base de datos, optamos por aceptar que si una empresa

² Pese a sus importantes propuestas, algunas limitaciones expuestas a este enfoque han sido formuladas por Chetty y Blankenbourg-Holm (2000) en la línea de que: a) no considera el rol que el directivo y el emprendedor puede jugar en todo el proceso, b) no tiene en cuenta el papel de algún estímulo externo como el Gobierno y c) no estudia con detenimiento el paso de una a otra etapa.

tenía en la fecha de extracción cinco o menos años³ y manifestaba, exportar, importar o exportar-importar simultáneamente, sería considerada como *si internacionalizada* y, por ello, NEI o *born-global*.

En la Figura 2, se muestra dicho reparto. En esta, se da cuenta de que solo el 9% de las empresas textiles españolas creadas entre 2005-2009 manifestaban realizar actividades con los mercados (de venta o aprovisionamiento) internacionales. Esto es un total de 81 NEI.

Figura 2. Las NEI/*born-globals* textiles del período 2005-2009



Fuente: Elaboración propia a partir de SABI (2011).

Finalmente, dado que el objetivo de este trabajo era estudiar las NEI de los SMT, en una fase posterior se realizó un doble análisis descriptivo. Por un lado, se revisó el tendente a caracterizar según su localización, subsector y propensión a la internacionalización a esas empresas. Por otro, se indagó en el que perseguía detectar la asociación existente entre esas variables así como la performance económica de cada respuesta implementada.

En la Tabla 1, se muestran los resultados de las tablas de contingencia obtenidas del análisis estadístico. De acuerdo con el valor y signo del estadístico de los residuos corregidos⁴ (Ghauri & Grønhaug, 2010), se puede establecer que no hay una significativa asociación entre la localización y las NEI. Por el contrario, las empresas más intensivas en mano de obra (*low-tech*) sí parecen tener una mayor propensión internacional (+2,2). En el primer caso, ese desencuentro con la literatura del enfoque de redes puede deberse a la muestra empleada (reducido número de años), una delimitación deficiente de la localización (solo dos estados —aisladas *vs.* concentradas—) o una evidencia más de la erosión de las ventajas de la proximidad que en materia de internacionalización están registrando los SMT (Pla-Barber & Puig, 2009).

³ De hecho, también pensamos que en última instancia el establecer ese reducido período de tiempo también tendría la utilidad de recoger el efecto de la aplicación de los Acuerdos de Libre Comercio que entraron en vigor el pasado 1 de enero de 2005.

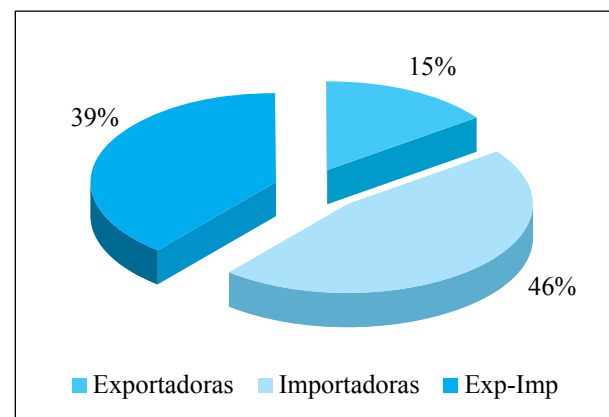
⁴ Los residuos corregidos (o ajustados) son un indicador estadístico que el programa informático calcula a partir de las diferencias entre las frecuencias observadas y las que realmente se han obtenido corrigiéndose por el tamaño de las frecuencias de cada categoría y por la varianza de las celdas. Ese dato permite atribuir de forma objetiva *significatividad* estadística a las diferencias obtenidas y, de esa forma, determinar hasta qué punto la relación entre las variables comparadas está solo presente en la muestra analizada, es fruto del azar o si es probable que también se dé en la población de la que extrajimos la muestra. Para medir la potencia de dicha *significatividad*, hay que observar el valor del residuo corregido en cada celda. Si este es mayor a +/- 1,65, se interpretará que es significativo a un nivel de confianza del 90%; y, si es mayor de 1,96, que lo es a un nivel del 95%.

Tabla 1. Relación entre localización, subsector e internacionalización

			Tramos según grado de internacionalización	
			NO Internac.	SÍ Internac.
LOCALIZACIÓN	Aisladas	Recuento	797	79
		Frecuencia esperada	799	77
		Residuos corregidos	-1,0	1,0
	Concentradas	Recuento	42	2
		Frecuencia esperada	40	4
		Residuos corregidos	1,0	-1,0
SUBSECTOR	Low-Tech	Recuento	609	68
		Frecuencia esperada	617	59
		Residuos corregidos	-2,2	2,2
	High-Tech	Recuento	230	13
		Frecuencia esperada	221	21
		Residuos corregidos	2,2	-2,2

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI (2011).

La cuestión relativa al tipo de estrategia de internacionalización implementada pretende ser respondida de acuerdo a la Figura 3. De acuerdo con esta, casi la mitad (46%) de las NEI declaran actividades de tipo importador o se decantan principalmente por los mercados de compra/abastecimiento. En línea con Pla *et al.* (2007) y Puig y Marques (2010), pensamos que esto podría deberse a dos aspectos principales. En primera instancia, puede ser que dicha respuesta o reacción ante la creciente globalización parece ser eficaz y de poco riesgo para esas empresas. En segunda instancia, puede responder a la pérdida de competitividad que pueden estar registrando los SMT de países como España, en detrimento de otros emergentes como China, India o Brasil.

Figura 3. La modalidad de internacionalización de las NEI textiles (2005-2009)


Fuente: Elaboración propia a partir de SABI (2011).

En el segundo de los análisis descriptivos, se pretendía determinar si existía algún tipo de asociación entre la localización-subsector de la empresa y el tipo de respuesta internacional. En general, se podría afirmar que la localización y el ser exportador o importador es independiente. Además, respecto al subsector de actividad parece existir una cierta asociación (+1,3) entre un mayor compromiso con los mercados exteriores (tanto de venta como de suministro) de las NEI pertenecientes a los subsectores textiles *low-tech*.

Respecto al contraste de la relación entre la respuesta internacional de las NEI y su tamaño y resultado económico, de acuerdo con la Tabla 3, se podría afirmar que las empresas importadoras son las más pequeñas y aquellas que obtienen unos mejores resultados. Mientras, conforme a la literatura previa, las más comprometidas (causa-efecto) parecen ser las de mayor dimensión (Fernández & Mínguez, 2006; Ruzzier *et al.*, 2006).

Tabla 2. La respuesta de las NEI según localización y subsector

			Actividad Internacional		
			Exp.	Imp.	Exp./Imp.
LOCALIZACIÓN	Aisladas	Recuento	12	36	31
		Frecuencia esperada	11	36	31
		Residuos corregidos	0,6	-0,1	-0,3
	Concentradas	Recuento	0	1	1
		Frecuencia esperada	,3	0,9	0,8
		Residuos corregidos	-0,6	0,1	0,3
SUBSECTOR	Low Tech	Recuento	10	29	29
		Frecuencia esperada	10	31	26
		Residuos corregidos	-0,1	-1,3	1,3
	High-Tech	Recuento	2	8	3
		Frecuencia esperada	2	6	5
		Residuos corregidos	0,1	1,3	-1,3

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI (2011).

Tabla 3. El tamaño y performance e las NEI

	Empleados	Activos (en mill. de €)	Rtdos. por empleado (miles de €)
Exportadora	18	2,26	2.262,4
Importadora	9	1,43	24.886,3
Exp.-Imp.	15	2,75	8.354,5

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI (2011).

Conclusiones

En este trabajo, se han estudiado las nuevas empresas internacionales (NEI) o *born-globals* a partir de una muestra perteneciente a un SMT (la industria textil) obtenida a partir de la base de datos SABI. En ese análisis, se han contrastado las posibles asociaciones entre la localización, el subsector de actividad, el tamaño, la performance económica y la estrategia de internacionalización de las NEI del período (2005-2009).

Conforme a los tres grupos de NEI definidos según el tipo de respuesta implementada (empresas exportadoras, importadoras y exportadoras-importadoras), se concluye —por una parte— que la propensión y modalidad implementada es independiente de la localización. Por otra parte, se desprende que el grupo de empresas importadoras es el más numeroso, está asociado a aquellas de menor dimensión y son las que obtienen una mejor *performance*. Finalmente, se deduce que las exportadoras parecen vincularse más a subsectores *low-tech* y que las más comprometidas internacionalmente son las que tienen una mayor dimensión. Estos resultados están en línea con investigaciones previas, como las realizadas por Fernández y Mínguez (2006) y Fernández *et al.* (2007).

En definitiva, se podría afirmar que una de las razones por las que algunas empresas textiles españolas decidan internacionalizarse al poco tiempo de ser creadas, y convertirse así en una *born-global*, puede encontrarse en la creciente globalización a la que están expuestas (Belso-Martínez, 2006; Camisón & Fernández, 2010). Respecto a la modalidad que en mayor medida es implementada por esas empresas (la importación), esta vendría a indicar que se apuesta por el mínimo compromiso internacional y, asimismo, alerta de una posible pérdida de competitividad de los SMT frente a los mercados de venta exteriores.

Por último, quisiéramos añadir que este trabajo no está exento de limitaciones que reducen la generalización de

sus resultados. Las más destacadas tienen su base en la muestra empleada (solo empresas manufactureras españolas) y el carácter descriptivo del análisis. No obstante, esos aspectos sirven de estímulo para futuras investigaciones en otros ámbitos geográficos y de actividad.

Referencias bibliográficas

- Beamish, P. W. (1990). The internationalisation process for smaller Ontario firms: A research agenda. En A.M. Rugman (ed.), *Research for the twenty-first century: Canada's new research agenda*. Greenwich: JAI Press Inc.
- Becchetti, L. & S. Rossi (2000). The positive effect of industrial district on the export performance of Italian firms. *Review of Industrial Organization*, 16, 53-68.
- Belso-Martínez, J. A. (2006). Why are some Spanish manufacturing firms internationalizing rapidly? The role of business and institutional international networks, *Entrepreneurship and Regional Development*, 18(3), 207-226.
- Buckley, P. J. & P.N. Ghauri (2004). Globalisation, economic geography and the strategy of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 81-98.
- Camisón C. & L. Fernández (2010). La competitividad de las pymes españolas ante el reto de la globalización. *Economía Industrial*, 375, 19-40.
- Cavusgil, S.T. (1980). On the internationalization process of firms. *European Research*, 8(6), 273-281.
- Chetty, S. & D. Blankenburg-Holm (2000). Internationalisation of small to medium-size manufacturing firms: a network approach. *International Business Review*, 9, 77-93.
- Costa, M. T. & E. Viladecans (1999). The district effect and the competitiveness of manufacturing companies in local productive system. *Urban Studies*, 36(12), 2085-2098.
- Duarte, F. (2007). Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial. *Contabilidad y Negocios*, 2(3), 46-56.
- Escolano, C. & J. Belso (2003). Internacionalización y pymes: conclusiones para la actuación pública a partir de un análisis multivariante. *Revista Asturiana de Economía*, 27, 169-195.

- Eusebio, R. & J. Llonch (2006). Los determinantes de la intensidad exportadora: un análisis comparativo entre empresas españolas e italianas del sector textil-confección. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 26, 95-122.
- Fernández, L. & R. Mínguez (2006). Demografía de la empresa española exportadora e importadora. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, 885, 9-20.
- Fernández, L., R. Mínguez & D. Álvarez (2007). El tamaño de la empresa exportadora e importadora española. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española* (2908), 13-30.
- Fernhaber, S. E., B. Anitra & P.P. McDougall (2003). The impact of geographic location on the internationalization of new ventures. En *The BRIGDE Annual Entrepreneurship Workshop*. www.spea.indiana.edu/ids/bridge/2003Papers/ZMon_McDougall.pdf. Fecha de consulta: 14 de febrero de 2011.
- Fletcher, R. (2001). A holistic approach to internationalisation. *International Business Review*, 10, 25-49.
- Ghauri, P. N. & K.Grønhaug (2010). *Research methods in business studies*. Londres: FT Pearson.
- Johanson, J. & L.G. Mattson (1988). Internationalisation in industrial systems. A network approach. En N. Hood & J. E. Vahlne (eds.), *Strategies in Global Competition* (pp. 287-314). Londres: Grom Helm.
- Johanson, J. & J.E. Vahlne (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7 (4), 11-24.
- Madsen, T. K. & P. Servais (1997). The internationalization of born globals: An evolutionary process? *International Business Review*, 6, 561-583.
- Pla, J. & F. León (2004). *Dirección de Empresas Internacionales*. Madrid: Ed. Pearson Prentice Hall.
- Pla-Barber, J. & F. Puig (2009). Is the influence of industrial districts on internationalization strategies eroding after globalization? Evidence from a traditional manufacturing industry. *International Business Review*, 18(5), 435-445.
- Pla-Barber, J., F. Puig & E. Linares (2007). Crisis, actitudes directivas y estrategia en los sectores manufactureros tradicionales: el sector textil español. *Universia Business Review*, 14, 68-83.
- Puig, F. & H. Marques (2010). *Territory, specialization and globalization: recent Impacts on european traditional manufacturing*. Londres: Routledge Taylor and Francis Group.
- Puig, F., H. Marques & P. Ghauri (2009). Globalization and its impact on operational decisions: The role of industrial districts in the textile industry. *International Journal of Operations & Production Management*, 29(7), 629-719.
- Puig, F., S. Cantarero, J.M. Comeche, V.R. Torcal & S. Vivas (2012). Dinámica emprendedora y territorio en sectores manufactureros tradicionales. *Multidisciplinary Business Review*, 4(1), 4-21.
- Rialp, A. (1999). Los enfoques micro-organizacionales de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura. *Revista Económica del ICE*, 781, 117-128.
- Rialp, A., J. Rialp & G. Knight (2005). The phenomenon of early internationalizing firms: What do we know after a decade (1993-2003) of scientific inquiry? *International Business Review*, 14(2), 147-166.
- Ruzzier, M., R.D. Hisrich & B. Antoncic (2006). SME internationalization research: past, present, and future. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(4), 476-497.
- Welch, L. S. & R. Luostarinen (1988). Internationalization: evolution of a concept. *Journal of General Management*, 14, 34-55.

Fecha de recepción: 28 de marzo de 2012
Fecha de aceptación: 25 de febrero de 2013
Correspondencia: santiago.cantarero@uv.es
francisco.puig@uv.es

¿Contribuyen las prácticas empresariales responsables a la reducción de la pobreza?

Do responsible business practices contribute to poverty reduction?

Yesenia Polanco Pantoja

Universidad Evangélica Nicaragüense Martin Luther King Jr
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Resumen

En la actualidad, las organizaciones son presionadas por diferentes tipos de públicos para mostrar responsabilidad en su actuar hacia la sociedad. La meta de la empresa debe ser conciliar su fin económico con elementos sociales y medioambientales con el propósito de evitar las desigualdades que la globalización está generando.

El presente trabajo muestra una revisión teórica que analiza la relación entre responsabilidad social empresarial (RSE) y pobreza. Ello se realiza con el fin de determinar si prácticas socialmente responsables pueden ser un medio para paliar la pobreza en América Latina. A lo largo del estudio se analiza la experiencia de éxito de cuatro empresas de la región.

Palabras clave: responsabilidad social empresarial, empresa, pobreza, desigualdad.

Abstract

Today organizations are pressured by different types of audiences to show responsibility in their actions towards society. The goal of the company must be an end to reconcile economic social and environmental elements in order to avoid inequalities that globalization is generating.

This paper presents a theoretical review that examines the relationship between corporate social responsibility (CSR) and poverty in order to determine whether socially responsible practices can be a means to alleviate poverty in Latin America. It analyzes the successful experience of four companies in the region.

Keywords: corporate social responsibility, business, poverty, inequality.

Introducción.

Responsabilidad Social Empresarial (RSE)

La literatura académica sobre RSE empieza a expandirse a partir de los años 1960-1970 (Carroll, 1999, p. 269). Según Garriga y Melé el inicio de la literatura moderna sobre esta temática a partir de la publicación del libro *Social Responsibilities of the Businessman* de Howard R. Bowen en el año 1953 (2004, p. 51). A partir de la obra de Bowen, comienza una primera etapa de proliferación de conceptualizaciones sobre la RSE (Carroll, 1999, p. 260).

Desde sus inicios, se han manejado diversos enfoques en cuanto a la RSE, pero es imposible negar que una de esas perspectivas se ha ido consolidando paulatinamente como paradigma dominante. Esta ha sido, particularmente ratificada desde mediados de la década de 1970. Se trata de la visión conocida como *paradigma liberal*, que pone el centro de su atención en los propietarios de la empresa y considera como objetivo central la maximización del valor generado para ellos (algo que suele traducirse en la práctica como maximización de las utilidades en el corto plazo).

Esta visión ha alcanzado su mayor popularidad en el mundo anglosajón, pero se ha convertido en parte de la cultura económica occidental a lo largo de las décadas de 1980 y 1990. Milton Friedman, es el principal abanderado de este paradigma, gracias a la posición formulada por vez primera en 1962 en un artículo titulado «La responsabilidad social de la empresa es incrementar sus beneficios» (Friedman, 1970, pp. 22-124).

No obstante, la serie de transformaciones socio-económicas que se han venido intensificando desde comienzos de la década de 1990 (globalización,

aceleración tecnológica, acrecentamiento de la competencia, crecimiento de los beneficios y del poder de las grandes empresas) ha aumentado la respuesta social a este respecto. Los factores más destacables han ido mostrando que el paradigma liberal tiene una visión muy limitada y un enfoque individualista hacia la empresa. Ello ha promovido la paulatina aparición de un nuevo modelo, todavía insuficientemente definido y no poco heterogéneo, pero cada día más perceptible. Dicho modelo está caracterizado —frente al liberal— por dos aspectos que se retroalimentan: una mayor atención a los restantes colectivos que (además de los propietarios) resultan esenciales para la buena salud económica de la empresa y en paralelo, una mayor preocupación por la sostenibilidad económica a mediano y largo plazo.

Desde la década de 1980, autores como Freeman abogan por esta reconsideración de las preocupaciones centrales de la empresa, y es precisamente en el año 1984, que se formula la primera defensa coherente de esta perspectiva. El mantenimiento en el tiempo de los buenos resultados económicos depende de la calidad de la relación de la empresa con muchos sectores. Sin duda, ello incluye a los propietarios-accionistas, pero también los clientes, los proveedores, los empleados, los reguladores y los agentes creadores de opinión (analistas, expertos, medios de comunicación, etcétera), así como, y tanto más cuanto mayor es la dimensión y relevancia de la empresa, el entorno social en que se ubica y el conjunto de las sociedades en que opera. En esa medida, la empresa moderna no puede limitar su responsabilidad a la oferta de bienes y servicios, sino que debe ampliar sus objetivos tomando en cuenta al entorno natural y social en el que se desenvuelve y con el que se relaciona.

El escenario actual ha conducido a un replanteamiento en las relaciones entre la sociedad y la empresa.

Dentro de ese esquema, la meta de la empresa debe ser armonizar su fin económico con elementos sociales y medio ambientales con el propósito de evitar las discordancias que la globalización está generando. Las empresas son presionadas por los diferentes tipos de públicos para que muestren responsabilidad en su actuar hacia la sociedad y el medioambiente.

Es claramente visible la corriente de preocupación de diferentes sectores de la sociedad por incentivar en el ámbito empresarial la actuación responsable de la empresa. Por ello, los aspectos éticos, sociales y medioambientales se encuentran en la agenda de gobiernos e instituciones —tanto nacionales como internacionales— así como en el punto de mira de diversas organizaciones gubernamentales (ONG), grupos de consumidores, inversores, sindicatos y otros agentes sociales.

La RSE también conocida como responsabilidad social corporativa (RSC), es definida por Fernández como «un concepto con arreglo al cual las empresas deciden voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un medioambiente más limpio» (2009, p. 17).

La Comisión Europea (2001), en su libro verde, titulado *Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, señala que la RSE es concebida como «la integración voluntaria por parte de las empresas de las preocupaciones sociales y medio-ambientales en sus operaciones comerciales y en sus relaciones con sus interlocutores». Más tarde en el año 2011, la comisión amplía el concepto y presenta una nueva definición de la RSE. A partir de

ello, esta noción se entiende como «la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad» (Comisión Europea, 2011). El respeto a la legislación y los convenios colectivos es un requisito previo para el cumplimiento de dicha responsabilidad. Con el fin de asumir la RSE de manera integral las empresas deben aplicar en colaboración con las partes interesadas, un proceso destinado a integrar las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, el respeto de los derechos humanos, y las preocupaciones de los consumidores en sus operaciones empresariales y en su estrategia básica.

Otro concepto que se plantea es que la RSE se enfoca en objetivos comerciales y competitivos así como en cuestiones sociales y medio-ambientales. En ello cobra una especial relevancia la gestión excelente de los activos intangibles, como el capital intelectual, la reputación y la transparencia (Fernández, 2009, p. 18).

En Centroamérica se utiliza comúnmente la definición presentada por Forum Empresa¹ y el BID² que define la RSE como una nueva forma de hacer negocios, a partir de la cual la empresa gestiona sus operaciones de forma sustentable en cuanto a lo económico, social y ambiental. Dentro de este marco, reconoce los intereses de distintos públicos con los que se relaciona: los accionistas, los colaboradores, la comunidad, los proveedores, los clientes. A su vez, considera el medioambiente y a las generaciones futuras.

Para efectos del presente artículo se considera la RSE como la mayor conciencia de los directivos de la empresa por los efectos de su actuación y por los beneficios que trae consigo el comportamiento responsable hacia

¹ Es una red que articula y fortalece a las organizaciones empresariales nacionales y regionales comprometidas con la RSE.

² Se trata de un proyecto de fortalecimiento empresarial en alianza entre el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización de Estados Americanos (OEA).

los diversos colectivos con los que la empresa interactúa y con el medio ambiente. Respecto a ello debe destacarse que en la región latinoamericana la RSE aparece como un tema relativamente reciente y procedente de otros ámbitos geográficos (Estados Unidos y Europa), pero con proyección de posicionarse entre las prioridades del tejido productivo latinoamericano. Entre las organizaciones que han trabajado el tema a escala de Latinoamérica destaca la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal)³. Dicha institución considera a la RSE como un tema transversal, que permea todos los sectores del tejido social y que debe ser implementada con el objeto de construir sociedades más justas, estables y prósperas. En este sentido, en el año 2010, se inauguró la «Mesa de Diálogo sobre el rol de diferentes actores involucrados en la implementación de la RSE». Su objetivo es establecer una visión compartida de la RSE entre sus diferentes actores y plantear de manera conjunta los próximos pasos para su implementación en la región, usando como marco los procesos de alianzas público-privadas. Frente a ello, cabe anotar que la responsabilidad de impulsar el progreso económico y social no es una labor de un solo actor (Estado o empresa privada), sino que debe ser una tarea colectiva de toda la sociedad.

Además, destacan también en América Latina tres organizaciones que desarrollan el tema de RSE con cubrimiento regional: Fórum Empresa (organización

red de RSE de las Américas)⁴, la red Empresa⁵ y la Red Regional del Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible o *World Business Council for Sustainable Development* (WBSCD). Es preciso señalar que 118 compañías de la región se han adherido a la iniciativa del Pacto Mundial (Global Compact) en América Latina. A nivel mundial, el total de empresas adherentes a la fecha en el mundo es de alrededor de 1100 (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2004, p. 85).

No obstante, aunque el tema de la responsabilidad empresarial es todavía novedoso y una consideración secundaria en los negocios de las empresas latinoamericanas, los términos RSE o RSC son cada vez más comunes entre los empresarios de la región.

Pese a ello se mantienen algunas iniciativas. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha patrocinado el estudio de la temática y promovido las reuniones de las Américas sobre el tema. La Conferencia Interamericana de RSE, realizada en Ciudad de Panamá en el año 2003, fue un espacio donde se compartieron experiencias de aplicación de principios de RSE con el propósito de divulgar el impacto positivo que esta tiene en la empresa, cómo la aplicación de la RSE incide en la competitividad, y por ende, en la cuenta de resultados.

En América Latina, hasta la fecha, seis empresas han publicado reportes de sostenibilidad siguiendo la GRI:

³ En esta línea la Cepal ha publicado la serie Medio Ambiente y Desarrollo No. 72 llamada «La Responsabilidad Social Corporativa en un marco de desarrollo sostenible» (LC/L.2004-P). Entre otros, se planteó como objetivo dar una visión amplia del concepto de RSE.

⁴ Es una red que articula y fortalece a las organizaciones empresariales nacionales y regionales comprometidas con la RSE y apoya el establecimiento de nuevas organizaciones afines en los países americanos que aún no cuentan con ellas.

⁵ La red Empresa es una alianza hemisférica de organizaciones empresariales que promueven la responsabilidad social. Surgió a partir de una conferencia organizada en 1997 por *Business for Social Responsibility* (BSR) de San Francisco. Ello tuvo como fin convertirse en un vínculo o red virtual que conecta a las diferentes organizaciones que promueven la RSC en las Américas. Una de sus metas es tener una filial en cada país de las Américas. Hoy en día cuenta con doce miembros en once países y está en proceso de aumentar la red con organizaciones locales en Colombia, Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Paraguay.

Natura en Brasil, Codelco en Chile y Grupo Nueva y sus empresas (Amanco, Ecos, Masisa y Terranova). Estos últimos cuatro reportes son los únicos que cuentan con verificación externa (de KPMG Sustainability, Holanda).

La investigación sobre el tema ha aumentado de forma interesante en los últimos años, especialmente, aquella orientada hacia estudios de caso. Algunos son realizados por organizaciones de la sociedad civil, —como la fundación ProHumana en Chile⁶—, universidades, y organizaciones sin fines de lucro apoyadas por las mismas empresas. También se han aplicado encuestas en varios países de la región para medir el interés en el tema por parte de los empresarios. Los gremios y cámaras industriales circulan cuestionarios al respecto en las reuniones anuales de sus miembros y en general el tema tiene buena acogida.

Sin embargo, en Latinoamérica el tema de la RSE todavía es desconocido por buena parte de la población, como ocurre en España⁷. Se presentan limitaciones, como la falta de una definición común sobre el concepto de RSE, en algunos casos, no existe una clasificación uniforme de lo que son micro, pequeñas y medianas empresas. Respecto a este punto, Vives, Corral e Isusi, revelan que una gran mayoría de pymes realizan acciones y actividades ligadas con la RSE a pesar de su desconocimiento formal del concepto (2005, p. 19)⁸.

1. RSE y pobreza

La nota característica que define la historia de Latinoamérica y el Caribe es la desigualdad que se considera como muy alta y persistente. Además, está acompañada de una baja movilidad social, ha llevado a la región a caer en un círculo de desigualdad difícil de combatir. Ello constituye una constante histórica a lo largo de distintos períodos de crecimiento y recesión, y ha trascendido diferentes regímenes políticos e intervenciones públicas.

Durante cuatro décadas, Latinoamérica ha punteado como una de las regiones más desiguales del mundo respecto a la distribución del ingreso. En primer término, los países de América Latina y el Caribe se encuentran entre los más dispares del mundo en lo referente al ingreso per cápita de los hogares: diez de los quince países más desiguales del mundo pertenecen a esta región.

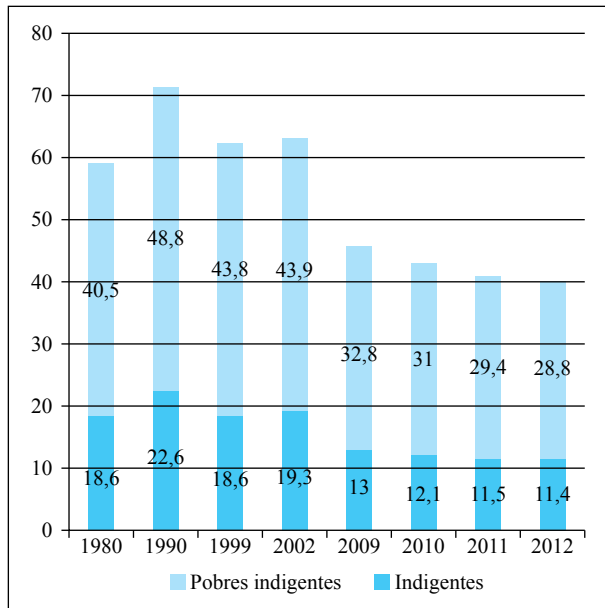
Según el informe *Panorama Social de América Latina 2012* de la Cepal, Latinoamérica finalizó el año con 167 millones de personas en situación de pobreza. Ello equivale a un millón de pobres menos que en 2011, es decir, un 28,8% de los habitantes de la región. Sin embargo, sigue siendo una cifra considerablemente alta que vislumbra un panorama gris para la mayoría de los habitantes.

⁶ Fundación Prohumana (s.f.) es una organización sin fines de lucro que desarrolla su trabajo en el área de la Responsabilidad Social Empresarial y Ciudadana.

⁷ El estudio «La opinión y valoración de los consumidores sobre la Responsabilidad Social de la Empresa en España» (2010), muestra que el 68,7% de los ciudadanos españoles manifiestan que no han oído hablar de la RSE.

⁸ El estudio «Responsabilidad social de la empresa en las PYMES de Latinoamérica» (2005) fue patrocinado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y en él se aborda la situación de la RSE en ocho países latinoamericanos; entre ellos: México, Chile, Argentina, Brasil, Colombia, El Salvador, Venezuela y Perú.

Gráfico 1. Evolución de la pobreza y de la indigencia en América Latina, 1980-2012



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2010), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países

En muchas de las ciudades de Latinoamérica son comunes el flagelo de la pobreza, pobreza extrema y exclusión social. En el caso específico de Nicaragua —el segundo país más pobre después de Haití— se estima que en el año 2011 la cantidad de pobres rondaba el 39,1% y la población en extrema pobreza era de 18,7% (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2011).

Frente a este panorama todos los actores sociales son responsables y están llamados a intentar encontrar soluciones viables. La magnitud de los problemas económicos y sociales que sufren los países latinoamericanos muestra la urgente necesidad de que las empresas se sumen en un esfuerzo conjunto que reúna a la sociedad civil y al Gobierno para coadyuvar a la solución de los mismos.

El alivio de la pobreza es uno de los objetivos más urgentes de todas las naciones; ello abarca a organizaciones internacionales, a organismos no gubernamentales, y a la comunidad local. Recientemente, la comunidad de negocios utiliza cada vez más el concepto de la RSE para establecer un marco para una mayor participación del sector privado en la mitigación de la pobreza. Sin embargo, hasta la fecha, ha habido una participación mínima de las empresas en el alivio de la pobreza, a pesar de que Blowfield y Frynas, mencionan que la reducción de la pobreza es tan importante como el crecimiento mismo de la organización (2005, pp. 499-513).

Por su parte el BID, considera que la RSE con el acompañamiento de gobiernos y organizaciones multilaterales es, por naturaleza, un desarrollo realizado por el sector privado. Ello se contrapone al Gobierno y a las comunidades de negocios que ven la RSE como un puente de conexión entre los negocios y el desarrollo; programas de responsabilidad social cada vez más se discuten en términos de su contribución al desarrollo. Sin embargo, las contribuciones empresariales a través de iniciativas sociales dirigidas a los más desfavorecidos o marginados siguen siendo mínimas.

A ello se debe sumar el hecho de que son pocos los estudios que relacionan la RSE y la pobreza. Además, los pocos que existen se centran en abordar el alivio de la pobreza a través de acciones de RSE por parte de las empresas multinacionales. La RSE tiene un gran potencial para hacer contribuciones positivas a las necesidades de las comunidades desfavorecidas o marginadas en los países en desarrollo. Por ello son muchas las teorías que sostienen el importante rol de los empresarios en el desarrollo económico local, puesto que sobre los hombros de la empresa descansan el crecimiento y desarrollo económico de una nación. Dentro de este esquema, la empresa es considerada

como la unidad económica fundamental en el sistema capitalista. La gran presencia de pequeñas empresas en las comunidades locales las convierte en un factor clave para el desarrollo y bienestar social de las mismas (Grayson, 2003).

Si bien es cierto que la presencia de la empresa privada es importante para traer desarrollo en las comunidades donde se inserta, esto no es suficiente para lograr una contribución eficaz para combatir la pobreza. Ello se debe a que para que se aprovechen los beneficios derivados de la presencia de este sector, es preciso que la empresa adopte un modelo de gestión basado en la RSE (Valor & Merino, 2007).

En cuanto a la relación entre RSE y pobreza, existen pocos estudios que miden el impacto de las iniciativas de RSE en el sur, especialmente su impacto en las

comunidades más desfavorecidas. No obstante, hoy en día, son muchos los organismos multilaterales que tienen como uno de sus objetivos la lucha contra la pobreza y, cada vez, son más los que incluyen la RSE como medio para alcanzar tal fin.

La Unión Europea, por su parte, ha ido incorporando en sus políticas la vinculación entre RSE y reducción de la pobreza (Valor & Hurtado, 2009, p. 80) En un primer momento, se planteó como un medio para lograr el pleno desarrollo del mercado interior y facilitar la ampliación hacia los países de Europa Central y Oriental (PECO). Solo será en los últimos años que se empieza a relacionar con la lucha contra la pobreza y se empieza a mantener relaciones comerciales o financieras o se conservan vínculos político-estratégicos (Valor & Hurtado, 2009, p. 39).

Tabla 1. La contribución de la empresa a la reducción de la pobreza

	Actividad empresarial básica	Acción social
Sostenibilidad ambiental	Ecoeficiencia	Programas ambientales en beneficio de la seguridad de los pobres
Paz y seguridad	Seguridad responsable Salud Igualdad de oportunidades y tolerancia religiosa	Contribución a la mejora de la seguridad alimentaria. Desarrollo del tejido empresarial Reconciliación con el ámbito laboral
Participación	Rendición de cuentas Relaciones laborales Marketing responsable Medidas anticorrupción	Derechos humanos y laborales Responsabilidad corporativa Gobernanza democrática
Equidad	Rendición de cuentas Abastecimiento responsable Salarios justos y pago de impuestos locales	Propiedad intelectual Política comercial
Oportunidad	Creación de puestos de trabajo y formación Productos asequibles Reclutamiento local Medidas anticorrupción	Educación Infraestructura Salud

Fuente: Forstater *et al.*, 2002, citado por Valor & Hurtado (2009, p. 48).

Es evidente que la RSE tiene un papel muy importante en la búsqueda de soluciones eficaces en la lucha contra la pobreza y la inequidad.

El grupo llamado *CSR Initiative de la Kennedy School of Government* (Universidad de Harvard), dirigido por Jane Nelson (Nelson, 2004; Nelson, 2006; Nelson y Prescott, 2003) estructura las vías de impacto de la empresa en la reducción de la pobreza en tres tipos (Valor & Hurtado, 2009, p. 68): actividades empresariales clave, filantropía y acción social, abogacía. Y dentro de este esquema plantea cinco espacios: a) ámbito de trabajo, b) mercado, c) cadena de valor, d) comunidad, e) marco geográfico (local, nacional e internacional).

Todas estas actuaciones con sentido de responsabilidad podrían tener incidencia directa en la reducción de los niveles de pobreza de los ciudadanos de los países latinoamericanos. Una de las formas en que las empresas pueden contribuir a las comunidades pobres es a través de los negocios inclusivos. Estos incluyen a personas de la zona, ya sea como productores o como consumidores. «Los negocios inclusivos además de ser negocios que proveen retornos de mercado a la inversión privada, brindan además respuestas para dos de los grandes retos de nuestros días: el combate a la pobreza y la preservación de los ecosistemas para las generaciones futuras» (Pérez, 2011, p. 67).

El desarrollo de negocios inclusivos con enfoque de sostenibilidad puede ser todo un reto y las empresas deben enfrentar una serie de barreras importantes, tales como: la falta de estructuras de mercado (buena infraestructura, disponibilidad de información y marcos regulatorios apropiados). Por ello, el proceso para hacer crecer un negocio de esta naturaleza puede consumir muchos recursos si es aunado al riesgo e incertidumbres. Sin embargo, pueden construir negocios exitosos en términos de retención de

colaboradores, mejor clima organizacional, buena reputación y buenas relaciones con el sector público nacional e instituciones comunitarias, apertura de nuevos canales de comercialización, nuevas fuentes de ingresos y utilidades y mayor capacidad para innovar

El problema de la pobreza requiere soluciones innovadoras. Es necesario un nuevo enfoque para ayudar a los que la padecen; un enfoque que permita asociarse con ellos para «innovar y lograr escenarios ganadores en los cuales los pobres estén activamente comprometidos y donde, al mismo tiempo, las compañías que les suministran productos y servicios sean rentables» (Prahalad, 2005, p. 6)

2. Casos concretos sobre cómo las prácticas socialmente responsables contribuyen a paliar la pobreza

A continuación se hará referencia a una serie de experiencias innovadoras en las que prácticas responsables por parte de las empresas y otros socios estratégicos (gobiernos y organismos no gubernamentales) están contribuyendo de forma efectiva a la reducción de la pobreza de la gente y de las comunidades en donde se encuentran insertas. Se iniciará abordando una experiencia de éxito en el continente africano; luego se analizará prácticas exitosas en Perú y Nicaragua.

2.1. Ethical Fashion en África

La iniciativa empresarial Ethical Fashion (iniciativa de la ONU para generar negocios responsables), conecta el negocio de la moda con los artesanos de África y Haití. El propósito es capacitar a los artesanos y personas marginadas para generar su propia fuente de empleo. Esta no es una institución de caridad; su objetivo general es capacitar a las mujeres para acceder a un salario digno que les permita mejorar las

condiciones de vida de sus familias y sus comunidades. La producción tiene un fuerte enfoque hacia la protección del medio ambiente y hasta la fecha aglutina a unos 7000 artesanos. Esta se ha convertido en una empresa global que trabaja con altos estándares en el mundo de la moda y que atiende clientes que se encuentran desde Roma, pasando por Río de Janeiro, hasta Tokio (International Trade Centre, 2013b).

La evaluación del impacto de esta iniciativa es vital y la realizan oficiales de campo de impacto social y observadores independientes. La metodología que utilizan se revisa anualmente con expertos locales e internacionales.

2.2. Amazon Health Products

Esta empresa peruana, fundada en el año 2008, se dedica a la elaboración de una variedad de productos naturales a base de sacha inchi (*Plukenetia volubilis* L.)⁹, tales como aceites, polvos, suplementos proteicos y nueces. La empresa ha tenido tanto éxito que actualmente exporta aproximadamente el 90% de su producción a Norteamérica y en menor medida a Europa y Asia.

Debido a la deforestación que afectaba a la Amazonía peruana, la empresa inició un proyecto de reforestación con el propósito de salvar el bosque y proteger los recursos naturales que estaban siendo afectados por el despale provocado por el incremento de la agricultura de subsistencia. Debido a la pobreza que se vive en las zonas más deprimidas de la selva peruana muchas veces los campesinos deforestan áreas de bosque para la siembra de maíz y otros cultivos que requieren gran cantidad de tierras.

Frente a esta problemática la empresa encontró una manera de brindar su aporte a la protección del medioambiente y a la vez contribuir a la generación de beneficios económicos para la comunidad. Esto fue posible gracias al establecimiento de acuerdos con las asociaciones de productores locales a quienes les compran la materia prima (semilla de sacha inchi) ofreciéndoles precios justos y una demanda constante durante el año.

La empresa apoya a los agricultores brindándoles capacitación y semillas para la siembra, entre otros. También ejecuta otras iniciativas importantes en beneficio de la comunidad que contribuyen al establecimiento de relaciones más sólidas a largo plazo con los agricultores y las autoridades locales. Un beneficio importante para las comunidades lo constituye el hecho de que Amazon Health Products genera empleo para más de mil familias que están empezando a construir sus casas de ladrillo y cemento con acceso a servicios básicos como agua y electricidad (International Trade Centre 2013c).

2.3. La empresa Art Atlas Perú

A partir del año 2000, Art Atlas Perú ha construido un modelo exitoso de negocio basado en el compromiso con el bienestar social. El negocio gira en torno a la elaboración de suéteres y chaquetas de punto de excelente calidad a base de fibras naturales como la lana de alpaca y algodón orgánico mezclada con variados tipos de telas. Su modelo de producción genera beneficios, a lo largo de la cadena de valor, para trabajadores, artesanos (85% de los cuales son mujeres), clientes y consumidores finales.

⁹ También llamado maní del monte, sacha maní, maní del inca o inka peanut.

En sus inicios solamente tenía dos colaboradores pero ha experimentado un crecimiento sostenido de tal forma que actualmente genera empleo que beneficia a más de quinientas familias que obtienen ingresos dignos gracias a esta iniciativa.

Por otra parte, a partir del 2003 crean la Fundación Art Atlas como una asociación sin fines de lucro que otorga un porcentaje de las ventas de la empresa a programas sociales dirigidos a familias en situación de pobreza.

Estos programas incluyen: capacitación técnica en el área textil en comunidades pobres, capital semilla a pequeños empresarios para iniciar su negocio, trabajo mano a mano con las comunidades para proteger a las alpacas, cuidado de la salud dirigido a mujeres y pequeños artesanos; entre otros (International Trade Centre, 2013a).

2.4. Una experiencia en las fincas cafetaleras de Nicaragua

Entre las familias nicaragüenses, es frecuente considerar que un niño o niña debe prepararse para la vida adulta mediante el trabajo. Estas creencias justifican la incorporación de las niñas y los niños a actividades laborales en edades tempranas. «Prepararse para la vida adulta implica que las niñas deben aprender a cocinar, lavar la ropa, lavar los trastes, lampacear..., y que los niños deben aprender las tareas del campo en las áreas rurales» (López 2011, p. 8).

Es común encontrar en las fincas productoras de café en el interior del país a niños desde edades muy tempranas trabajando junto a sus padres en los cortes de café. Debido a la pobreza de estas comunidades y a la falta de otras opciones laborales las familias deciden trabajar en las épocas de corte para conseguir dinero para paliar sus necesidades. Los niños deben abandonar la escuela durante esta época para acompañar a sus padres.

En Nicaragua, el Proyecto Entérate¹⁰, con socios locales como La Cuculmeca¹¹, Asociación Infantil Tuktan Sirpi, entre otros, desarrollan una interesante iniciativa llamada «puentes educativos». La Cuculmeca ha trabajado en 102 comunidades del departamento de Jinotega en conjunto con el Ministerio de Educación (MINED). Se trata de un lugar donde niños y niñas menores de catorce años realizan actividades lúdicas y motivadoras como juegos recreativos, talleres, dinámicas de grupos, entre otras. Estas se orientan a la estimulación de la creatividad, el logro de aprendizajes para la vida y a la sensibilización acerca de sus derechos y la defensa de los mismos junto a su familia, la escuela y la comunidad.

Este interesante proyecto no podría funcionar sin el apoyo decidido de grandes productores de café en los departamentos de Jinotega y Matagalpa, quienes organizan un sitio en su finca para que los hijos e hijas de los colaboradores reciban educación mientras sus padres trabajan. Los productores proporcionan el sitio para que funcione el proyecto y la alimentación de los niños.

¹⁰ El Proyecto Entérate (Educando niños trabajadores y erradicando actividades y trabajos explotadores) de la organización Institutos Americanos para las Investigaciones (AIR, por sus siglas en inglés) tiene como objetivo principal contribuir a prevenir y erradicar las peores formas de trabajo infantil en Nicaragua por medio de la educación (Proyecto Entérate, 2011).

¹¹ Es una asociación educativa que promueve el uso sostenible del medio ambiente y la participación de las comunidades en su propio desarrollo.

Tabla 2. Lista de productores de Matagalpa y Jinotega que han implementado los «puentes educativos»

NOMBRES	LUGAR	FINCAS
Marcos Chavarría	Reforma Arriba	Las Conchitas
Osman Gutiérrez	Santa Isabel	Santa Isabel
Isidro León York	La Paz del Tuma	La Colonia
José Armando Chávez	San Pedro de Buculmay	Hacienda Santa Maura
Ricardo Rosales	San Pedro de Buculmay	Jesús María
Roger Francisco Chávez	San Pedro de Buculmay	Hacienda Santa Gertrudis
José Mercedes Paiz	Reforma Arriba	La Libertad
Angelina López	Reforma Arriba	San José
Crisanto Blandón	Yunque 2	Los Jalacate
Duilio Baltodano	La virgen 1	Buenos Aires
Ángel Absalón Zeledón	La Vencedora	La Florida
Enrique Chávez	San Enrique	San Enrique
Fernando Chávez	El Palacio	El Palacio
Dania Baltodano	Las Cuchillas	Santa Rita
Eduardo Rizo	San José	San José
Eugenio López	Los Papales	Los Papales
Rafael Picado	Los gemelos	Mancotal
José Rizo	San Ramón	San Ramón
Ernesto Montenegro (administrador)	Potrerillos	Potrerillos
Martín Montero (administrador)	La Bastilla	La Bastilla

Fuente: La Cuculmeca, Jinotega (Polanco, 2011).

2.5. La empresa CISA Exportadora y sus «semillas digitales» en Nicaragua

En el año 2009, la empresa CISA Exportadora (de capital nacional)¹², Cisa Agro, la Universidad de Pensilvania, el Ministerio de Educación, padres de familia y las comunidades han trabajado en el Programa

«Semillas Digitales», que es un modelo integral de educación (Martínez, 2012). Este ha sido especialmente diseñado para mejorar la calidad de la educación en áreas rurales del país. Bajo este programa, se trabaja de forma paralela en mejorar la infraestructura escolar, las metodologías de aprendizaje y enseñanza, las habilidades en matemáticas, lectoescritura

¹² CISA es una de las principales empresas exportadoras de café de Nicaragua.

y análisis en los estudiantes. A la vez se incorpora tecnologías de la información al proceso educativo y se promueve el amplio involucramiento de los padres en la vida escolar de sus hijos.

Los programas de educación de CISA Exportadora benefician a más de 6000 estudiantes de las zonas cafetaleras pobres en Matagalpa, Jinotega, Nueva Segovia y Madriz. Entre 2009 y 2011, el programa alcanzó importantes metas académicas. Por ejemplo, en la escuela Buenos Aires, el rendimiento académico de los alumnos incrementó del 71% al 84%, y la matrícula subió en 29%, a raíz del programa.

Programas como este, y los puentes educativos mencionados anteriormente, han comenzado a marcar importantes diferencias en la vida de las familias pobres que habitan en la periferia de las grandes fincas cafetaleras del norte de Nicaragua. Además, se erigen como testimonio de que las acciones responsables por parte de las empresas pueden contribuir a mejorar la vida de la gente en el lugar donde se encuentran.

3. Conclusiones

Es muy pronto para determinar con precisión la relación entre RSE y reducción de la pobreza, puesto que existen pocos estudios que miden el impacto de las iniciativas de RSE, especialmente su incidencia en las comunidades más afectadas por este flagelo. La reducida bibliografía existente se ha enfocado en estudiar las prácticas de RSE de las grandes empresas multinacionales.

a) Por ahora, es de suma importancia que el tejido empresarial, el sector público y la sociedad en su conjunto conozcan las implicaciones de la RSE así

como los múltiples beneficios que puede traer su aplicación en la vida de las personas más desfavorecidas y en sus comunidades.

- b) Los negocios inclusivos deben apuntar a generar colaboración entre los pobres mismos, las organizaciones de la sociedad civil, el sector público y las empresas en la búsqueda de sinergias que logren soluciones puntuales a la pobreza. Trabajar con enfoque innovadores implicará la creación de nuevas oportunidades para los pobres al ofrecerles opciones y estimular su autoestima para que puedan ver más allá de su situación presente.
- c) El resultado esperado de la RSE es el aumento de la legitimidad social (reputación, licencia para operar) de la empresa. Ello facilita el acceso a nuevos mercados, a nuevos programas (alianzas público-privadas para el desarrollo, contratos de organismos internacionales, etcétera), mejora la ventaja competitiva y refuerza los recursos humanos (retención, motivación, etcétera). La RSE es un claro elemento de competitividad y de sostenibilidad. Los efectos indirectos de las prácticas de RSE pueden concretizarse en un aumento del interés que los consumidores e inversionistas prestan a las empresas, lo cual les permite incrementar su cuota de mercado.

Para concluir, la RSE contribuye de múltiples formas con resultados cualitativos y cuantitativos claramente visibles, pero su incidencia directa en la reducción de la pobreza todavía se encuentra en un estadio temprano. Ello se debe a lo novedoso del tema en algunos países latinoamericanos y a las pocas investigaciones desarrolladas hasta la fecha.

Referencias bibliográficas

- Blowfield, Michael & George Frynas (2005). Setting new agendas: Critical perspectives on corporate social responsibility in the developing world. *International Affairs*, 81(3), 499-513. http://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/International%20Affairs/Blanket%20File%20Import/inta_465.pdf. Fecha de consulta: 20 de julio de 2012.
- Carroll, Archie (1999). Corporate Social Responsibility. Evolution of a Definitional Construct. *Business & Society*, 38(3), 268-295. <http://www.kulturstudier.no/files/PrestudyCompendiumCSRH09.pdf>. Fecha de consulta: 15 de enero de 2012.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2004). *Medio ambiente y desarrollo*, Serie 72. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2010). *Implicaciones de la política macroeconómica, los choques externos y los sistemas de protección social en la pobreza, la desigualdad y la vulnerabilidad en América Latina y el Caribe*. México D.F.: Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2013). *Panorama Social de América Latina 2012*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Comisión Europea, Libro Verde (2001). *Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Bruselas.
- Comisión Europea (2011). Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones. Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas. COM(2011) 681 final. Bruselas.
- Fernández, Ricardo (2009). *Responsabilidad Social Corporativa*. Alicante: Editorial Club Universitario.
- Friedman, Milton (1970). The social responsibility of business is to increase the profits. *The New York Times Magazine*. 13 de septiembre de 1970. <http://highered.mcgraw-hill.com/sites/dl/free/0073524697/910345/Appendices.pdf>. Fecha de consulta: 10 de enero de 2012.
- Fundación Prohumana (s.f.). Fundación Prohumana. Promoviendo la Responsabilidad Social Ciudadana. *Prohumana*. <http://www.prohumana.cl/> Fecha de consulta: 20 de abril de 2011.
- Garriga, Elisabeth & Doménech Melé (2004) Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory. *Journal of Business Ethics*, 53(1-2), 51-71. http://www.cs.unitn.it/~andreaus/bs1213/garriga_mel%C3%A9.pdf. Fecha de consulta: 25 de enero de 2012.
- Grayson, David (2003). Inspiration Successfully Engaging Europe's Smaller Business in Environmental and Social Issues. *Working Paper, the Copenhagen Centre*. http://www.upj.de/fileadmin/user_upload/MAIN-dateien/Aktuelles/Nachrichten/grayson_smethoughtpiece_2004.pdf. Fecha de consulta: 25 marzo de 2011.
- International Trade Centre (2013a). Art Atlas: A dream that came true. *International Trade Forum Magazine*. Ginebra. <http://www.tradeforum.org/article/Art-Atlas-A-dream-that-came-true/>. Fecha de consulta: 21 de abril de 2013.
- International Trade Centre (2013b). Ethical Fashion Initiative. *Intracen*. Ginebra: International Trade Center. <http://www.intracen.org/exporters/ethical-fashion/>. Fecha de consulta: 20 de abril de 2013.
- International Trade Centre (2013c). Seizing opportunity changing lives. *International Trade Forum Magazine*. Ginebra. <http://www.tradeforum.org/article/seizing-opportunity-changing-lives/>. Fecha de consulta: 20 de abril de 2013.
- López, Ricardo (2011). *Factores que favorecen el trabajo infantil*. Managua: Proyecto Entérate.
- Martínez, Luis (2012). Semillas digitales con buenos frutos. *Diario La Prensa*. Managua 18 de septiembre de 2012. <http://www.laprensa.com.ni/2012/09/18/departamentales/116709-semillas-digitales-buenos-frutos>. Fecha de consulta: 21 de abril de 2013.

- Nelson, Jane (2004). *The public role of private enterprise. Risks, opportunities, and new models of engagement*. Corporate Social Responsibility Initiative Working Paper N° 1. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Nelson, Jane (2006). *Leveraging the development impact of business in the fight against global poverty*. Corporate Social Responsibility Initiative Working Paper N° 22. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Nelson, Jane & D. Prescott (2003). *Business and the millennium development goals: A framework for action*. Nueva York y Londres: United Nations Development Programme e International Business Leaders Forum.
- Pérez, Felipe (2011). Una nueva visión empresarial para una mejor sociedad. *Incae Business Review*, 2(3). <http://www.revistaincae.com/edicion-impres/volumen-2/numero-3/34-una-nueva-vision-empresarial-para-una-mejor-sociedad.html>. Fecha de consulta: 21 de abril de 2013.
- Polanco, Yesenia (2011). *Proyecto Puentes Educativos*. Entrevista del día 28 de octubre a Christian Palacios de La Cuculmeca, Jinotega.
- Prahalad, C.K. (2005). *La oportunidad de negocios en la base de la pirámide: un modelo de negocio rentable que sirve a las comunidades más pobres*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Proyecto Entérate (2011). *La responsabilidad social corporativa y los riesgos del trabajo infantil en fincas cafetaleras seleccionadas en Nicaragua*. Managua: American Institutes for Research.
- Valor, Carmen & Inmaculada Hurtado (2009). *Las empresas españolas y la responsabilidad social corporativa*. Madrid: Colección Investigación y Debate Los libros de la Catarata.
- Valor, Carmen & Amparo Merino (2007). *Empresa y pobreza: El papel de la responsabilidad social corporativa*. Madrid: Ayuntamiento de Madrid.
- Vives, Antonio, Antonio Corral & Igo Isuzi (2005). *Responsabilidad social de la empresa en las pymes de Latinoamérica*. Washington D.C.: BID.

Fecha de recepción: 22 de enero 2013

Fecha de aceptación: 3 de mayo de 2013

Correspondencia: cadministrativas@uenicmlk.edu.ni

Salud y educación primaria e instituciones, implicancias en el desarrollo de la competitividad del Perú en el período 2007-2011

Health and primary education and institutions, implications in the development of the competitiveness since 2007-2011

Luis Wong Valdiviezo

Pontificia Universidad Católica del Perú
Departamento Académico de Ciencias de la Gestión

Resumen

El artículo presenta el tema de la competitividad del Perú y de los factores que se conjugan para determinarla. Estos son denominados los *pilares de la competitividad*, debido a que son los que verdaderamente la denotan. De estos, hemos seleccionado aquellos que hemos considerado los más relevantes, dada la situación particular del país. A partir de ello, se abordan cuatro aspectos que sustentan este artículo.

El primer aspecto se dedica a la explicación del marco de referencia con una breve descripción de los antecedentes. El segundo aspecto explica, a grandes rasgos, lo que es la competitividad en el Perú dentro del contexto actual. Dentro de este esquema, los pilares de la competitividad seleccionados son la salud, la educación primaria y las instituciones. El tercer aspecto se enfoca en una explicación más detallada de uno de los doce pilares de la competitividad: salud y educación primaria¹. El cuarto aspecto se dedica a otro de los pilares: instituciones, que se constituye como el primer pilar de la competitividad. Finalmente, se exponen las conclusiones y las recomendaciones que pretenden fortalecer los factores de la competitividad analizados desde la perspectiva de crecimiento económico y social sostenible.²

Palabras clave: competitividad, pilares de la competitividad, salud y educación primaria, instituciones.

Abstract

The article presents the theme of the competitiveness of Peru and the factors that determine it. These factors are called the pillars of competitiveness since they determine competitiveness. We have selected those that we considered most relevant given the particular situation of the country. Below is presented the four aspects that support this article

The first aspect is devoted to an explanation of the framework with a brief description of the background of competitiveness. The second aspect outlines competitiveness in Peru within the current context. The important variables of competitiveness for the country and selected for essay are : health and primary education, and institutions. The third aspect focuses on a more detailed explanation of the fourth pillar of competitiveness: health and primary education. The fourth aspect is devoted to institutions, the first pillar of competitiveness.

Finally, the conclusions and recommendations are intended to strengthen the before mentioned competitiveness factors and thus move toward a perspective of economic and social growth sustainable.

Keywords: competitiveness, pillars of competitiveness, health and primary education, institutions.

¹ Este ocupa el cuarto lugar, dentro del listado de pilares de la competitividad.

² Se reconoce y agradece el apoyo para este artículo a: Andrea Córdova, Joan Marcelo, Beatriz Ramírez, Tania Quispe; estudiantes de la FGAD-PUCP.

Introducción

Actualmente, la economía del siglo XXI se caracteriza por la globalización de los mercados, lo cual ha traído como consecuencia una fuerte competencia entre los mercados internacionales y locales. En este contexto, tanto la economía de los países desarrollados como la de aquellos en desarrollo enfrentan el reto de incorporarse a la economía global. ¿Cómo? Ello lo hacen siendo más competitivos.

Cuando se habla de competitividad, se hace referencia a la «capacidad que tiene un país para lograr altas tasas de crecimiento en un periodo de tiempo. Es decir, un país incrementará su competitividad en la medida en que logre desarrollar un «ambiente» económico, político y social que le permita aumentar la productividad de sus factores de producción» (World Economic Forum, 2011).

En el caso de nuestro país, el grado de competitividad ha presentado una constante variación en los últimos años: una oscilación hacia la baja y hacia el alza a lo largo de dicho período. Estos constantes cambios se deben principalmente a la mejora en ciertos aspectos, como la próspera situación económica, pero también a elementos negativos, como una debilidad en la infraestructura, el acceso a la salud, el nivel de la calidad de la educación y de las instituciones, etcétera.

En este artículo, se presentarán aquellos factores que han perjudicado la mejora del nivel de la competitividad peruana, así como se detallará los contextos que han impedido la superación de estos obstáculos.

1. Marco de referencia

1.1. Antecedentes

En abril de 2002, el Gobierno del Perú creó el Consejo Nacional de Competitividad (CNC), que surgió como un espacio de concertación público-privado. El objetivo del CNC es desarrollar e implementar un Plan Nacional de Competitividad para, de este modo, integrar exitosamente al Perú en la economía global del siglo XXI. Para ello, dicho plan estableció como propósito dinamizar la economía peruana mediante un mayor grado de inversión privada. Cabe anotar que esta última es considerada fuente principal de crecimiento económico. Esto se alinea a lo que Michael Porter considera como *competitividad*, en la medida que son las empresas las que otorgan aquellas características que permiten crear y mantener la ventaja competitiva de un país (Porter, 1991).

Al respecto, se debe señalar que, según el Reporte de Competitividad Global (*Global Competitiveness Report* o GCR en inglés) —publicado anualmente por el World Economic Forum (WEF), durante el período 2007-2011—, el Perú ha ido ascendiendo puestos con respecto al *ranking* de competitividad global de cada año (García-Vega, 2011). En el siguiente cuadro, se puede apreciar lo antes mencionado.

Cuadro 1. *Ranking* de competitividad global: Perú (período 2007-2011)

	Puesto	Puntaje
GCI ³ 2007-2008 (Total 131 países)	86	3,9
GCI 2008-2009 (Total 134 países)	83	3,9
GCI 2009-2010 (Total 133 países)	78	4,0
GCI 2010-2011 (Total 139 países)	73	4,1

Fuente: García-Vega (2011).

³ GCI alude a *Global Competitiveness Index*.

Con respecto al cuadro presentado, se debe indicar que, a pesar de que el puesto de Perú en el *ranking* en el período 2008-2009 mejoró —en la medida que pasó del puesto 86 al puesto 83—, el puntaje se mantuvo en 3,9. Es solo durante los períodos 2009-2010 y 2010-2011 que el Perú ha logrado incrementar su puntaje de 3,9 a 4,0 y de 4,0 a 4,1, respectivamente. A partir de ello, se puede afirmar que, si bien el Perú ha ascendido en puestos, la mejora que presenta no es significativa respecto al *ranking* de competitividad global en los últimos años. Ello se debe a que el Perú presenta limitaciones en los siguientes pilares⁴: instituciones, salud y educación primaria, infraestructura e innovación (García-Vega, 2011).

La competitividad es aún más importante en un contexto como el peruano, en el que —tal como lo menciona Porter en su visita a Lima en el año 2009 (Álvarez Rodrich, 2009)— si bien se ha progresado en la macroeconomía mediante inversiones extranjeras y exportaciones primarias, ello ha sido insuficiente en aspectos como las instituciones (justicia), salud y educación. Por ello, es indispensable una mejora no solo en los aspectos que dependen de factores externos, sino en el contexto interno. De este modo, será posible generar un mayor nivel de competitividad en todo el país. Para ello, se debe tener como puntos de mejora aquellos aspectos que han resultado hasta el momento limitaciones para la competitividad de la nación.

En este artículo, la competitividad se focalizó en dos pilares principales: salud y educación primaria, por un lado, e instituciones, por el otro. A continuación, se analizará lo más relevante de las variables e indicadores involucrados en estos pilares de la competitividad.

2. La competitividad del Perú

2.1. El contexto actual como factor determinante

Según el Reporte de Competitividad del World Economic Forum (WEF), la economía mundial presenta múltiples retos y un continuo cambio en la actividad económica y social de los países (2011). Por ello, el Estado se esfuerza por encontrar formas de superar los desafíos económicos actuales.

2.2. Competitividad y productividad

Es necesario definir el concepto de competitividad y la relación que establece con la productividad. Según Porter (1991), la competitividad consiste en la habilidad de los países para usar sus recursos humanos, naturales y de capital con el fin de lograr la productividad de estos. Por otro lado, Alarco (2011) define productividad como un ratio que mide el valor de la transformación de lo que ingresa (mano de obra, materia prima u otros recursos) respecto de lo que sale en la forma de producto final o de valor añadido (2011).

En esa medida, la relación entre productividad y competitividad es directa: «un aumento en la productividad permite incrementar la competitividad» (Alarco, 2011). Es decir, la competitividad está determinada por la productividad que un país puede desarrollar con los recursos que cuenta.

2.3. Variables de la competitividad

Según el Reporte de Competitividad Global 2011-2012, la competitividad de un país está determinada por doce pilares jerarquizados en tres niveles (World Economic Forum, 2011). El Gráfico 1 ilustra los doce pilares por niveles.

⁴ Estos son parte de un conjunto de doce pilares: instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud y educación primaria, educación superior y capacitación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, sofisticación del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación del comercio e innovación.

Con respecto al gráfico, es importante señalar que los tres niveles están interrelacionados e interactúan entre sí para lograr la competitividad de un país. Por ende, para evaluar el desempeño de un país en desarrollo y emergente como es el caso de Perú, es de suma importancia evaluar el nivel básico. De este modo, será posible comprender el nivel de desempeño actual en el que se encuentra. Ello es aun más importante en el cuarto pilar (salud y educación primaria) y en el primero (instituciones).

2.4. Los pilares elegidos en el Perú

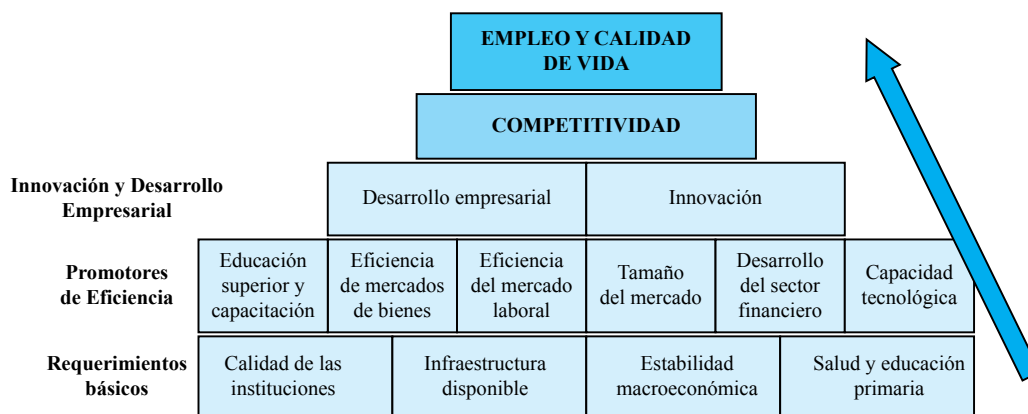
A continuación, se muestra la evolución del índice global de la competitividad (IGC) del Perú entre los

años 2007 y 2011. Asimismo, se muestra la evolución de los dos pilares escogidos.

El Cuadro 2 y el Gráfico 2 muestran el registro que el Perú ha ido ocupando tanto a nivel de pilares como en su posición general. De esta manera, se observa una mejora en la posición. Sin embargo, a la vez, esta evolución evidencia que el Perú aún presenta debilidades —sobre todo a nivel de las instituciones— que impiden el desarrollo de su competitividad.

En los siguientes ítems se realizará un análisis de los pilares anteriormente presentados y su implicancia en la competitividad (IGC) del país.

Gráfico 1. La competitividad de un país

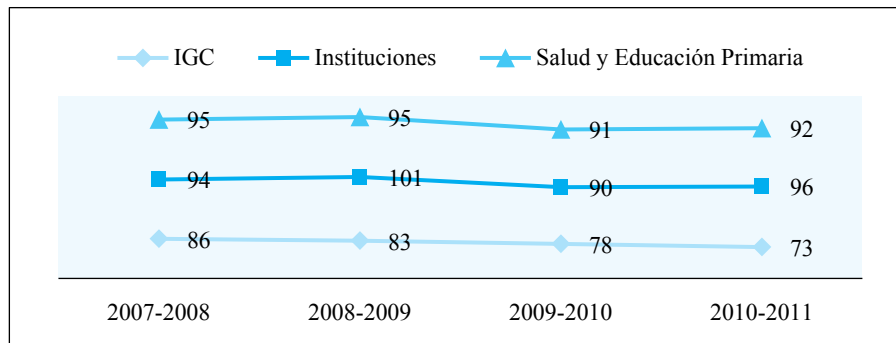


Fuente: World Economic Forum (2011).

Cuadro 2. Evolución de la competitividad y pilares escogidos, 2007-2011

	2007-2008		2008-2009		2009-2010		2010-2011	
	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje
IGC	86	3,9	83	3,95	78	4,01	73	4,11
Institución	94	3,9	101	3,45	90	3,52	96	3,53
Salud y educación primaria	95	5,1	95	5,10	91	5,14	92	5,38

Fuente: World Economic Forum (2007, 2008, 2009, 2010).

Gráfico 2. Evolución de la posición

Fuente: World Economic Forum (2007, 2008, 2009, 2010)ž

3. Salud y educación primaria

3.1. Descripción del cuarto pilar

La salud es un requerimiento básico, necesario para que una nación pase a los niveles superiores y, con ello, fortalezca su posición competitiva frente a los demás países de la región y del mundo.

Por un lado, contar con una fuerza laboral saludable es vital para la competitividad y productividad de un país. Por ello, un pobre desempeño en la gestión del sector salud, así como un débil acceso al mismo implica altos costos para el país, debido a una menor tasa de productividad y un incremento en la rotación laboral.

Por otro lado, en el caso de la educación primaria, se debe tener en cuenta que este pilar considera la cantidad y la calidad de este tipo de educación. Así pues, tener un óptimo nivel de educación primaria incrementará la eficiencia y productividad de cada trabajador en la medida que este sea capaz de adaptarse fácilmente a procesos productivos avanzados y a nuevas técnicas de trabajo (World Economic Forum, 2011). De esta manera, el trabajador podrá contribuir en la generación de mayor competitividad para las empresas y, por ende, para la economía del país en el que desarrolla sus actividades.

3.2. Sector salud en el Perú

3.2.1 Situación actual

El sector de salud en nuestro país abarca numerosos factores, como cobertura de los servicios sociales a lo largo del territorio peruano, el acceso a la salud (referido a la universalidad del aseguramiento de los menos favorecidos), etcétera. En cuanto al contexto, tal como lo demuestra un estudio de la situación sanitaria en el Perú, los indicadores básicos de mortalidad, desnutrición, anemia y persistencia de enfermedades infecto-contagiosas indican que la salud en nuestro país es precaria (Francke, Arroyo & Guzmán, 2006).

Según la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (Endes), entre 2007 y 2009, la proporción de menores de 5 años con desnutrición crónica disminuyó de 28,5 a 23,2; y la tasa de mortalidad infantil (muertes por 1000 nacimientos) varió de 21,5 a 19,5.

Asimismo, según el Ministerio de Salud (Minsa) y el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) la tasa bruta de mortalidad (muertes por 1000 habitantes) disminuyó ligeramente de 6,2 a 6,0 entre los períodos 2000-2005 y 2005-2010. Las principales causas de mortalidad —en 2010— fueron los tumores

malignos (18,5%) y la influenza y neumonía (12,5%) (Ministerio de Salud, 2010). En cuanto a la proporción de parto institucional, en 2007, ello correspondió con el 76% del total y, en 2009, con el 79,1%. Sin embargo, esta proporción respecto al área rural fue de 49,4% y 55% respectivamente.

A partir de ello, se observa que la situación en la que se encuentra el sector salud en el Perú es crítica: «un 25% de la población peruana está excluida del sistema de salud, a pesar de que el Estado ha intentando, a través del Ministerio de Salud (Minsa), llegar a los más pobres y de haberse triplicado el número de establecimientos y recursos humanos» (Francke, Arroyo & Guzmán, 2006). Además, se debe anotar que el gasto en el sector salud del Perú es de un 4,6 a 4,8% del PBI, porcentaje inferior en comparación con el promedio de la región, el cual es de 7,3% (Francke, Arroyo & Guzmán, 2006).

Hacia 2009, del número total de establecimientos en el sector salud, el 82% se encontraba bajo la responsabilidad del Minsa. Entre 2007 y 2011, el 57% del número de camas hospitalarias por habitantes, correspondió al Minsa y a los gobiernos regionales, mientras que el 43% restante, a las demás instituciones públicas y privadas. En el mismo período, el número de camas por 10 000 habitantes disminuyó de 16,0 a 15,3 (Ministerio de Salud, 2011).

A estos datos hay que añadir que el personal del Minsa y de los gobiernos regionales está concentrado en Lima. Ello se aplica tanto en el caso de los médicos como en otros grupos ocupacionales (enfermero, odontólogo, obstetra, psicólogo, nutricionista y otros). Esto es corroborado por las cifras: hacia 2010, de un total de personal a nivel nacional de 113 928, el 38% estaba en Lima.

Cabe remarcar que, en cualquiera de los indicadores antes mencionados, persisten importantes diferencias por factores socioeconómicos y geográficos, en particular en distritos, centros poblados rurales con altos índices de carencias y precariedad de bienestar social.

3.2.2 Evolución del sector salud

La situación del sector salud, desde el período 2007-2011, ha presentado problemas, principalmente en la promoción de la salud. Asimismo, los servicios de salud en el Perú se ven perjudicados por factores sociales, como la pobreza (por ejemplo, la falta de abastecimiento de agua en ciertas zonas genera mayor riesgo de contagio de enfermedades) y la desigualdad en el acceso a estos servicios, ya sea por cobertura o por calidad en la atención recibida (calidad del servicio de los médicos).

Sin embargo, en el mismo período, también se ha intentado que más peruanos accedan a los servicios de salud por medio del aseguramiento universal, como es el caso del Sistema Integral de Salud (SIS). A partir de este, se hizo que las poblaciones menos beneficiadas puedan mejorar su esperanza de vida al nacer, la salud infantil, su nutrición, etc⁵.

Ante ello, el sector salud —a lo largo del período de estudio (2007-2011)— se ha mantenido con un puntaje de 5,1. Esto significa que el cuarto pilar se ha mantenido constante, sin mejora alguna. No obstante, este puntaje alcanzó el puntaje de 5,4 para el Reporte de Competitividad Mundial de 2011-2012⁶.

3.2.3. Medidas a implementar para corregir la deficiencia en salud

La situación actual de la salud en el Perú ha demostrado que se necesita implementar medidas para corregir su

⁵ Respecto a ello, se puede consultar el Anexo 1.

⁶ Ello puede observarse en el Anexo 2.

deficiencia. Entre aquellos objetivos que las autoridades del sector salud han considerado, se encuentran los siguientes (Ministerio de Salud, 2003, 2010):

- a. Resolver la agenda inconclusa. El Estado debe tomar medidas para resolver aquellos problemas que aquejan al sector salud y que no ha podido corregir hasta el momento. Tales son la persistencia de enfermedades contagiosas (y que podrían evitarse con buenas campañas preventivas), como la malaria y la tuberculosis. Asimismo, se ha incrementado la campaña del aseguramiento universal en todo el país.
- b. Mantener los logros alcanzados. Se deben realizar actividades de monitoreo, que garanticen el alcance de los objetivos trazados. También, se deben mantener los logros alcanzados, como la mejora en el nivel de esperanza de vida, la aplicación de ciertas vacunas, etcétera. Estas implementaciones nacen a partir del PNS (Plan Nacional de Salud), que surgió en 2006 con el objetivo de mejorar los indicadores respectivos.
- c. Desarrollar una nueva agenda. El Estado tiene una posición reactiva, a partir de la cual solo reacciona frente a una emergencia. Para corregir esta debilidad, se debe tener planeamientos estratégicos que permitan utilizar tratamientos para enfermedades que, si bien en el corto plazo son temporales, mal asistidas generarían altos costos. Es imprescindible la reforma integral del sector salud.

A continuación, se procederá a exponer sobre el nivel de la educación en el Perú y las medidas que se han implementado para corregir las deficiencias encontradas.

3.3. Educación primaria en el Perú

3.3.1. Situación actual

En el Perú, la educación primaria es un factor aun más importante. De hecho, es una de las condiciones

mínimas que debe cumplirse para que el país pueda emprender realmente su desarrollo y ser cada vez más competitivo. De este modo, se podrá asegurar una mejor calidad de vida para la nación.

Desde 2008 a 2010, se ha introducido cambios de mejora de la calidad educativa, a través de la aplicación del enfoque de presupuesto por resultados (PpR) en educación y el fortalecimiento de la autonomía escolar, tanto en el Gobierno central como en los gobiernos regionales. De acuerdo con el *Report N° 59771-PE* del Banco Mundial (2010), se observan mejoras en los indicadores de cobertura y conclusión oportuna; también, en los niveles de atraso escolar en la última década. Sin embargo, no es suficiente para sostener la mejora de los aprendizajes de todos los niños y adolescentes en las competencias esperadas.

La implementación del PpR se ve obstaculizada por los arreglos institucionales actuales, en particular, por las condiciones precarias de gestión de los gobiernos regionales y la rigidez del marco legal, administrativo y presupuestario.

Las pruebas elaboradas por la Unidad de Medición de la Calidad Educativa del Ministerio de Educación (MED) desde 2001 muestran consistentemente que solo una reducida proporción de los estudiantes obtiene los resultados esperados para el grado en que se encuentran matriculados. Por ejemplo, en 2009, los logros de aprendizaje de los estudiantes de segundo grado correspondieron a solo el 23,1% en comunicación y a 13,5% en matemáticas.

El desempeño del Perú en las pruebas internacionales confirma el bajo nivel de aprendizaje de los estudiantes peruanos en comparación con los demás de la región, independientemente del grado o edad en que se evalúa. Si bien los resultados de la Evaluación Censal de Estudiantes 2009 presentados por el MED indican

una mejora en los niveles de aprendizaje —tanto a escala nacional como en la mayoría de regiones—, aún persisten importantes diferencias por factores socioeconómicos y geográficos. Por ejemplo, los alumnos cuya lengua materna no es el castellano no han asistido a un centro de educación inicial, cursan el segundo grado por primera vez en una escuela, ubicada en un distrito con alto índice de carencias (pobreza), en la que los maestros no están titulados y no hay agua potable.

3.4. Evolución de la educación primaria

La educación primaria ha ido variando según el transcurrir de los años⁷. Al respecto, se debe decir que si bien el Perú ha ido evolucionando favorablemente desde el período 2007-2008 al período 2009-2010 (pasó del puesto 95 al puesto 91), esta mejora refleja solo la evolución del Perú en cuanto a puestos, no en lo referente al puntaje. A nivel de puntaje, la situación del Perú durante esos mismos períodos ha sido igual: se ha mantenido con 5,1 puntos. No obstante, a pesar de que en el período 2011-2012 el Perú llegó a estar en el puesto 97 en el pilar de Salud y Educación Primaria, el puntaje del país en este mismo pilar experimentó un cambio positivo: logró subir a 5,4 puntos (World Economic Forum, 2011). Esto último demuestra, de alguna manera, que la educación primaria ha ido mejorando gradualmente. Además, la tasa de matrícula de educación primaria de este período mejoró su posición: pasó del puesto 56 (posicionamiento del período anterior) al puesto 64⁸. Por su lado, el puntaje alcanzado por los ítems de calidad (4,09) y tasa de matrícula (4,10) de educación primaria, se mantuvo entre ambos períodos. En contraposición, en el ítem de *calidad de educación primaria*, el Perú ha pasado del puesto 133 —en el período 2010-2011 del Reporte

de Competitividad— al puesto 135 en el período 2011-2012 del reporte de este año (World Economic Forum, 2010, 2011).

3.5. Medidas a implementar para corregir las deficiencias en educación primaria

En el plano de las medidas para corregir las deficiencias en la educación primaria, es importante recalcar que, a pesar de que estas se han establecido desde 2006 por el Consejo Nacional de Educación⁹ (Consejo Nacional de Educación, 2006), muy pocas se han cumplido. Esto se apoya en el Reporte de Competitividad 2011-2012, en el que se señala que uno de los desafíos que enfrenta el Perú para lograr mayor competitividad son las instituciones (World Economic Forum, 2011). Hay que anotar que es sobre estas, precisamente, que radica el cambio hacia una mejor calidad educativa: según el Consejo Nacional de Educación (2006), la transformación de la educación requiere de grandes cambios institucionales.

Al respecto, se debe añadir que entre las medidas prioritarias que se deben corregir para asegurar un mejor nivel educativo primario se encuentran la administración de justicia, la administración pública y las políticas sociales de lucha contra la pobreza y exclusión. Ello responde a que, si bien el nivel de pobreza ha disminuido en los últimos cinco años de 48% a 31,4% (*Revista Privilege*, 2011, 19 de mayo), este nivel aún es un limitante para la educación primaria del país.

En conclusión, si bien existen medidas que se deben tomar en cuenta para lograr un mejor nivel de educación primaria, estas deben ejecutarse efectivamente para, de este modo, contribuir con el objetivo: transformar la educación. De lo contrario, no se podrá satisfacer

⁷ Respecto a ello, puede consultarse el Anexo 2.

⁸ Ello se puede consultar en el Anexo 3.

⁹ Se puede revisar el Anexo 4.

los requerimientos básicos que todo país debe cumplir para alcanzar la competitividad y una mejor calidad de vida para sus ciudadanos. Frente a ello, un tema fundamental es la reforma en la gestión educativa de las instancias y normas que rigen el sector. Tal sería el caso del empoderamiento a los directores de escuelas, que deben ser evaluados y capacitados para contrarrestar las ineficiencias y la corrupción.

4. Instituciones

4.1. Descripción del primer pilar

El ambiente institucional está determinado por el marco legal y administrativo dentro del cual las empresas y los gobiernos interactúan para la generación de ingresos y bienestar de la economía. La importancia del mismo resulta de suma importancia ante las crisis que se presentan en los distintos países.

En esa medida, la calidad de las instituciones tiene una gran influencia en la competitividad y el crecimiento: influye en la estabilidad macroeconómica, igualdad de derechos, organización de la producción y distribución de los beneficios. Tener instituciones sólidas se hace más importante en coyunturas de crisis económicas como la actual. En contraposición, la falta de instituciones generará corrupción, que es un lastre de muchas economías latinoamericanas.

4.2 Las instituciones en el Perú

4.2.1 Situación actual

Las instituciones en el Perú representan una debilidad sobre la competitividad, a pesar de que se ha demostrado un mejoramiento en este pilar —tanto en posición

como en puntaje del índice de competitividad entre 2007-2008 y 2010-2011—. De acuerdo con ello, el Foro Económico Mundial, a través de su informe de Competitividad Global, reveló el retraso del país en cuanto a instituciones públicas. Ello se corroboró mediante las cifras: el país pasó del puesto 90 al 96 en el período 2009-2010 y 2010-2011¹⁰.

La burocracia excesiva, la sobrerregulación, la corrupción y deshonestidad en los contratos públicos, la falta de transparencia y honradez, y la dependencia política del sistema judicial imponen un significativo costo económico para los negocios y reduce la velocidad del proceso de desarrollo económico (World Economic Forum, 2009, 2010). Sin embargo, ello no es todo. Según el Índice de Corrupción 2010 de Transparencia Internacional, el Perú se ubica en el puesto 78 con 3,5 puntos. Estas cifras nos acercan a Venezuela y alejan de Chile, que nos dobla en puntaje. Respecto a este pilar (instituciones), para el período 2011-2012, Chile es el primer país latinoamericano, ubicado en el puesto 26 de 142 economías. El resto de países está de la mitad para abajo, lo que demuestra que hay mucho que trabajar. Dentro de este marco, Chile se presenta como una referencia muy importante. En contraposición, se observa la posición de Venezuela, quien ocupa el último puesto del *ranking*¹¹.

Así, se denota que las empresas necesitan de estabilidad para sentirse confiadas al momento de invertir y desarrollar negocios. Esto implica que haya instituciones sólidas que garanticen las libertades políticas e individuales, estabilidad política, una administración pública efectiva y responsable, así como un poder judicial honesto¹² (Centrum Católica, 2011).

¹⁰ Se puede consultar este punto en el Anexo 5 (Evolución del pilar *Instituciones*).

¹¹ Respecto a ello, se puede revisar el Anexo 6 (Índice de competitividad global 2011-2012)

¹² Sobre este punto, se puede consultar el Anexo 7 (Las ventajas competitivas sobre las instituciones).

4.2.2 Evolución de las instituciones en el país

En lo referente a la competitividad de las instituciones del país desde 2007 hasta 2010, se encuentra un mejor posicionamiento. Sin embargo, en el período 2010-2011, hemos caído 6 posiciones —según el reporte de competitividad del World Economic Forum—: se ha pasado de la posición 90 a la 96. Mientras, Chile pasó del puesto 35 al 28 en este mismo período, lo cual da cuenta de un ascenso de 7 posiciones¹³.

Los aspectos de *Instituciones* en los que aún se mantienen importantes atrasos se asocian en rubros relevantes como la confianza en los servicios policiales (puesto 118), la independencia del Poder Judicial (119), costos del crimen y violencia a las empresas (119), cargas burocráticas del marco regulatorio (119), la confianza pública en políticos (120), y la protección de la propiedad intelectual (123)¹⁴.

Estos rubros, en su mayoría, afectan directamente a los costos de transacción de las empresas. Ello, cabe anotar, impacta en la confianza de los inversionistas y en las oportunidades de inversión que encuentren en el país.

4.2.3 Medidas a implementar para corregir la deficiencia en las instituciones del país

Resulta sumamente importante el *fortalecer las instituciones* con un sistema público efectivo en sus resultados y eficiente en su costo, mediante organizaciones privadas y de la sociedad civil que sean representativas y tengan capacidades fortalecidas. De este modo, será posible promover un adecuado clima de negocios del país que conlleve a encaminarse hacia la competitividad.

Así, a partir de la definición de las reglas de comportamiento —especialmente, en lo referente a tres

aspectos claves a desarrollar sobre las instituciones— se podrá mejorar la relación entre instituciones y competitividad empresarial (Consejo Nacional de Competitividad-Compitem Perú, 2002).

- a. Primero, las instituciones deben *proveer de información* necesaria para el funcionamiento apropiado de los mercados. El flujo de información contribuye a que las empresas puedan identificar oportunidades de negocios, establecer alianzas estratégicas y desarrollar mejores procesos productivos. Asimismo, la información contribuye a que los consumidores puedan identificar a los proveedores más eficientes y/o cuyos productos son de mejor calidad.
- b. Segundo, deben *garantizar el cumplimiento de las reglas* establecidas, especialmente en materia del cumplimiento de los derechos de propiedad y la ejecución de contratos. Por ejemplo, para el director ejecutivo del Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Lima, César Peñaranda, es fundamental que las instituciones del país empiecen a respetar los derechos de propiedad y el imperio de la ley, pues no debe haber privilegios ni discriminación.
- c. Tercero, a las instituciones se las orientará al *fomento de la libre competencia y el mercado*, lo cual genera oportunidades que pueden ser aprovechadas por los agentes económicos y redundar en una mayor productividad. Por el contrario, cuando no hay instituciones apropiadas, no se obtienen los beneficios derivados de la competencia en un mercado ordenado y libre. Las deficiencias institucionales elevan los costos de obtención de información, de protección de los derechos de propiedad o de mantenimiento de la igualdad de oportunidades

¹³ Respecto a ello, se puede revisar el Anexo 8 (Las instituciones en Perú y Chile de 2009 a 2011).

¹⁴ Se recomienda ver el Anexo 8 (Detalle del pilar Instituciones)

en la competencia en el mercado. Las reglas crean incentivos para favorecer ciertos comportamientos y crean restricciones a otros, según la preferencia del Gobierno y de la sociedad, interpretada por los órganos del Gobierno nacional. Cuando estas no existen, no se aplican o se ignoran los incentivos que deberían impulsar la competencia en la actividad económica, especialmente en el intercambio de bienes y servicios. No están disponibles para

algunas personas individuales y jurídicas que son los actores fundamentales en el mercado.

Asimismo, debe respetarse la autonomía del Poder Judicial y lograr que sus fallos puedan ser predecibles. También, se debe seguir trabajando en la mejora de la seguridad ciudadana y en el establecimiento de más mecanismos para erradicar la corrupción, tanto en el sector público como en el privado.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones	Recomendaciones
El Perú se encuentra en una fase de crecimiento económico, que se espera continúe, por lo que se busca impulsar y dinamizar la economía del país. Sin embargo, se debe orientar al país hacia un crecimiento que sea sostenible a largo plazo y que también considere el desarrollo humano, para que así el país mejore su nivel de competitividad global.	Se debe vigilar los factores y variables relevantes que enrumben al país hacia la competitividad. Los pilares de la competitividad deben ser analizados en detalle para identificar los aspectos a priori de cada pilar así como su interrelación entre unos y otros para garantizar el crecimiento sostenido y la competitividad. Habría que desarrollar la visión de país para así establecer/definir un eje hacia el cual se orienten todas las acciones pertinentes. De este modo, se podrá esbozar un plan estratégico con una perspectiva amplia de lo que se necesita como país para alcanzar un buen nivel de competitividad.
El nivel de salud en el Perú es precario, tanto en la cobertura como en la calidad. Si bien en los últimos años el Estado ha implementado medidas que mejoran el primer aspecto (a través del aseguramiento universal), todavía hay aspectos que corregir. Tales son la incidencia de enfermedades infecto-contagiosas.	El Estado debe formular un Plan Nacional de Salud Pública, en el que se mejoren los factores en los que el Perú aún no ha mostrado un progreso. Sin embargo, este plan debe estar apoyado en medidas sociales que garanticen un buen nivel de salud entre todos los peruanos. Tales son el acceso al agua potable y a los recursos básicos, así como una adecuada alimentación.
El nivel educativo primario del país demuestra que las medidas que se han implementado para mejorar el nivel de educación primaria —sobre todo, la calidad de la misma— no han sido óptimas. En esa medida, aún falta mucho para cubrir la necesidad de una excelente calidad de educación básica para la población peruana.	Implementar políticas para mejorar el nivel de educación primaria es esencial en el país, puesto que la educación es uno de los requerimientos básicos que debe cumplir todo país para continuar avanzando hacia los siguientes niveles de competitividad y, con ello, asegurar el desarrollo nacional.
El Perú no podría garantizar un crecimiento sostenido ni reducciones en niveles de pobreza en el largo plazo si no se asocian estas a distintos factores. Entre ellos, se encuentra la debilidad de las instituciones, lo cual es imprescindible para garantizar un entorno de seguridad y estabilidad a las organizaciones públicas y privadas.	Se debe fortalecer las instituciones enfocándolas en un crecimiento de calidad (que abarque la reducción de la pobreza y la inclusión social), lograr que las instituciones públicas tengan mayor credibilidad y que los servicios que estas ofrezcan sean de calidad y los realicen eficientemente. Así, no solo obtendrán legitimidad, sino también transmitirán confianza hacia la ciudadanía en general y, sobre todo, a los inversionistas.
Las instituciones del país aún no son de calidad, lo cual impide que se alcancen las metas establecidas por la nación y las expectativas de la sociedad. La percepción ciudadana las vincula con la corrupción y la desconfianza.	Se debe, entonces, desarrollar una nueva estrategia de reforma del sector público enfocada en la gestión estratégica, presupuesto por resultados y la descentralización

ANEXOS

Anexo 1. Perú: calificación de los atributos por pilar, 2009-2010

Innovación	Puesto (1 al 133)	Atributo
Capacidad para innovar	84	Mal
La calidad de las instituciones de investigación científica	118	Pésimo
Gastos de las empresas en I&D	90	Mal
Colaboración universidad - industria en I&D	104	Pésimo
La contratación pública de productos de tecnología avanzada	104	Pésimo
La disponibilidad de científicos e ingenieros	101	Pésimo
Patentes utilizadas	90	Mal
Infraestructura		
Calidad de la infraestructura global	102	Pésimo
Calidad de las carreteras	93	Mal
Calidad de la infraestructura ferroviaria	87	Mal
Calidad de la infraestructura portuaria	126	Pésimo
Calidad de la infraestructura del transporte aéreo	87	Mal
Sitios disponibles por kilómetro	47	Bien
Calidad del abastecimiento eléctrico	69	Promedio
Líneas telefónicas	87	Mal
Salud y educación primaria		
Impacto de la malaria en los negocios	83	Mal
Incidencia de la malaria	99	Pésimo
Impacto de la tuberculosis en los negocios	90	Mal
Incidencia de la tuberculosis	95	Mal
Impacto del VIH/SIDA en los negocios	78	Promedio
Prevalencia del VIH	78	Promedio
Mortalidad infantil	75	Promedio
Esperanza de vida	38	Muy bien
Calidad de la educación primaria	131	Pésimo
Matrícula primaria	43	Bien
Gasto en educación	113	Pésimo

Fuente: World Economic Forum (2009)Z

MUY BIEN
Esperanza de vida
BIEN
Sitios disponibles por kilómetros Matrícula primaria
PROMEDIO
Calidad de abastecimiento eléctrico Impacto del VIH/SIDA en los negocios Prevalencia del VIH Mortalidad infantil
MAL
Capacidad para innovar Gastos de las empresas en I&D Patentes utilizadas Calidad de las carreteras Calidad de la infraestructura ferroviaria Calidad de la infraestructura del transporte aéreo Líneas telefónicas Impacto de la malaria en los negocios Impacto de la tuberculosis en los negocios Incidencia de la tuberculosis
PÉSIMO
La calidad de los institutos de investigación científica Colaboración universidad - industria en I&D La contratación pública de productos en tecnología avanzada La disponibilidad de científicos e ingenieros Calidad de la infraestructura global Calidad de la infraestructura portuaria Incidencia de la malaria Calidad de la educación primaria Gasto en educación

Fuente: World Economic Forum (2009)Z

ÍNDICE GLOBAL DE COMPETITIVIDAD (IGC), 2011-2012			
Salud y Educación primaria			
	Indicador	Valor	Puesto (1 al 142)
1	Impacto de la malaria en los negocios	5,6	87
2	Casos de malaria/100.000 personas	804	105
3	Impacto de la tuberculosis en los negocios	5,2	76
4	Incidencia de la tuberculosis/100.000 personas	113	95
5	Impacto de VIH/SIDA en los negocios	5,4	60
6	Prevalencia de VIH, % población adulta	0,4	79
7	Mortalidad infantil, muertes/1000 nacidos vivos	19,4	80
8	Esperanza de vida (años)	73,5	67
9	Calidad de la educación primaria	2,2	135
10	Matrícula educación primaria (neta %)	94,4	56

Fuente: World Economic Forum (2011)ž

Anexo 2. Ranking de competitividad global: Perú

	GCI 2007-2008		GCI 2008-2009		GCI 2009-2010	
	Puesto (1 al 131)	Puntaje (1 al 7)	Puesto (1 al 134)	Puntaje (1 al 7)	Puesto (1 al 133)	Puntaje (1 al 7)
Requerimientos básicos	94	3,9	94	4,0	88	4,1
Instituciones	106	3,3	101	3,5	90	3,5
Infraestructura	101	2,6	110	2,5	97	2,9
Estabilidad macroeconómica	78	4,7	67	5,0	63	4,7
Salud y educación primaria	95	5,1	95	5,1	91	5,1
Potenciadores de eficiencia	68	3,9	69	4,0	59	4,1
Educación superior y técnica	84	3,6	89	3,6	81	3,8
Eficiencia en el mercado de bienes	67	4,1	61	4,2	66	4,2
Eficiencia en el mercado laboral	87	4,1	75	4,3	77	4,3
Sofisticación del mercado financiero	46	4,7	45	4,7	39	4,7
Preparación tecnológica	80	2,9	87	3,0	77	3,4
Tamaño de mercado	53	4,0	50	4,2	46	4,4
Innovación y factores de sofisticación	81	3,5	83	3,4	85	3,4
Sofisticación empresarial	63	4,1	67	4,1	68	4,0
Innovación	100	2,8	110	2,7	109	2,7

Fuente: World Economic Forum (2007, 2008, 2009, 2011).

ÍNDICE GLOBAL DE COMPETITIVIDAD (IGC), 2011-2012	Puesto (1 al 142)	Puntaje (1 al 7)
IGC 2011-2012	67	4,2
Requerimientos básicos (40,0%)	78	4,4
Instituciones	95	3,5
Infraestructura	88	3,6
Entorno macroeconómico	52	5,0
Salud y educación primaria	97	5,4
Potenciadores de eficiencia (50.0%)	50	4,3
Educación superior y técnica	77	4,0
Eficiencia en el mercado de bienes	50	4,4
Eficiencia en el mercado laboral	43	4,6
Sofisticación del mercado financiero	38	4,5
Preparación tecnológica	69	3,6
Tamaño de mercado	48	4,3
Innovación y factores de sofisticación	89	3,3
Sofisticación empresarial	65	3,9
Innovación	113	2,7

Fuente: World Economic Forum (2011).

Anexo 3. Índice de competitividad global-períodos 2010-2011 y 2011-2012

Cuarto pilar: salud y educación primaria		IGC 2010- 2011 Puesto (1 al 139)	IGC 2011- 2012 Puesto (1 al 142)
1	Impacto de la malaria en los negocios	83	87
2	Casos de malaria/100 000 personas	106	105
3	Impacto de la tuberculosis en los negocios	82	76
4	Incidencia de la tuberculosis/100 000 personas	94	95
5	Impacto de VIH/SIDA en los negocios	65	60
6	Prevalencia de VIH en la población adulta	82	79
7	Mortalidad infantil, muertes/1000 nacidos vivos	84	80
8	Esperanza de vida, años	68	67
9	Calidad de la educación primaria	133	135
10	Matrícula primaria	64	56

Fuente: World Economic Forum (2010, 2011).

Anexo 4. Medidas para corregir deficiencias en educación primaria

LA TRANSFORMACIÓN EDUCATIVA REQUIERE Y PROPICIA GRANDES CAMBIOS INSTITUCIONALES

Para hacer realidad la educación que el Perú necesita y la visión de país que recogemos, se debe reformar nuestra vida institucional en varios aspectos. Sin ser exhaustivos y tomando como base una orientación del desarrollo nacional en una perspectiva de redistribución de la riqueza y de justicia social, cabe enfatizar la necesidad de cambios institucionales como los siguientes

Administración de justicia

Un sistema de administración de justicia que sea efectivo, garante de los derechos de la población y que supere la corrupción, la lentitud y la negligencia en el cumplimiento de sus funciones

Derechos humanos

Una promoción y defensa de los derechos humanos en todas las esferas del Estado, de acuerdo con el Plan Nacional de Derechos Humanos existente y con atención a las secuelas de la violencia vivida por el país entre los años 1980 y 2000

Políticas sociales de lucha contra la pobreza y la exclusión

Un fortalecimiento de las políticas sociales de lucha contra la pobreza y la exclusión social con un impulso poderoso en materia de políticas sectoriales, así como iniciativas específicas como la que realiza la Mesa de Concertación para la Lucha contra la Pobreza. Planes que deben conciliarse con el necesario afinamiento de un modelo de desarrollo que ataque las causas mínimas de la pobreza y la desigualdad.

Administración pública

Una administración pública que adopte como principio rector la construcción de un Estado al servicio de los ciudadanos tomando en cuenta, para compensarlas, sus desventajas fundadas en ubicación geográfica, condición socioeconómica, condición étnica, género o cualquier otra

Genuina democracia

Cambios para propiciar una representación política genuinamente democrática, comprometida con el desarrollo del país y la superación de las exclusiones históricas, con un espíritu de servicio, propuestas identificables y serias y una apertura permanente a la fiscalización y la rendición de cuentas.

Fuente: Consejo Nacional de Educación (2006).

Anexo 5. Evolución del pilar institucional

Evolución desde 2007 hasta 2011

	2007-2008		2008-2009		2009-2010		2010-2011	
	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje
Instituciones	106	3,30	101	3,45	90	3,52	96	3,53

Fuente: World Economic Forum (2007, 2008, 2009, 2010, 2011).

Anexo 6. Índice de competitividad global 2011-2012 (puesto del 1 al 142)

	Brasil	Chile	Colombia	Perú	México	Bolivia	Ecuador	Venezuela
Índice total	53	31	68	67	58	103	101	124
Requerimientos básicos	83	29	73	78	67	95	82	125
Instituciones	77	26	100	95	103	123	124	142
Infraestructura	64	41	85	88	66	104	94	117
Estabilidad macroeconómica	115	14	42	52	39	32	40	84
Salud y educación primaria	87	71	78	97	69	103	70	112
Potenciadores de la eficiencia	41	34	60	50	53	125	107	67
Educación superior y capacitación	57	43	60	77	72	55	90	142
Eficiencia en el mercado de bienes	113	25	99	50	84	136	131	142
Eficiencia en el mercado laboral	83	39	88	43	114	140	138	142
Sofisticación de mercados financieros	43	37	68	38	83	122	112	132
Preparación tecnológica	54	45	75	69	63	125	103	92
Tamaño del mercado	10	46	32	48	12	84	60	41
Innovación y factores de sofisticación de negocios	35	42	56	89	55	107	103	128
Sofisticación de los negocios	31	39	61	65	56	106	93	124
Innovación	44	46	57	113	63	106	110	126

Fuente: World Economic Forum (2011)ž

Anexo 7. Las ventajas y desventajas competitivas sobre las instituciones

	Ventaja competitiva	Desventaja competitiva
Instituciones	Despilfarro del gasto público Eficacia de las juntas corporativas Fortalecer la protección de inversionistas	Derechos de propiedad Desviación de fondos públicos Independencia judicial Favoritismo en decisiones de los funcionarios del Gobierno Carga de la regulación gubernamental Eficiencia del marco jurídico Transparencia de la administración de políticas públicas Costos empresariales del terrorismo Costos empresariales y violencia Delincuencia organizada Fiabilidad de los servicios de policía Comportamiento ético de las empresas Resistencia de la auditoría y a las normas de información Protección de los intereses de los accionistas minoritarios

Fuente: World Economic Forum (2010)ž

Anexo 8. Las instituciones en Perú y Chile de 2009 a 2011

	Índice de instituciones			
	2009-2010		2010-2011	
	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje
Perú	90	3,52	96	3,53
Chile	35	4,78	28	5,01

Fuente: World Economic Forum (2009, 2010, 2011).

Anexo 9. Detalle del pilar Instituciones Índice global de competitividad, 2010-2011

INDICADOR		Puesto (1 al 139)
Primer pilar: Instituciones		
1	Derechos de propiedad	92
2	Protección a la propiedad intelectual	123
3	Desvío de fondos públicos	96
4	Confianza en políticos	120
5	Sobornos y pagos irregulares	66
6	Independencia de la justicia	119
7	Favoritismo en las decisiones gubernamentales	73
8	Desperdicio del gasto público	38
9	Regulación gubernamental	119
10	Eficiencia de marco legal en resolución de disputas	108
11	Eficiencia de marco legal en regulaciones difíciles	93
12	Transparencia de la política gubernamental	59
13	Impacto económico del terrorismo en los negocios	115
14	Impacto económico del crimen y la violencia en los negocios	119
15	Crimen organizado	109
16	Confiable del servicio policial	118
17	Comportamiento ético de las empresas	96
18	Firmeza de auditoría y estándar de reportes	60
19	Eficiencia de los directorios corporativos	55
20	Protección de pequeños inversionistas	63
21	Firmeza de la protección al inversionista	20

Fuente: World Economic Forum (2010).

Referencias bibliográficas

- Alarco, Germán (2011). Macroeconomía para la competitividad sistémica. En *Competitividad y desarrollo*. Lima: Metrocolor S. A.
- Álvarez Rodrich, Augusto (2009, 8 de diciembre). El portero llama dos veces. *Diario La República*. <http://www.la-republica.pe/columnistas/claro-y-directo/elportero-llama-dos-veces-08-12-2009>. Fecha de consulta: 16 de octubre de 2011.
- Banco Mundial (2010). Descentralización y presupuesto por resultados en educación. Balance de la última década. Report N° 59771-PE, Lima.
- Centrum Católica (2011). *Competitividad y desarrollo: evolución y perspectivas recientes*. Lima: Editorial Planeta.
- Consejo Nacional de Competitividad-Compite Perú (2002). *Plan Nacional de Competitividad. Buscando la inserción exitosa del Perú en el mercado global*. Lima: Ministerio de Economía y Finanzas. http://www.mef.gob.pe/competitiv/documentos/Plan_Nacional_de_Competitividad_Documento_Plan.pdf. Fecha de consulta: 28 de setiembre de 2011.
- Consejo Nacional de Competitividad-Compite Perú (2002). *Plan Nacional de Competitividad, «Buscando la inserción exitosa del Perú en el mercado global»: Fin, propósito y objetivos estratégicos*. <http://www.perucompite.gob.pe>. Fecha de consulta: 28 de setiembre 2011.
- Consejo Nacional de Educación (2006). *Proyecto Educativo Nacional al 2021*. Lima: Consejo Nacional de Educación. <http://www.cne.gob.pe/docs/cne-pen/PEN-Oficial.pdf>. Fecha de consulta: 06 de noviembre 2011.
- Francke, Pedro, Juan Arroyo & Alfredo Guzmán (2006). Salud en el Perú: diagnóstico y propuestas para el período 2006-2011. *Economía y Sociedad*, 59, 35-51. <http://cies.org.pe/files/ES/Bol59/salud.pdf>. Fecha de consulta: 06 de noviembre de 2011.
- García-Vega, Emilio (2011). Competitividad en el Perú: Diagnóstico, sectores a priorizar y lineamientos a seguir para el período 2011-2016. *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 5, 112-141. http://gcg.universia.net/pdfs_revistas/articulo_179_1301298918203.pdf. Fecha de consulta: 28 de setiembre de 2011.
- Ministerio de Salud (2003, 2010, 2010, 2011). Estadísticas de diferentes años. *Oficina general de Estadística e Informática-Análisis de la situación de salud del Perú (ASIS), años 2003, 2010, 2011*. Lima: Dirección General de Epidemiología.
- Porter, Michael (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Vergara.
- Revista Privilege (2011, 19 de mayo). Pobreza en el Perú se redujo 17% en los últimos 5 años. *Revista Privilege. Noticias de Actualidad, Entretenimiento y Estilo de Vida*. <http://www.revistaprivilege.net/tag/pobreza-en-el-peru-2011>. Fecha de consulta: 06 de noviembre de 2011.
- World Economic Forum (2007). The Global Competitiveness Report (GCR) 2007-2008. *World Economic Forum*. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>. Fecha de consulta: 23 de octubre de 2011
- World Economic Forum (2008a). The Global Competitiveness Report (GCR) 2008-2009. *World Economic Forum*. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>. Fecha de consulta: 30 de octubre de 2011.
- World Economic Forum (2008b). Informe Mundial de Competitividad 2008. http://www.perucompite.gob.pe/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=49&Itemid=6. Fecha de consulta: 28 de setiembre 2011.
- World Economic Forum (2009). The Global Competitiveness Report (GCR) 2009-2010. *World Economic Forum*. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>. Fecha de consulta: 01 de noviembre 2011.

World Economic Forum (2010). The Global Competitiveness Report (GCR) 2010-2011. *World Economic Forum*. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>. Fecha de consulta: 06 de noviembre de 2011.

World Economic Forum (2011). The Global Competitiveness Report (GCR) 2011-2012. *World Economic Forum*. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>. Fecha de consulta: 06 de noviembre de 2011.

Fecha de recepción: 17 de enero 2013

Fecha de aceptación: 10 de abril 2013

Correspondencia: wong.la@pucp.edu.pe

Movilidad transfronteriza de trabajadores entre Galicia y el norte de Portugal*

Cross-border mobility of workers between Galicia and north of Portugal

Jorge Falagán Mota, Pablo de Carlos Villamarín y Pedro Lorenzo Alonso

Universidad de Vigo
Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas

Universidad de Vigo
Departamento de Organización de Empresas y Marketing

Universidad de Vigo
Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas

Resumen

En este trabajo, nos ocupamos de los flujos transfronterizos de personas en el seno de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal. En este marco, se prestará especial atención a aquellos protagonizados por trabajadores. Dentro del territorio analizado, se pueden definir —a partir de los datos relativos a la movilidad diaria casa-trabajo (*commuters*)— las denominadas regiones urbanas policéntricas (RUP) de Vigo y Porto. Estas deberían constituir referentes significativos de una movilidad transfronteriza, cuya importancia empezamos a calibrar estimando el movimiento de pasajeros en los pasos fronterizos que unen el sur de Galicia y el norte de Portugal. En este contexto, dada la inexistencia de estadísticas oficiales, los informes elaborados por la oficina *Eures Galicia/Região Norte* proporcionan información relevante sobre el flujo de trabajadores transfronterizos en la zona. Ello lo hemos complementado mediante dos elementos: la realización de sendas encuestas dirigidas respectivamente a trabajadores y empresas implicadas, y los datos proporcionados por un reciente estudio sobre la movilidad laboral en la eurorregión. La evidencia obtenida demuestra la importancia cuantitativa alcanzada en el territorio analizado por este interesante fenómeno del trabajo transfronterizo. Además, esta permite realizar una caracterización del mismo, que pone de manifiesto algunas dificultades a las que se enfrenta el proceso de construcción de un mercado de trabajo europeo.

Palabras clave: regiones urbanas policéntricas, Eurorregión Galicia-Norte de Portugal, movimientos transfronterizos de pasajeros, trabajadores transfronterizos, Eures.

Abstract

In this paper we deal with cross-border flows of people within the Euroregion Galicia-North of Portugal, paying particular attention to those led by workers. Based on data for daily mobility between the places of residence and work (*commuters*), it can be defined, within this territory, the so-called Polycentric Urban Regions (PUR) of Vigo and Porto. These regions should constitute significant referents of cross-border mobility, whose importance we begin to realize by estimating the movement of passengers across border crossings linking the south of Galicia and the north of Portugal.

* Este trabajo refleja parte de los resultados del proyecto 06-FOM/3929/2005, financiado por el Área de Transportes del Ministerio de Fomento de España, bajo la dirección del profesor doctor D. Jorge Falagán Mota. Una versión preliminar fue presentada en el XII Seminario Hispano-Luso de Economía Empresarial, celebrado en Ourense (España), los días 25 y 26 de noviembre de 2010.

In this context, given the non-existence of official statistics, the reports prepared by the Eures Galicia/Região Norte office provide relevant information about the flow of cross-border workers in the area, which we have complemented by conducting two surveys directed, respectively, to involved workers and companies, and data from a recent study on labour mobility in the Euroregion. The evidence demonstrates the quantitative importance achieved in the territory analyzed by this interesting phenomenon of cross-border work and allows a description of its characteristics that shows the difficulties faced by the process of construction of a European labor market.

Keywords: Polycentric urban regions, Euroregion Galicia-North of Portugal, cross-border flows of passengers, cross-border workers, Eures.

1. Introducción

En este trabajo, nos aproximaremos a la realidad de los denominados *trabajadores transfronterizos* en la eurorregión Galicia-Norte de Portugal, situada en el noroeste de la península ibérica. Se trata de individuos que desarrollan parte o toda su actividad laboral en el país vecino, y regresan a su lugar de residencia, en principio cada día o, al menos, una vez a la semana. Estos flujos se enmarcan dentro de la gran tradición de cooperación transfronteriza entre Galicia (comunidad autónoma española) y norte de Portugal (região portuguesa), territorios ligados por intensos vínculos culturales, sociales y económicos¹. El trabajo transfronterizo puede

contribuir notablemente a la consolidación de este importante proyecto de integración de dos espacios regionales, geográfica y económicamente periféricos dentro de la Unión Europea (UE). Cabe anotar que se trata de zonas que presentan niveles de desarrollo diferentes y que conforman un territorio de 50 858 km² —el 58,15% perteneciente a Galicia— en el que residen 6 543 228 personas (año 2010) —el 57,24% en la zona portuguesa (IGE & CCDR, 2012)—². Por eso, es importante hacer un seguimiento permanente de estos flujos, que proporcione a las empresas, trabajadores y autoridades de los dos lados de la frontera la información necesaria para un correcto ordenamiento de los mismos.

¹ Esta tradición se materializó en la creación, el 31 de octubre de 1991, de la Comunidad de Trabajo Galicia-Norte de Portugal, asociación de cooperación transfronteriza impulsada por La Xunta de Galicia y la Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional da Região Norte de Portugal. No obstante, la institucionalización definitiva de la eurorregión no se produjo hasta el 22 de setiembre de 2008, con la firma, por parte de los mismos protagonistas, del Convenio de Cooperación Territorial Europea para la constitución de la Agrupación Europea de Cooperación Territorial Galicia-Norte de Portugal, entidad dotada de personalidad jurídica.

² En el año 2010, el producto interno bruto (PIB) per cápita de Galicia era de 21 000 euros (92,10% del PIB per cápita de España y 87% de la media de la UE27), mientras que el del norte de Portugal apenas era de 13 000 euros (80,24% del PIB per cápita de Portugal y apenas 54% de la media de la UE27). En el último caso, se observaba un polo de desarrollo: Grande Porto, que se encontraba por encima de las demás regiones. A la zona portuguesa correspondía el 61,20% de los 2 833 600 trabajadores empleados en 2010, y el 62% de las 551 914 empresas ubicadas en la eurorregión en 2009 (55,92% de las 123 018 empresas del sector secundario). Sin embargo, el 40,27% de las empresas de la zona portuguesa estaban en Grande Porto. Por último, señalar que en 2010 el sector *servicios* absorbía dos tercios del valor añadido bruto (VAB) a ambos lados de la frontera, mientras que el mayor peso de la *industria* en norte de Portugal (23,43% del VAB frente al 17,09% en el caso de Galicia) se veía bastante compensado por el mayor peso de la *construcción* en Galicia (11,10% del VAB frente al 7,59% en el caso del norte de Portugal). Todos los datos anteriores se han calculado a partir de la información proporcionada por IGE y CCDR (2012), con la excepción de la comparación con el PIB per cápita de la UE, que se ha obtenido de la sección Regional Statistics de la página web de Eurostat y se refiere al año 2009 (European Commission, 2012).

Cualquier análisis de la movilidad laboral en la UE requiere hablar de Eures (European Employment Services), red en la que cooperan la Comisión Europea y los servicios públicos de empleo de los Estados miembros del Espacio Económico Europeo (Noruega, Islandia y Liechtenstein, además de los países de la UE) y Suiza, así como distintas organizaciones. Creada en 1993, esta comisión proporciona servicios de información, asesoramiento y contratación/colocación con el objetivo de favorecer la libre circulación de trabajadores. En las regiones fronterizas, en particular, las oficinas Eures instruyen a los trabajadores transfronterizos sobre sus derechos y obligaciones. Tal como podemos comprobar en la Figura 1, son veinte las asociaciones transfronterizas pertenecientes a Eures.³

Figura 1. Red de asociaciones transfronterizas Eures



Fuente: Eures (s.f.b).

En la zona transfronteriza entre el sur de Galicia y el norte de Portugal (N° 15 de la Figura 1), inició su andadura la asociación transfronteriza *Eures Galicia/Região Norte* en 1998. Entre otras actividades, este ente ha recogido y analizado información sobre distintos aspectos relacionados con la movilidad laboral transfronteriza (necesidades, flujo de trabajadores, obstáculos) en este espacio localizado en la periferia de la UE. Ello constituye una contribución significativa, dada la ausencia de estadísticas oficiales sobre el particular.

Este trabajo trata, precisamente, de contribuir a mejorar el conocimiento del volumen y características de los flujos de trabajadores transfronterizos en la eurorregión Galicia-Norte de Portugal, recogiendo y complementando la información proporcionada por Eures. Para ello, comenzamos, en el apartado 2, presentando el territorio objeto de atención, lo que nos permite definir las RUP de Vigo y Porto. En el apartado 3, caracterizamos el fenómeno de la movilidad transfronteriza de trabajadores en la UE; en ese marco, prestamos atención a los factores que impulsan y obstaculizan estos flujos, así como a su influencia sobre la integración socioeconómica de los territorios implicados. En el apartado 4, estimamos la importancia cuantitativa del movimiento de pasajeros en los pasos fronterizos entre Galicia y el norte de Portugal. En el apartado 5, se analiza el trabajo transfronterizo en la Eurorregión. Tras sintetizar la información que proporcionan varios estudios desarrollados por Eures, procedemos a actualizarla a partir de la evidencia aportada por dos encuestas

³ Toda la información relativa a Eures, a partir de la cual se considera este fenómeno de movilidad laboral transfronteriza «un elemento clave para el desarrollo de un verdadero mercado de trabajo europeo», se ha extraído de su página web (Eures, s.f.a). Cabe resaltar que un estudio patrocinado por la Comisión Europea (MKW & Empirica, 2009) estima que el número de trabajadores transfronterizos en la UE durante el período 2006-2007 asciende a 780 000. La mayor parte de estos flujos se concentran en los países centrales. En concreto, Suiza, Luxemburgo y Alemania absorben más de la mitad de esos trabajadores; de los cuales, un 60% proviene de Francia, Alemania y Bélgica.

que hemos realizado a trabajadores y empresas, por un lado, y por un proyecto sobre movilidad laboral en la eurorregión impulsado por la Confederación de Empresarios de Galicia (CEG), por otro lado. Por último, en el apartado 6, exponemos las conclusiones de la investigación.

2. Definición de las regiones urbanas policéntricas de Vigo y Porto

Dentro de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal, los centros urbanos relevantes más cercanos a ambos lados de la frontera son Vigo y Porto. Se trata de dos importantes polos de actividad que generan y, sobre todo, atraen una porción significativa del trabajo transfronterizo. En este sentido, no debemos limitarnos a considerar el territorio que abarcan ambas urbes, sino que debemos incorporar sus zonas de influencia económica, lo que nos lleva a definir las denominadas RUP de Vigo y Porto⁴.

El punto de partida para delimitar las RUP de Vigo y Porto son las respectivas área metropolitanas de cada una de las ciudades⁵, a partir de las cuales se define el espacio geográfico que constituye la RUP de cada ciudad. Para seleccionar los ayuntamientos que integran estas RUP, hemos recurrido a la aplicación de los criterios utilizados en el estudio *Retrato da Área Metropolitana do Porto* (INE, 2004), basados en la movilidad diaria casa-trabajo (*commuters*) o movimientos pendulares, que representa un buen indicador de la interrelación entre la ciudad central y los centros urbanos envolventes. De esta manera,

a los ayuntamientos que constituyen el área metropolitana se añaden, como integrantes de su región envolvente, aquellos que verifican alguna de las dos siguientes condiciones:

- Más del 5% de la población residente se desplaza a trabajar a un ayuntamiento perteneciente al área metropolitana.
- Conlindan con los ayuntamientos que cumplen el anterior criterio y tienen una densidad de población superior a 300 habitantes por km² y una densidad de empleo superior a 110 empleados por km².

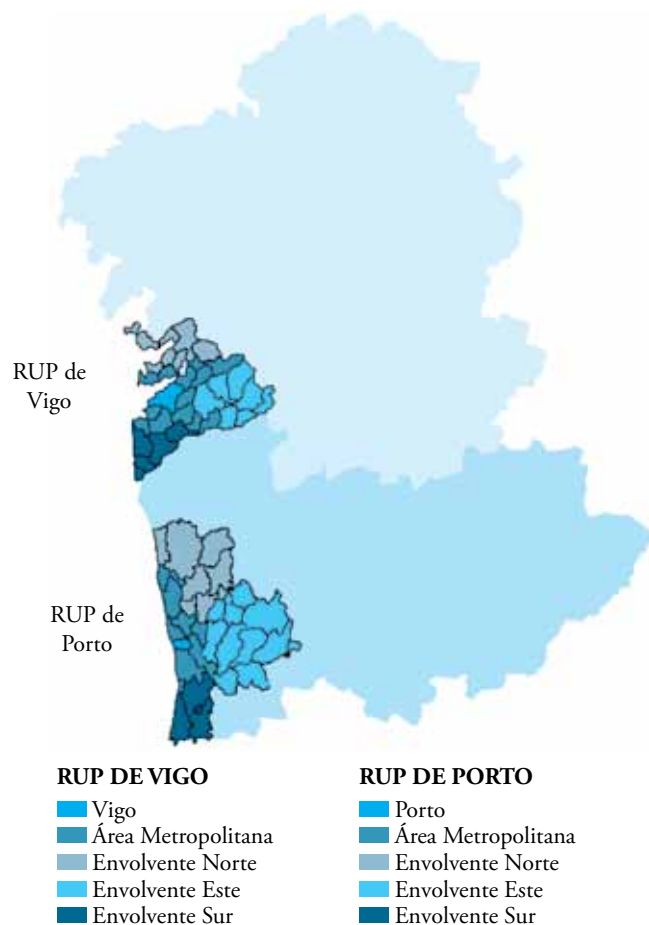
El primer criterio pretende dar prioridad a la aparición de un espacio territorial contiguo caracterizado por la integración funcional de los ayuntamientos que lo componen como un centro metropolitano. El segundo criterio permite ampliar el espacio delimitado mediante el primer criterio a los ayuntamientos próximos que, por tener un dinamismo propio, son relativamente inmunes al efecto polarizador del centro, en términos de empleo, a pesar de que presentan características urbanas.

La aplicación de estos criterios permite delimitar las dos aglomeraciones urbanas, morfológicas y económicas, de la eurorregión (Figura 2). En la RUP de Vigo (35 municipios), se observan dos centros, Vigo y Pontevedra, mientras que en la de Porto (32 municipios) se detectan otros dos, Porto-Vilanova de Gaia y Braga. Además, podemos dividir cada una de las Regiones Envolventes en tres zonas: norte, este y sur.

⁴ La consideración de Porto —que no se encuentra en una unidad administrativa (distrito) fronteriza— como referente de los flujos de trabajo transfronterizo en el espacio analizado se ajusta al procedimiento empleado en MKW y Empírica (2009) para definir una región fronteriza. Ello consiste en añadir a las unidades administrativas que comparten una frontera común (normalmente, NUTS 3) aglomeraciones urbanas situadas en segunda línea.

⁵ Con ello, se alude a la Grande Área Metropolitana do Porto y el Área Metropolitana de Vigo, ambas constituidas por catorce municipios.

Figura 2. Las RUP de Vigo y Porto dentro de la euroregión Galicia-Norte de Portugal



Fuente: Elaboración propia.

Tal como se puede apreciar, las dos RUP no son limítrofes, sino que existe una zona intermedia entre ambas.

3. Una aproximación al fenómeno de la movilidad transfronteriza de trabajadores en la UE

Tal como se sostiene en el completo informe realizado por MKW y Empírica (2009) para la Comisión Europea (utilizado como referencia fundamental en este apartado), la movilidad laboral —en particular, los flujos de trabajo transfronterizo— ha sido relativamente modesta en la UE hasta mediados de la década pasada. No obstante, desde las instituciones europeas, se considera prioritario generar una cultura de la movilidad laboral en Europa que favorezca la competitividad y la creación de empleo.

En concreto, a través de Eures, la Comisión ha concedido especial importancia al análisis de los flujos transfronterizos de trabajadores, al que los investigadores apenas venían prestando atención⁶.

La movilidad transfronteriza de trabajadores⁷ —al igual que otras variantes de la movilidad laboral como los diferentes tipos de emigración— obedece, en gran medida, a la búsqueda de mejores condiciones económicas y, en particular, laborales (puesto de trabajo disponible y/o perfil deseado, salario más alto), por parte de unos individuos que tienen la oportunidad y asumen el riesgo de desplazarse a otro país para trabajar. Cabe distinguir, en este sentido, efectos de empuje (*push*) y efectos de atracción (*pull*): los primeros refieren a las condiciones desfavorables en el país de origen, mientras que los segundos (que habrían tenido mayor

⁶ No obstante, durante los últimos años, se constata un notable incremento de la literatura sobre el tema. Ello incluye modelos teóricos sujetos a contraste empírico o simulación (Gerber, 2012; Pierrard, 2008), estudios empíricos basados en métodos estadísticos y económicos (Huber, 2012; Saez-Rodríguez, 2011) y casos de estudio (Vigani, 2011; Bläser & Wille, 2009).

⁷ Cabe resaltar que en MKW y Empírica (2009) se defiende la necesidad de ampliar el criterio temporal utilizado a la hora de definir al trabajador transfronterizo (*cross-border commuter* o *cross-border worker*), para incorporar el frecuente *long-term commuting*, es decir, la existencia de una buena cantidad de trabajadores que tardan dos semanas o más en regresar a su país de residencia. Se trata de individuos con horarios laborales rígidos, a los que alguna importante barrera geográfica los separa de su lugar de residencia (situado a bastante distancia del lugar de trabajo), y que no se pueden permitir sufragar frecuentes desplazamientos.

peso a la hora de explicar los flujos de trabajadores transfronterizos en Europa durante la pasada década) aluden a las condiciones favorables en el país de destino⁸. Subyacen a este factor económico los diferenciales de desarrollo entre los territorios situados a ambos lados de la frontera, plasmados fundamentalmente en diferencias significativas en los niveles de renta per cápita⁹ y desempleo¹⁰.

No obstante, se pueden señalar otros factores —muchos de ellos de naturaleza extraeconómica— que inciden

sobre los flujos transfronterizos de trabajadores (Tabla 1), ya sea estimulándolos, ya sea obstaculizándolos.

Dentro de los factores económicos, las previsiones de crecimiento de un determinado sector, si son buenas, pueden animar la contratación de trabajadores transfronterizos, sobre todo si la oferta laboral doméstica con el perfil demandado no es suficiente y/o está menos cualificada. Evidentemente, el tamaño y estructura de la población y el sistema educativo (de formación profesional, en particular) tienen una gran influencia

Tabla 1. Factores que inciden sobre la movilidad transfronteriza de trabajadores

Factores económicos	<ul style="list-style-type: none"> • Previsiones de crecimiento de los sectores económicos • Disponibilidad de oferta de trabajo con el perfil adecuado a las necesidades de las empresas • Disponibilidad de oferta de trabajo suficientemente cualificada
Factores extraeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> • Accesibilidad: infraestructuras y medios de transporte (puentes, carreteras, transporte público, etc.), barreras geográficas importantes (montañas, etc.) • Distancia a recorrer • Aspectos culturales (mentalidad, costumbres, etc.) y, en particular, el idioma • Disponibilidad de información adecuada (sobre las autoridades responsables, el proceso de contratación, el reconocimiento de títulos y cualificaciones, los perfiles profesionales de los trabajadores, aspectos fiscales, etc.): importancia de las oficinas o centros de información y de los instrumentos comunes de acercamiento • Regulaciones de los mercados laborales domésticos (exigencia de permisos de trabajo, existencia de períodos transitorios, etc.) • Características de los sistemas fiscales y de seguridad y protección social domésticos (regulación de la doble imposición sobre las rentas salariales, del derecho a pensión, de las prestaciones por desempleo, etc.) • Legislación relativa a la libre circulación de trabajadores • Características del mercado inmobiliario a ambos lados de la frontera (disponibilidad y coste de la vivienda en propiedad o alquiler)

Fuente: Elaboración propia.

⁸ Este enfoque *push-pull* tiene sus raíces en el trabajo de Lee (1966), quien sostiene que en cualquier territorio hay innumerables factores de atracción y de repulsión, cuya percepción por parte de los individuos determina su decisión de emigrar.

⁹ Decoville *et al.* (2010) demuestran, al analizar diez regiones metropolitanas fronterizas europeas, que los territorios más prósperos atraen mayor cantidad de trabajadores procedentes de los menos prósperos cuanto mayor sea el diferencial de PIB per cápita entre ambos lados de la frontera.

¹⁰ Asimismo, la actividad (y, por tanto, las oportunidades laborales) son mayores en regiones densamente pobladas, por lo que estas atraen mayor cantidad de trabajadores transfronterizos (Niebuhr & Stiller, 2006).

—en ambos lados de la frontera— en la existencia de una fuerza de trabajo abundante y preparada. Asimismo, los procesos de reestructuración de la actividad económica asociados a la globalización influyen sobre la localización y perspectivas de futuro de los sectores que conforman el tejido productivo del espacio transfronterizo. En cuanto a los factores extraeconómicos, la distancia entre el lugar de trabajo y el de residencia aumenta los costes de desplazamiento (gasolina, peajes, billetes de tren o autobús, etcétera) y puede propiciar, al igual que la carencia de infraestructuras y medios de transporte adecuados o la existencia de barreras geográficas importantes, la reducción de la frecuencia de retorno. Por su parte, las diferencias idiomáticas y la disponibilidad de información adecuada (factores parcialmente correlacionados) suelen erigirse como dos de los obstáculos más importantes a los que se enfrentan los trabajadores transfronterizos y las empresas que los contratan en el territorio europeo. A ello se suma la existencia de un conjunto de factores de naturaleza jurídico-legal o administrativa (relativos a la regulación de los mercados laborales) de los sistemas fiscales y de seguridad y protección social, y de la libre circulación de trabajadores, sobre los que las autoridades pueden ejercer una influencia directa. En este sentido, la existencia de un adecuado nivel de comunicación y coordinación entre los diferentes niveles de administración implicados (regional, nacional y comunitario) ayudaría a evitar que estas regulaciones se conviertan en verdaderos obstáculos al trabajo transfronterizo, como viene sucediendo con la insuficiente aceptación de cualificaciones. Por último, la disponibilidad de vivienda a un menor coste propicia la aparición de un fenómeno paralelo al trabajo

transfronterizo. Este es protagonizado por los denominados *in-commuting nationals*, individuos que se van a vivir al otro lado de la frontera manteniendo su puesto de trabajo en su país de origen. Ejemplos destacados son los protagonizados por los daneses, que se van a vivir a Suecia, o por los ingleses, que fijan su residencia en Nord-Pas de Calais (Francia).

La UE está tomando medidas para reducir obstáculos sobre los que puede actuar (financiación de infraestructuras transfronterizas a través de programas como Interreg, impulso a la cooperación en materia laboral por medio de iniciativas como el propio Eures). No obstante, en el caso de trabas relacionadas con la regulación del mercado laboral o de los sistemas fiscales o de seguridad social, choca con la soberanía de los Estados, por lo que su superación dependerá de la voluntad de cooperación de estos. Cabe anotar que dicha voluntad todavía tiene, en gran medida, un carácter informal. Además, existen obstáculos especialmente complicados de superar, como son las diferencias culturales, las barreras mentales o la existencia de habilidades específicas de cada país (Niebuhr & Stiller, 2006).

Por último, vamos a revisar los posibles impactos de la movilidad laboral transfronteriza en el contexto de un proyecto de integración como la UE. Entre los positivos, está el aumento de las oportunidades de empleo, la compensación de la falta de trabajadores o cualificaciones en determinadas zonas, el ajuste más eficiente entre la cualificación de los trabajadores y los puestos disponibles, el aumento de la preparación y destreza de la fuerza de trabajo y, finalmente, el impulso a la integración de los territorios implicados¹¹. Al respecto, Decoville *et al.* (2010) distinguen

¹¹ Un aspecto parcial de este proceso de integración tiene que ver con la evolución de las diferencias entre los mercados laborales de los territorios situados a ambos lados de la frontera. Cabe anotar que, sobre dichas diferencias, los flujos transfronterizos pueden tener especial influencia (Niebuhr & Stiller, 2006). En este sentido, mientras los modelos neoclásicos sostienen que la movilidad laboral tiende a

tres modelos de integración metropolitana en función de los flujos transfronterizos de trabajadores y de residencia. En primera instancia, se encuentra la integración por especialización, a partir de la cual los individuos se desplazan a trabajar desde la región periférica hasta el centro metropolitano y vuelven a su residencia en la periferia. En segunda instancia, se observa la integración por polarización, caso en el que los individuos se desplazan a trabajar desde la periferia al centro urbano, donde también fijan su residencia. Finalmente, está la integración por ósmosis, a partir de la cual se producen flujos cruzados, tanto laborales como residenciales, entre centro y periferia. Solo este último modelo implica una cierta convergencia entre los territorios implicados.

La movilidad transfronteriza, también, lleva aparejadas algunas connotaciones negativas. Así, las restricciones a la libre circulación de trabajadores por parte del país de destino puede favorecer la proliferación de empleo ilegal. Además, se pueden producir desplazamientos de la fuerza de trabajo doméstica, sobre todo si los trabajadores transfronterizos ocupan puestos de trabajo de alta cualificación y atractivos. De todas formas, en muchas ocasiones, no se produce tal desplazamiento, puesto que los trabajadores transfronterizos ocupan

puestos de trabajo de menor status y remuneración que los autóctonos no desean. De este modo, se conforma un mercado de trabajo dual que no parece lo más deseable¹².

4. Movimientos transfronterizos de pasajeros entre Galicia y Portugal

La movilidad de pasajeros entre Galicia y el norte de Portugal se realiza casi en su totalidad por carretera, a través de los diferentes pasos fronterizos existentes, tal como se comprueba en los distintos informes del Observatorio Transfronterizo España-Portugal (OTEP 2004, 2006, 2008, 2009 & 2011)¹³. De hecho, durante todos los años del período 2003-2009, el 95% del tráfico de pasajeros entre España y Portugal se efectúa por carretera. Alrededor de la mitad de estos movimientos, se produce a través de la frontera gallega, mayoritariamente a través de la utilización de vehículos ligeros (automóviles y furgonetas), puesto que la oferta de servicios colectivos de pasajeros es muy escasa¹⁴. Por tanto, a la hora de caracterizar el movimiento de viajeros a través de la frontera galaico-portuguesa, resulta interesante ver la evolución de la intensidad media diaria (IMD) de vehículos ligeros en sus principales pasos (Tabla 2).

disminuir dichas diferencias por medio de las alteraciones que provoca en las respectivas ofertas de trabajo, los modelos que consideran factores como las externalidades o migraciones selectivas pronostican un aumento de las mismas. En el caso de las regiones alemanas, Niebuhr *et al.* (2012) obtienen que, durante el período 1995-2005, si bien la movilidad laboral disminuye, las diferencias entre las tasas de desempleo regionales, los flujos de trabajadores transfronterizos, al no competir directamente con los trabajadores locales, lo hacen en menor medida que los flujos migratorios.

¹² Tal como resalta Hagen-Zanker (2008), según la teoría del mercado laboral dual, existen dos segmentos dentro del mercado laboral de los países desarrollados: uno primario —caracterizado por empleos de alto estatus y salario— y otro secundario —caracterizado por empleos mal pagados, que requieren poca cualificación y que, además, son bastante inestables—. Dado que a los trabajadores domésticos no les resultan atractivos los empleos en el sector secundario, los emigrantes, que no se preocupan tanto por cuestiones de estatus al no considerarse parte de la sociedad receptora, vienen a cubrir esas vacantes.

¹³ En la misma línea, Palmeiro Piñeiro y Pazos Otón (2008) basan en los datos proporcionados por OTEP (2004) su análisis, desde una perspectiva geoeconómica, de la accesibilidad y movilidad transfronteriza entre Galicia y Norte de Portugal. Díaz Fernández (2007), también, analiza los flujos transfronterizos de vehículos y personas entre estos dos territorios, a los que considera, «[...] otro importante indicador de la vitalidad económica que ostenta la Eurorregión» (2007, p. 297).

¹⁴ No obstante, el número de pasajeros que cruzan la frontera en autobús o autocar aumenta un 95,10% entre 2007 y 2009.

Tabla 2. Evolución de la IMD de vehículos ligeros en los principales pasos entre Galicia y norte de Portugal y en toda la frontera entre España y Portugal

	2004	2006	2009
Goián-Vilanova da Cerveira	3208	2591	4337
Tui (puente nuevo)-Valença do Minho	14 604	14 870	15 642
Tui (puente viejo)-Valença do Minho	5369	4604	4668
Salvaterra do Minho-Monçao	4970	5463	5163
Arbo-Melgaço	1413	1454	2224
Verín-Vila Verde Raia	4279	5082	6244
Total principales pasos gallegos	33 843	34 064	38 278
Total España-Portugal	76 534	79 769	85 279
Peso principales pasos gallegos	44,22%	42,70%	44,89%

Fuente: Elaboración propia.

La IMD de vehículos ligeros en los seis principales pasos de la Euroregión aumenta un 13,10% durante el período 2004-2009; ello equivale a 1,68 puntos porcentuales más de lo que lo hace en el conjunto de pasos por carretera entre ambos países. No en vano, en la frontera galaico-portuguesa, se encuentra el paso más transitado (Tui puente nuevo-Valença do Minho), que en 2009 absorbe por sí solo el 18,34% de los 85.279 desplazamientos diarios de vehículos ligeros entre España y Portugal. Ello contrasta con las cifras de 2004, cuyo porcentaje era del 19,08%. Por su parte, los pasos de Goián-Vilanova da Cerveira, Arbo-Melgaço y Verín-Vila Verde Raia —cuyas IMD aumentan un 35,19%; 57,40%; y un 45,92%, respectivamente— pasan de un tránsito diario de 8900 vehículos ligeros en 2004 a uno de 12.805 en 2009. Es el crecimiento de la IMD en estos puntos —sobre todo, entre 2006 y 2009— el que permite que el peso de los principales pasos gallegos se recupere de la caída experimentada entre 2004 y 2006, y se sitúe 0,67 puntos porcentuales por encima de su registro al principio del período.

A la hora de estimar cuántos viajeros cruzan cada año la frontera entre Galicia y Portugal, nos hemos basado en los datos proporcionados por el *Inquérito ao Movimento de Pessoas nas Fronteiras* (INE, 2007). Así, el flujo por carretera de visitantes con origen y destino España aumenta desde los 27 568 300 de 2004 (de los cuales el 85,57% son excursionistas), hasta los 29 410 000 de 2006 (el 87,83% excursionistas). Aplicando el porcentaje que representa la IMD de vehículos en los pasos gallegos respecto a la IMD en toda la frontera hispano-lusa (50,26% en 2004 y 46,50% en 2006),¹⁵ podemos estimar que en torno a 6,2 millones de residentes españoles habrían entrado por carretera en Portugal cada uno de los dos años a través de dichos pasos. De ellos, algo más de 5,2 millones habrían salido el mismo día. Asimismo, en torno a 7,5 millones de portugueses habrían entrado por el mismo medio en España, de los cuales 6,7 millones habrían salido el mismo día.¹⁶

¹⁵ Este porcentaje se recupera parcialmente en 2009 hasta alcanzar el 47,96%.

¹⁶ Por desgracia, la desaparición, en el año 2008, del *Inquérito ao Movimento de Pessoas nas Fronteiras* impide dar continuidad a la anterior estimación.

En definitiva, el tránsito de ciudadanos españoles y portugueses a través de los distintos pasos fronterizos de la eurorregión es muy apreciable. La mayoría entran y salen del país vecino el mismo día por carretera utilizando un vehículo ligero. Aunque probablemente la mayor parte cruzan la frontera por motivos de ocio o comerciales, otros muchos se trasladan para trabajar en el país vecino. En definitiva, los datos de movilidad transfronteriza de pasajeros que hemos presentado podrían estar sugiriendo, de algún modo, la existencia de un notable flujo de trabajadores transfronterizos en la eurorregión Galicia-Norte de Portugal.

5. Trabajadores transfronterizos en la eurorregión Galicia-Norte de Portugal

5.1. Los informes Eures

Los informes realizados por la oficina *Eures Galicia/Região Norte* aportan información sobre el volumen y características del flujo de trabajadores transfronterizos entre Galicia y el norte de Portugal.¹⁷ En la Tabla 3, sintetizamos la información aportada por los cuestionarios a empresas y organismos realizados en Eures (1999¹⁸, 2003¹⁹).

En definitiva, estos dos informes de Eures nos permiten hacer una caracterización general de los trabajadores transfronterizos durante los primeros años de la pasada década:

- Los trabajadores españoles, hombres en su mayoría, pertenecen al segmento superior (primario) del mercado laboral. Dentro de este, ocupan puestos de trabajo estables de alta cualificación, sobre todo en el sector sanitario. Además, hay que anotar que no aceptan un puesto en el segmento inferior (secundario) aunque estén desempleados. El canal de acceso al empleo suelen ser las empresas en las que trabajaron anteriormente. Además, retornan diariamente a casa y consideran que el principal obstáculo es la adaptación al equipo de trabajo.
- Los trabajadores portugueses, hombres en su mayoría, pertenecen al segmento inferior del mercado laboral. Dentro de este, aceptan trabajos en Galicia poco cualificados²⁰ e inestables. Muchos de ellos se insertan en la industria extractiva ourensana, en la que sufren discriminación laboral, fundamentalmente en lo que se refiere a la retribución salarial percibida, respecto a los trabajadores gallegos²¹.

¹⁷ En Eures (2003), se especifican, a partir de la información oficial proporcionada por distintos organismos, los siguientes datos generales: 1629 trabajadores portugueses en Galicia y 2.592 trabajadores españoles y 650 trabajadores extranjeros en organismos públicos de la salud en la región norte de Portugal. Aunque el informe no distingue entre trabajadores transfronterizos y emigrantes, Valls Campà (2006) sostiene que, atendiendo a los estudios previos y a la opinión de expertos, la mayoría pueden ser considerados transfronterizos.

¹⁸ Se trata de un cuestionario realizado a una muestra de 188 trabajadores transfronterizos pertenecientes a empresas vinculadas a dos de los ejes más importantes del espacio analizado: Chaves-Verín y Valença-Tui.

¹⁹ Se trata de un cuestionario realizado a 120 empresas y organismos, mediante el que se obtuvo información relativa a 157 trabajadores portugueses en Galicia y 542 trabajadores españoles en Norte de Portugal, a los que se denominó *trabajadores transfronterizos*.

²⁰ Esta correspondencia entre el nivel de cualificación y el status laboral se verifica, en idéntico sentido, para el conjunto del Área Económica Europea, tal como demuestran MKW y Empirica (2009) tras analizar 41 regiones fronterizas pertenecientes a dicho espacio. Según el mismo estudio, los trabajadores menos cualificados (portugueses en nuestro caso) a menudo son considerados un complemento a la mano de obra doméstica. En esa medida, tal como sostiene la teoría del mercado laboral dual, ocupan puestos de trabajo que a esta no le interesan.

²¹ Los trabajadores portugueses, poco cualificados, aceptarían esta discriminación salarial porque los salarios que percibían en su país por realizar el mismo trabajo eran, aún así, inferiores. En este sentido, Gueimonde Canto *et al.* (2007) estiman, para el sector de la *construcción*, que los salarios medios en Galicia se sitúan más de doscientos euros mensuales por encima de los abonados en Portugal.

Tabla 3. Características de los trabajadores transfronterizos según Eures

	Trabajadores transfronterizos portugueses en Galicia	Trabajadores transfronterizos españoles en norte de Portugal
Sexo	Predominan hombres (sobre todo, entre portugueses)	
Edad	Predomina grupo de 36-45 años	Predomina grupo de 26-35 años Alto porcentaje mayores de 45 años
Cualificación	Baja (76,8% enseñanza básica)	Alta (81,2% enseñanza universitaria)
Sector de actividad	53,5% Industrias extractivas	70,8% Actividades sanitarias y veterinarias; Asistencia social
Actividad profesional	15,8% Encargados-cortadores 12,5% Serradores 9,9% Ayudantes de camarero	40,8% Médicos 25,2% Enfermeros
Modalidad de contratación	27% Eventuales por obra y servicio	64,7% Indefinidos a tiempo completo 31,4% Duración determinada a tiempo completo
Canales acceso	52,2% Familiares o amigos	46,4% Empresas donde habían trabajado
Frecuencia retorno	Predomina retorno diario o semanal (sobre todo entre españoles).	
Motivo abandono trabajo	Cualificación laboral Problemas de integración personal	Problemas de adaptación al equipo de trabajo Acceso a la sanidad pública

Fuente: Elaboración propia.

El canal de acceso al empleo suele ser a partir de familiares o amigos. Además, retornan diariamente a casa en menor medida y consideran que el principal obstáculo en su trabajo es la integración personal.

Por otro lado, en la Tabla 4, sintetizamos la información proporcionada por Eures (2001) sobre necesidades ocupacionales en el espacio transfronterizo. Dicha información fue obtenida mediante encuestas a empresas de varios sectores relevantes y paneles de expertos.

Por lo general, la posibilidad de contratar trabajadores transfronterizos es mayor en el norte de Portugal que en el sur de Galicia. Dos factores resultan determinantes:

las previsiones de crecimiento de los distintos sectores y la existencia de suficientes trabajadores nacionales con un perfil adecuado. Destaca el hecho de que, para las empresas lusas, uno de los principales frenos para la contratación de trabajadores transfronterizos sea la diferencia salarial, aspecto no considerado desde el lado español, en el que prima el desconocimiento de los perfiles profesionales. A su vez, resulta muy significativo que ni la barrera del idioma ni las diferencias culturales supongan un freno a la contratación en ninguna de las dos zonas fronterizas, y que la principal vía de incorporación del trabajador transfronterizo —en todos los sectores y en la mayoría de los puestos— sea por medio de contactos personales.

Tabla 4. Necesidades ocupacionales en el espacio transfronterizo Galicia-Norte de Portugal según Eures

	Empresas norte de Portugal	Empresas sur de Galicia
Posibilidad de contratar trabajadores transfronterizos y factores que la estimulan (restringen)	Mayor en norte de Portugal que en sur de Galicia	
	Previsiones de crecimiento del sector (<i>metal</i> y <i>TIC</i>) Escasez mano de obra nacional con el perfil deseado (<i>madera</i> y <i>textil</i>)	
	Previsiones de crecimiento del sector (<i>construcción</i>)	Suficiente mano de obra nacional con perfil adecuado (<i>construcción</i>)
Frenos a la contratación de trabajadores transfronterizos	Idioma y diferencias culturales no suponen freno significativo Falta de instrumentos comunes de acercamiento supone freno significativo	
	Diferencias salariales (todos los sectores menos <i>textil</i>)	Desconocimiento de perfiles profesionales de los trabajadores transfronterizos (todos los sectores menos <i>madera</i>)
Canales de incorporación de trabajadores transfronterizos	Predominan los contactos personales. También, son muy utilizadas las referencias de empleados (sobre todo puestos técnicos en <i>TIC</i>).	
	Curriculum vitae enviado sin ser solicitado Anuncios en prensa	Familiares (puestos de dirección general)

Fuente: Elaboración propia.

5.2. Actualización de la información proporcionada por Eures

La primera de las encuestas a partir de la cual hemos pretendido actualizar la información proporcionada por Eures se realizó entre los meses de octubre y diciembre de 2006 en diferentes obras de la construcción de la RUP de Vigo (destino de un número significativo de trabajadores transfronterizos lusos). La encuesta fue entregada a 228 de ellos, de los cuales la mitad procedía del distrito de Viana do Castelo, es decir, de la zona existente entre las RUP de Vigo y Porto. Sin embargo, cabe anotar que solo contestaron a la misma 157 personas (el 68,86%).

La mayor parte de los encuestados (94,26%) manifiesta trabajar cinco jornadas laborales a la semana en Galicia. Además, el número de viajes de ida y vuelta

que realizan a su domicilio a lo largo de cada semana es, en la mayoría de los casos (71,33%), de uno. Es decir, residen durante la semana en nuestro país —aunque también es relevante el porcentaje de trabajadores que vuelven a dormir a su casa todos los días (19,10%)—, comportamiento observado en aquellos que tienen su domicilio muy cerca de la frontera y trabajan en los municipios gallegos más cercanos a la misma. Por último, hay que reseñar que, en promedio, estos trabajadores llevan trabajando en España casi veinticinco meses y que utilizan como modo de transporte un turismo particular o una furgoneta.

Nuestra segunda encuesta se dirigió a las empresas pertenecientes a los siguientes sectores de actividad: industria agroalimentaria, minería, construcción, textil, madera, químico y derivados, siderurgia y metal, equipos de transporte, servicios de transporte, mayoristas y otros.

Tabla 5. Ficha técnica de la encuesta realiza a los trabajadores transfronterizos portugueses en obras de la construcción de la RUP de Vigo²²

Población objeto de estudio	Trabajadores de nacionalidad portuguesa residentes en Portugal, que trabajan en la RUP de Vigo en el sector de la <i>construcción</i>
Método de muestreo	Muestreo por conglomerados
Unidad de muestreo	Obras de la construcción en la RUP de Vigo, en las que trabajen obreros de nacionalidad portuguesa residentes en Portugal. Una vez elegida aleatoriamente la obra en construcción, se ha realizado el cuestionario a todos los trabajadores de dicha obra que son objeto del estudio
Método de recogida	Entrevista personal
Tamaño muestral	157
Error muestral	±6,6%
Nivel de confianza	95%
Período de recogida	Octubre 2006 a diciembre 2006

Fuente: Elaboración propia.

El sondeo se realizó entre los meses de enero y julio de 2007 y al mismo contestaron 200 empresas del sur de Galicia (120) y del norte de Portugal (80).²³

De las 120 empresas gallegas, 44 afirman tener trabajadores transfronterizos, mientras que únicamente 12 de las 80 empresas portuguesas tienen en su plantilla este tipo de empleados. La existencia de mano de obra nacional suficiente es, con diferencia, el principal motivo esgrimido por las empresas de ambos lados de la frontera (81,82% de las portuguesas y 64,29% de las gallegas) para no contratarlos. Asimismo, el desconocimiento del proceso de contratación también las habría desanimado de servirse de trabajadores del otro lado de la frontera. Sin embargo, resulta significativa

la escasa o nula importancia concedida a la menor cualificación de este tipo de trabajadores o a las barreras idiomáticas. De hecho, la mayor cualificación de los trabajadores transfronterizos es uno de los aspectos que anima a una mayor cantidad de empresas de ambos lados de la frontera (18,18% de las portuguesas y 14,81% de las gallegas) a hacerse con sus servicios. No obstante, la escasez de mano de obra nacional es el motivo que habría empujado a un mayor número de empresas del sur de Galicia (el 37,04%) a realizar estas contrataciones. Resulta muy llamativo que apenas el 7,41% de las empresas gallegas con trabajadores transfronterizos reconozcan que las diferencias salariales es el motivo que les induce a contratarlos.

²² Al no disponer de datos desglosados a nivel municipal, el tamaño muestral ha sido calculado tomando como tamaño de la población el número estimado de trabajadores portugueses residentes en Portugal que trabajan en el sector de la *construcción* en la provincia de Pontevedra en el año 2006 (un total de 530). Dado que la RUP de Vigo es el principal polo de actividad de la provincia, es muy probable que el tamaño de la población sea solo ligeramente inferior a esa cifra.

²³ El porcentaje de respuestas a la encuesta oscila entre el 40% y el 50 %. Los casos excepcionales fueron el de la *minería* (24%) y el de la *construcción* (37%), en los que, por sus características específicas, fue bastante complicado encontrar la persona adecuada para responder a las preguntas.

Tabla 6: Ficha técnica de la encuesta realiza a las empresas de la Euroregión²⁴

Población objeto de estudio	Empresas del sur de Galicia y norte de Portugal pertenecientes a los sectores de actividad seleccionados
Método de muestreo	Muestreo estratificado, con asignación proporcional al número de empresas por región
Unidad de muestreo	Empresas dentro de cada uno de los sectores y regiones. La selección de las empresas ha sido mediante muestreo aleatorio.
Método de recogida	Entrevista personal
Tamaño muestral	200
Error muestral	±6,9%
Nivel de confianza	95%
Período de recogida	Enero 2007 a julio 2007

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, los canales de contratación son relativamente diferentes a cada lado de la frontera. Aunque el recurso a los compañeros de trabajo tiene prácticamente la misma importancia en los dos lados (cerca de una cuarta parte de las empresas lo utilizan), las empresas del norte de Portugal acuden en mayor medida a las agencias de empleo —sobre todo, oficinas de empleo— (el 26,07% así lo hacen) y a las ofertas publicadas en medios de comunicación (21,74%). Mientras, las empresas del sur de Galicia también recurren a las agencias de empleo —sobre todo, empresas de trabajo temporal— (19,04%) y, adicionalmente, a familiares y amigos (17%) y a otras empresas (15%). En cualquier caso, el grado de satisfacción con los trabajadores transfronterizos es notable, sobre todo, en el caso de las empresas portuguesas (valoración de 7,23 sobre 10, frente al 6,88 de las gallegas).

Por último, se debe resaltar que en el año 2008 la CEG inicia —en el marco del Eures Galicia/Região Norte— un proyecto que evidencia las dificultades para conseguir información relevante relativa al trabajo transfronterizo en la euroregión. Así, lo más parecido a un indicador directo de movilidad transfronteriza sería el número de formularios E-106 expedidos para los trabajadores transfronterizos que optan por solicitar la asistencia sanitaria en su Estado de residencia con cargo al de empleo, a cuyo sistema de seguridad social están sujetos (CEG 2009). No obstante, los únicos datos que han logrado recabar los autores del proyecto es que el número de trabajadores portugueses a los que se ha expedido el formulario en la provincia de Ourense pasa de 34 a 21 entre 2006 y 2008 (CEG, 2009), y que solamente 11 lo solicitan en toda Galicia durante el año 2009 (CEG, 2010)²⁵.

²⁴ El porcentaje de respuestas a la encuesta oscila entre el 40% y el 50 %. Los casos excepcionales fueron el de la *minería* (24%) y el de la *construcción* (37%), en los que, por sus características específicas, fue bastante complicado encontrar la persona adecuada para responder a las preguntas.

²⁵ A la hora de interpretar estas cifras, hay que tener en cuenta el carácter voluntario de este trámite, por lo que el número de formularios E-106 expedidos no debe equipararse al número de trabajadores transfronterizos.

No obstante, el proyecto aporta una serie de indicadores de los mercados laborales gallego y portugués que pueden contribuir, de forma indirecta, a la cuantificación y caracterización de los flujos de trabajo transfronterizo. Destacan, en particular (CEG, 2010, 2011 y 2012):

- Personas físicas de nacionalidad española y residencia en España con remuneraciones declaradas en la región Norte de Portugal: su número aumenta desde los 414 en 2009 hasta los 591 en 2011. La distribución por sexos es bastante equitativa (alrededor de 60% son hombres), mientras que tres de cada cuatro trabajan en el distrito fronterizo de Viana do Castelo. Predomina el intervalo de edad 30-34, en el que se sitúa un 20% de los trabajadores; además, casi una cuarta parte tiene más de 45 años. En cuanto al sector de actividad, destaca el volumen de empleo en las *industrias transformadoras*, aunque durante 2011 gana peso el *transporte y almacenamiento*.
- Contratos laborales a trabajadores portugueses residentes en Portugal en Galicia: en oposición al caso de los españoles, su número, aunque superior, disminuye desde los 1496 en 2009 hasta los 922 en 2011. La distribución por sexos no es nada equitativa (alrededor del 90% son hombres). Una gran mayoría trabaja en las provincias fronterizas de Ourense y, sobre todo, Pontevedra, destino del 85,68% de estos individuos en 2011. Predomina el intervalo de edad 25-29, en el que se sitúa la quinta parte de los trabajadores. Por último, destaca el volumen de empleo en las distintas ramas de la *construcción*, seguido, por una gran brecha, por el *transporte terrestre* y por *tubería*.

Esta información sugiere un descenso del número de trabajadores transfronterizos portugueses en Galicia durante los últimos años, debido, probablemente,

a la profunda crisis que vive el sector de la *construcción* en toda España. Asimismo, la crisis económica habría cambiado el perfil de los trabajadores transfronterizos españoles: son cada vez más y vinculados en mayor medida a la industria y no tanto a los servicios. De hecho, el número de españoles residentes en España que perciben remuneraciones en el sector sanitario de Norte de Portugal no pasa de diez en ninguno de los tres años del período analizado.

6. Conclusiones

Entre las dos RUP, no limítrofes, articuladas en torno a los centros de actividad de Vigo y Porto, se producen significativos movimientos transfronterizos de personas y, en particular, de trabajadores, que pueden contribuir a consolidar el proceso de integración institucionalizado bajo la forma de la euroregión Galicia-Norte de Portugal. El perfil de estos trabajadores es muy distinto a cada lado de la frontera, tal como se desprende de los datos aportados por los distintos informes Eures. En concreto, los trabajadores españoles —bastante más cualificados que sus colegas portugueses— gozan de empleos más estables, retornan diariamente a casa en mayor medida y tienen en la adaptación al equipo de trabajo el único obstáculo relevante en su actividad laboral. Por su lado, los trabajadores portugueses empleados en Galicia no solo tienen problemas de integración personal, sino que sufren discriminación salarial respecto a sus colegas gallegos. Pese a esta brecha, hay una aceptación del salario, puesto que, ganan más que trabajando en Portugal.

Uno de los flujos más relevantes dentro del espacio analizado es el de trabajadores portugueses de la *construcción* que encuentran empleo en obras situadas en la RUP de Vigo. Según se desprende de la encuesta realizada, estos individuos trabajan cinco jornadas laborales a la semana en Galicia. La mitad de ellos

permanecen ahí durante la semana, mientras que los más cercanos a su residencia retornan todos los días, utilizando como modo de transporte un turismo particular o una furgoneta. De todos modos, la profunda crisis del sector en España habría reducido notablemente este flujo durante los últimos años.

Por otro lado, según la encuesta a empresas de la euroregión, la escasez o suficiencia de la oferta de mano de obra nacional constituye el factor que más influye a la hora de decidir contratar trabajadores transfronterizos. En este sentido, resulta significativo que el desconocimiento del proceso de contratación suponga un freno importante a dichas contrataciones, mientras que las barreras idiomáticas no lo sean. Además, las empresas parecen fijarse más en la cualificación que en el salario a la hora de contratar trabajadores transfronterizos. Otro dato relevante es la importancia alcanzada por los canales informales de contratación: referencias de compañeros de trabajo, familiares y amigos o información suministrada por otras empresas. En general, las empresas —sobre todo, las del norte de Portugal— están bastante satisfechas con sus trabajadores transfronterizos.

En definitiva, la presente investigación arroja algo de luz sobre la realidad del trabajo transfronterizo en la euroregión Galicia-Norte de Portugal. Este fenómeno es de innegable importancia no solo para el tejido socioeconómico de las regiones implicadas, sino también por su contribución al desarrollo de un mercado de trabajo unificado y homogéneo en la Europa de la libre circulación de personas. Frente a ello, es resaltante que se trate de individuos cuya cuantificación y caracterización todavía no tienen un hueco en las estadísticas oficiales. En este sentido, compartimos con Valls Campà (2006) la opinión de que la desaparición de la frontera administrativa no ha propiciado que los mercados laborales de ambas regiones se estén integrando en un único mercado laboral de la euroregión.

Por el contrario, se estaría produciendo una segmentación del mismo, causada por las diferencias socioeconómicas y socioculturales entre las dos regiones. No en vano el flujo más numeroso entre ambos lados de la frontera es el protagonizado por trabajadores portugueses poco cualificados, que se desplazan a Galicia a ocupar puestos de trabajo que a los trabajadores gallegos no les interesan, en línea con lo previsto por la teoría del mercado laboral dual. Asimismo —tal como pone de manifiesto, entre otras, la información relativa a los canales de contratación de trabajadores—, entre los dos lados de la frontera predominarían las relaciones laborales informales y poco organizadas. Creemos, por tanto, que el caso analizado ilustra perfectamente alguno de los obstáculos que dificultan la construcción de un mercado de trabajo europeo. Muchos de ellos, solo se pueden superar, tal como ya hemos señalado, mediante la cooperación entre los distintos Estados miembros. En realidad, en términos más generales, estamos ante un destacado ejemplo de los múltiples problemas a los que se enfrenta todo proceso de integración económica entre territorios fronterizos con distintos niveles de desarrollo, problemas probablemente agudizados por la crisis económica de los últimos años.

Referencias bibliográficas

- Bläser, Ralf & Christian Wille (2009). Border commuters in the Grand Duchy of Luxemburg. *Geographische Rundschau*, 61(1), 36-42.
- Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) (2009). *O mercado laboral da eurorexión Galicia-Norte de Portugal e a mobilidade de traballadores*. Santiago de Compostela: CEG.
- Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) (2010). *O mercado laboral da eurorexión Galicia-Norte de Portugal e a mobilidade de traballadores. Informe de indicadores de mobilidade transfronteiriza (07 de maio de 2010)*. Santiago de Compostela: CEG.

- Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) (2011). *O mercado laboral da eurorexión Galicia-Norte de Portugal e a mobilidade de traballadores. Informe de indicadores de mobilidade transfronteiriza (06 de maio de 2011)*. Santiago de Compostela: CEG.
- Confederación de Empresarios de Galicia (CEG) (2012). *O mercado laboral da eurorexión Galicia-Norte de Portugal e a mobilidade de traballadores. Informe de indicadores de mobilidade transfronteiriza (maio de 2012)*. Santiago de Compostela: CEG.
- Decoville, Antoine, Frédéric Durand, Christophe Sohn & Olivier Walther (2010). Spatial integration in European cross-border metropolitan regions: A comparative approach. *CEPS INSTEAD Working Paper* N° 2010-40.
- Díaz Fernández, José Antonio (2007). Las relaciones transfronterizas Galicia-Región Norte de Portugal: estrategias para la dinamización del potencial de desarrollo endógeno de la Euroregión. *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario*, 10, 291-308.
- European Commission (2012). Regional Statistics. *Eurostat*. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region_cities/regional_statistics. Fecha de consulta: 12 de febrero de 2013.
- European Employment Services (Eures) (1999). *Estudio sobre los obstáculos a la movilidad de los trabajadores transfronterizos en la euroregión Galicia-Norte de Portugal*. Valença: Eures.
- European Employment Services (Eures) (2001). *Necesidades ocupacionais no espacio transfronteirizo Galicia-Norte de Portugal*. Valença: Eures.
- European Employment Services (Eures) (2003). *Censo de traballadores transfronteirizos Norte de Portugal-Galicia 2003*. Valença: Eures.
- European Employment Services (Eures) (s.f.a). Eures. El portal europeo de la movilidad profesional. *Eures. Comisión Europea*. <http://ec.europa.eu/eures/home.jsp?lang=es>. Fecha de consulta: 21 de enero de 2012.
- European Employment Services (Eures) (s.f.b). Eures en las regiones fronterizas. *Eures. Comisión Europea*. <http://ec.europa.eu/eures/main.jsp?catId=56&acro=eures&lang=es>. Fecha de consulta: 21 de enero de 2012.
- Gerber, Philippe (2012). Advancement in conceptualizing cross-border daily mobility: The Benelux context in the European Union. *European Journal of Transport and Infrastructure Research*, 12(2), 178-197.
- Gueimonde Canto, Ana, M^a Isabel Diéguez Castrillón, Jose A. Cadima Ribeiro & Eduardo Oliveira (2007). A realidade da mobilidade laboral no sector da construción na Euro-rexión Galiza-norte de Portugal. *Revista de Estudos Euro Rexionais*, 17(2), 45-62.
- Hagen-Zanker, Jessica (2008). Why do people migrate? A review of the theoretical literature. *MPRA Paper* N° 28197. Munich: University Library of Munich.
- Huber, Peter (2012). Do commuters suffer from job-education mismatch? *Applied Economics Letters*, 19(4), 349-352.
- Instituto Galego de Estadística (IGE) y Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte-Observatório das Dinâmicas Regionais (CCDR) (2012). *Anuario Estatístico Galicia-Norte de Portugal 2011*. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia.
- Instituto Nacional de Estatística, IP (INE) (2004). *Retrato da Área Metropolitana do Porto*. Porto: INE-DRN.
- Instituto Nacional de Estatística, IP (INE) (2007). *Estatísticas do Turismo 2006*. Lisboa: INE.
- Lee, Everett S. (1966). A Theory of Migration. *Demography*, 3(1), 47-57.
- MKW Wirtschaftsforschung & Empirica Kft (2009). *Scientific Report on the Mobility of Cross-Border Workers within the EU-27/EEA/EFTA Countries. Final report*. European Commission, DG Employment, Social Affairs and Inclusion. http://www.mkw-gmbh.de/data/files/mkw-files/mkw_workers_mobility.pdf. Fecha de consulta: 15 de febrero de 2013.

- Niebuhr, Annkatrin y Silvia Stiller (2006). Integration and labour markets in European border regions. *Zeitschrift für ArbeitsmarktForschung - Journal for Labour Market Research*, 39(1), 57-76.
- Niebuhr, Annkatrin, Nadia Granato, Anette Haas & Silke Hamann (2012). Does labour mobility reduce disparities between regional labour markets in Germany? *Regional Studies*, 46(7), 841-858.
- Observatorio Transfronterizo España-Portugal (OTEP) (2004). *3º relatório*. Lisboa y Madrid: Ministério das Obras Públicas, Transportes e Comunicações do Portugal y Ministerio de Fomento de España.
- Observatorio Transfronterizo España-Portugal (OTEP) (2006). *4º relatório*. Lisboa y Madrid: Ministério das Obras Públicas, Transportes e Comunicações do Portugal y Ministerio de Fomento de España.
- Observatorio Transfronterizo España-Portugal (OTEP) (2008). *5º relatório*. Lisboa y Madrid: Ministério das Obras Públicas, Transportes e Comunicações do Portugal y Ministerio de Fomento de España.
- Observatorio Transfronterizo España-Portugal (OTEP) (2009). *Evolución de 2003-2008*. Lisboa y Madrid: Ministério das Obras Públicas, Transportes e Comunicações do Portugal y Ministerio de Fomento de España.
- Observatorio Transfronterizo España-Portugal (OTEP) (2011). *6º relatório*. Lisboa y Madrid: Ministério da Economia e do Emprego do Portugal y Ministerio de Fomento de España.
- Palmeiro Piñeiro, José Luis & Miguel Pazos Otón (2008). La euroregión Galicia-Norte de Portugal: una aproximación a la movilidad en el contexto ibérico. *Estudios Geográficos*, 69(264), 215-245.
- Pierrard, Olivier (2008). Commuters, residents and job competition. *Regional Science and Urban Economics*, 38(6), 565-577.
- Saez-Rodriguez, Alberto (2011). The impact of cross-border commuters on occupational wages: Comparison of some nonparametric tests and their application to Geneva's labor market. *Journal of Income Distribution*, 2(2), 55-71.
- Valls Campà, Lluís (2006). Desaparición y persistencia de la frontera entre España y Portugal: el caso de los trabajadores transfronterizos en la euroregión Galicia-Norte de Portugal. *Ritsumeikan Studies in Language and Culture*, 17(4), 273-289.
- Vigani, Aurelio (2011). Transport, border and spatial development in Regio Insubrica. *Geo-Regards*, 4, 95-111.

Fecha de recepción: 8 de marzo de 2012

Fecha de aceptación: 4 de marzo de 2013

Correspondencia: falagan@uvigo.es

pdecarlo@uvigo.es

plorenzo@uvigo.es

Globalización y contabilidad: algunas reflexiones en torno a la obra *El trabajo de las naciones* de Robert B. Reich

Globalization and Accounting: some reflections about *The Work of Nations* by Robert B. Reich

Carlos Valle Larrea

KPMG Perú
Accounting Advisory Services

Robert B. Reich es un prestigioso académico estadounidense (actualmente, ejerce la docencia en la Universidad de California) y columnista habitual de importantes revistas y periódicos de varios países. Fue ministro de Bill Clinton de 1993 a 1997. Ha publicado una cantidad importante de libros; entre ellos, destaca la crítica a *El trabajo de las naciones* (*The Work of Nations*) como una de sus obras más importantes. En el presente artículo, vamos a efectuar un análisis de algunos de los puntos más saltantes contenidos en dicha obra respecto a sus implicancias para el desarrollo de la profesión contable.

1. Una nueva etapa en la evolución de los negocios

Uno de los puntos más destacables de la obra del célebre economista estadounidense John Kenneth Galbraith fue resaltar el papel fundamental de las grandes corporaciones (como la General Motors, Exxon o Ford) dentro de la economía moderna. Mencionaba, por ejemplo, que en 1967 las 2000 empresas más grandes de los Estados Unidos producían el 42% de los bienes manufacturados de dicho país y poseían más del 50% de todos los activos (Galbraith, 1982). Cabe anotar

que esta situación se daba también en otras naciones del mundo desarrollado. Galbraith argumentaba que la economía podía dividirse aproximadamente en dos grandes mitades: la primera, constituida por las grandes corporaciones, que operan en mercados con características de monopolios u oligopolios, controlaban industrias claves como la siderúrgica o la automotriz; y la otra mitad, integrada por empresas de mucha menor envergadura, donde predominaba la competencia. El auge de las corporaciones trajo consigo los beneficios de la productividad en alta escala, que, sin representar una redistribución de la renta, representó una mejora de la calidad de vida del ciudadano promedio. Este hecho se vio también reforzado por el poder de negociación de los grandes sindicatos frente a las corporaciones para mejorar las condiciones salariales de sus afiliados.

Reich analiza la transformación sufrida en el mundo de las corporaciones, ámbito estudiado por Galbraith. Dicha transformación, se debe precisar, es originada por la aparición, dentro de un contexto de apertura de mercados, de una mayor cantidad de centros mundiales de producción estandarizada que generan una competencia a escala mundial entre grandes corporaciones.

¹ Nuestros comentarios han sido elaborados sobre la base de la traducción al español publicada por Javier Vergara Editor S.A. Buenos Aires, Argentina (1993).

El mundo de economía globalizada facilita la movilidad de la mayor parte de factores de producción (como dinero, tecnología o personal calificado), lo cual permite a las grandes empresas instalar centros operativos en cualquier parte del mundo donde resulte rentable. Esto ha dado lugar a la creación de lo que Reich llama *redes empresariales mundiales descentralizadas*, en las cuales el capital puede provenir de Europa; la gerencia y oficinas principales pueden estar localizadas en Estados Unidos; y las plantas, ubicadas en países asiáticos de bajo costo de mano de obra.

El descenso en los márgenes de utilidad de la producción estandarizada, debido a la aparición de competidores a nivel mundial, ha llevado a las grandes corporaciones a pasar de la producción en altos volúmenes de bienes y servicios a obtener sus principales beneficios sobre la base de ofertar mercancías especializadas, de alto valor y escala de producción reducida. Reich da elocuentes ejemplos de siderúrgicas que ya no dependen de la fabricación de barras de acero estándar en plantas con miles de operarios, sino que obtienen sus mayores márgenes de aceros extra livianos destinados a usos muy específicos (partes de automóviles o equipos de tecnología de punta). Estos requieren de plantas mucho más pequeñas para ser fabricados, pero estas deberán ser sumamente

especializadas o empresas de telecomunicaciones cuyo mayor filón de utilidades no está en los servicios usuales de comunicación, sino en la prestación de servicios de videoconferencias o sistemas de telefonía cerrados. Se trata de mercados en constante evolución, en los que las empresas deben estar sumamente atentas a los cambios en las necesidades y preferencias de sus clientes para continuar brindándoles soluciones y seguir siendo rentables. Para ello, deberán contar con personal altamente capacitado en estas actividades.

Para que estas redes mundiales puedan operar de la manera más eficiente y rentable, es necesario contar con personal especializado en identificar necesidades de clientes (que pueden ser, como menciona Reich, entre otros, productos químicos, maquinaria, argumentos legales o instrumentos financieros), y plasmar dichas necesidades en nuevos productos. También, se debe contar con otros expertos que sirvan de nexo entre los identificadores de necesidades y los creadores de productos que las satisfagan². Reich llama a este tipo de profesionales *analistas simbólicos*, y los diferencia de aquellos trabajadores dedicados a los servicios rutinarios de producción y la prestación de servicios personales, caracterizados por realizar labores en su mayor parte monótonas y rutinarias³.

² Reich hace hincapié en el hecho de que en las grandes corporaciones estudiadas por Galbraith también se efectúan labores de investigación de mercado y desarrollo de nuevos productos, pero están usualmente referidas a bienes sumamente estandarizados destinados a grandes masas de consumidores. Ello resulta una actividad completamente diferente en cuanto a su enfoque e inversión de recursos a la referida al desarrollo de productos altamente especializados destinados a nichos sumamente segmentados del mercado.

³ Reich no limita los tipos de trabajadores a estas tres categorías, menciona otras (aunque sin darles ningún criterio sistemático como la triada anterior): a los trabajadores rurales, de industrias extractivas, maestros y empleados públicos. En ciertas sociedades, el peso de este tipo de trabajadores puede ser muy significativo. De estas categorías, los ingresos de los empleados públicos y maestros dependen fundamentalmente de la capacidad contributiva del resto de la colectividad, por lo que un descenso en esta afectará también sus remuneraciones, por más que se encuentren protegidos de la competencia. Respecto a los trabajadores directamente involucrados en actividades rurales (agricultura, ganadería) y de industrias extractivas, estos podrían considerarse en una condición similar a la categoría de servicios rutinarios de producción. La excepción radica en que están en parte protegidos por las rentas que generan las rentabilidades decrecientes del suelo y el agotamiento de recursos, que los pueden alejar de una tendencia permanente al deterioro de sus ingresos, tema que requiere de un análisis mayor que excede los alcances del presente trabajo.

El autor señala acertadamente que estas categorías de labores rutinarias pueden darse tanto en las industrias tradicionales de producción (obreros dedicados a ensamblar automóviles o picar rocas dentro de una explotación minera) como en industrias de tecnología de punta o de servicios (extracción de datos rutinarios en computadoras, llenado de solicitudes de crédito, etcétera).

A su vez, Reich advierte que la conexión de los mercados internos de los países con el mundo (como, por ejemplo, a través de los tratados de libre comercio y la formación de grandes bloques económicos) y la gran movilidad actual de los factores de producción tiene como resultado un incremento cada vez mayor de los ingresos de los analistas simbólicos. Ello se enfrenta a una progresiva pauperización de las remuneraciones de los trabajadores rutinarios. Ello, cabe anotar, está implicando una brecha cada vez mayor entre ricos y pobres, no solo en países desarrollados caracterizados por una desigual repartición de la renta —como EE.UU. o Francia—, sino en naciones otrora sumamente homogéneas en la distribución de ingresos, como los países escandinavos. En contraste, la globalización y movilidad de los factores de producción han permitido mejorar los estándares de vida de las poblaciones de muchos países subdesarrollados, captadas para la producción en masa de bienes, gracias a sus bajos costos remunerativos. Sin embargo, esta incorporación no implica una garantía permanente de mejora. Si bien los costos de la mano de obra de estos países se seguirán manteniendo en ventaja comparativa frente a sus similares de los países desarrollados, pueden los grandes capitales identificar otros estados o territorios con costos más económicos aún y decidir un desplazamiento de los centros de producción, lo cual trae consigo pérdidas importantes de puestos de trabajo.

Reich señala que una consecuencia de la creación de redes mundiales empresariales descentralizadas y de la gran movilidad de los factores de producción es la pérdida de la identificación de las grandes corporaciones con los intereses de una nación particular. Estas empresas pueden tener sus oficinas principales en un país específico, pero su plana gerencial, trabajadores, accionistas y principales activos se encuentran dispersos en diferentes países del mundo. En esa medida, sus formas de pensar e intereses no necesariamente apuntan en una dirección tan unificada como sería si se tratara, por ejemplo, de una empresa cuyos accionistas, plantas, oficinas administrativas, gerentes y trabajadores fueran exclusivamente estadounidenses, peruanos o brasileños.

El éxito de la economía de los países capitalistas para lograr la mejoría de los niveles de vida e ingresos de la población (que corresponde a la etapa de las grandes corporaciones nacionales, estudiadas por Galbraith) fue siempre esgrimido como una evidencia de lo falaz de la tesis marxista sobre una progresiva pauperización de los trabajadores. No obstante, las tendencias actuales detectadas por Reich de una disminución progresiva de los ingresos de los trabajadores rutinarios en los países capitalistas abogan a favor del argumento marxista, respecto a la existencia de factores que retardan la crisis, pero que no impiden que esta se produzca —inevitablemente— dentro de las grandes economías capitalistas. En tal sentido, es muy interesante el análisis que hace David Harvey (1990) de la aparente ubicación fuera del orden lógico de un último capítulo denominado «La moderna teoría de la colonización», correspondiente al primer tomo de *El Capital* (el único que Marx llegara a publicar en vida). Para Harvey el final predecible de la obra debió ser el capítulo anterior sobre el origen de la acumulación originaria.

Respecto a ello, argumenta que este capítulo final busca dar tentativamente respuesta a una interrogante planteada por Hegel en su obra *Filosofía del derecho* respecto a la necesidad que tienen las sociedades maduras económicamente de expandirse a otros territorios. Marx efectúa su análisis del capitalismo y lo considera normalmente como un sistema cerrado. Ello lo lleva a ignorar en la mayor parte de su obra los problemas derivados del comercio exterior. No obstante, en ciertas citas de *El Capital* (reseñadas por Harvey), hace un esbozo de la importancia de esta actividad para reducir las crisis internas de caída de beneficios empresariales, sobreexplotación y pauperización de los trabajadores dentro de una sociedad capitalista, a cambio de exportarlas a nuevos territorios en los que encuentra nueva fuerza laboral y nuevos mercados para su producción. Harvey señala que los intereses de ciertos grupos empresariales buscan generar alianzas a nivel local (una de ellas sería, por ejemplo, el pacto nacional celebrado en Estados Unidos entre el Gobierno, los sindicatos y los empresarios, que —conforme con Reich— existió durante la época de oro de las grandes corporaciones netamente norteamericanas. Este buscaba hacer frente a la amenaza comunista y convertir a cada trabajador en un consumidor de los bienes fabricados por la gran industria). Dichos pactos son traspuestos por algunos agentes atraídos por la búsqueda de mayores ganancias en el extranjero, como las transnacionales que mudaron sus centros de producción estandarizados fuera de territorio estadounidense con la resultante disminución de las rentas de los trabajadores industriales. Aunque el capitalismo dista mucho de haberse expandido hasta el último rincón del globo, es evidente que la tendencia identificada por Reich apunta a probar el retorno (bajo «efecto boomerang») del problema de la acumulación que buscaba solucionar el traslado de los grandes capitales hacia el exterior, tal como lo previó Marx.

2. La sociedad del conocimiento y sus repercusiones en los conceptos de propiedad y gestión empresarial

El libro de Reich es concordante con las ideas desarrolladas por autores como Peter Drucker (*The Age of Discontinuity*), Fritz Matchlup (*The Production and Distribution of the Knowledge in the United States*) y Yoneji Masuda (*The Information Society as Post-Industrial Society*), respecto a la importancia del conocimiento como principal factor creador de riqueza. En este caso, se enfatiza, en especial, en el conocimiento manejado por los analistas simbólicos, lo cual desplaza como factores de menor importancia a las grandes concentraciones de activos tangibles (máquinas, edificios o inventarios de mercaderías). Reich señala que las empresas productoras de bienes y servicios especializados no requieren de una gran infraestructura material ni ejércitos de trabajadores como las compañías de producción masificada, y que su activo más valioso lo constituye el conocimiento especializado de sus analistas simbólicos. Ello es así al punto tal que las compras de empresas pierden sentido cuando no logran retener al personal clave. Puede ser que la adquisición se sostenga durante un lapso de tiempo, porque se adquiere alguna marca de reconocido prestigio en el mercado, pero la misma no logrará mantenerse en el largo plazo, de no poder contar la red empresarial con sus trabajadores clave u obtener cuadros de reemplazo de la misma capacidad intelectual.

Sin embargo, lo más revolucionario del impacto de la primacía del conocimiento como principal factor de producción estriba en el cambio del rol del empresario dentro de las redes empresariales y la posibilidad de democratizar la facilidad para hacer empresa a todo aquel poseedor de las habilidades necesarias. Los medios de producción, usualmente, han estado aso-

ciados a bienes tangibles como la tierra y las máquinas o derechos, pero el conocimiento especializado de ciertos analistas simbólicos dentro de las redes empresariales resulta mucho más difícil de ser retenido por un empresario tradicional. En el pasado, la destreza excepcional de un tejedor no bastaba para hacer brotar de la nada toda la infraestructura material que requería para ser empresario. El producto que fabricaba tenía una estructura de costos en la que la importancia del componente físico (materia prima, esfuerzo humano, maquinaria empleada) era abrumadoramente mayor al valor que podía tener el conocimiento especializado de técnicas y procesos. Mientras, en muchas actividades de hoy, el saber especializado constituye el valor más importante de ciertos productos y servicios, que por sí solo puede atraer tras de sí a los demás factores de producción. Concretamente, las habilidades de un creativo publicista, un especialista en sistemas o un renombrado biólogo molecular pueden constituir, con su amplia capacidad y un modesto capital, negocios que pueden lograr un crecimiento espectacular en un período relativamente corto de años. Estas especiales habilidades no son monopolio de nadie: pueden ser desarrolladas por todo aquel que, con suficiente dedicación, explote el potencial innato que posea, siempre que haya recibido una educación descubridora de potenciales, no necesariamente vinculada a los centros de mayor prestigio⁴. Muchos ejemplos hay de notables profesionales que han salido de escuelas modestas y han alcanzado logros sorprendentes.

Cierto es, sin embargo, que no basta solo la habilidad técnica para constituir un negocio rentable. Para llegar a ser un empresario exitoso, se requiere, también, de aptitudes administrativas, que permitan interactuar apropiadamente con su entorno y hacer rentable la operación explotada. No obstante, estos individuos dotados de habilidades técnicas pueden subcontratar este tipo de servicios administrativos o recurrir al apoyo de un grupo idóneo de tecnócratas. No nos olvidemos que uno de los tipos de analistas simbólicos mencionados por Reich es el de aquellos que sirven de nexo entre los que identifican las necesidades potenciales de clientes específicos y quienes cristalizan estas necesidades en productos tangibles. Incluso, las actividades de nexo que realizan algunos analistas simbólicos pueden llegar a constituir de por sí líneas de negocios, que corresponden a habilidades técnicas atrayentes de los factores secundarios de capital.

El conocimiento especializado de un analista simbólico es inherente a su persona y, así como no puede ser controlado tan eficazmente como lo hace el capital con los recursos materiales, tampoco puede ser transferido a sus herederos. A partir de ello, se corta un mecanismo de acumulación generacional de gran importancia para la acumulación capitalista⁵. El analista simbólico puede transferirle a sus hijos las acciones del negocio, pero esto no garantiza su perdurabilidad —aun si es administrado por tecnócratas—, puesto que, como ya vimos, puede surgir en otro punto de las redes empresariales un nuevo analista simbólico

⁴ Reich enfatiza la cada vez mayor divergencia que existe entre la formación de los hijos de los analistas simbólicos respecto a una deficiente preparación de los niños de los trabajadores rutinarios. La superación de esta brecha constituye uno de los reiterados llamados que efectúa a lo largo de su libro.

⁵ Fernand Braudel (2006) ha señalado la notoria importancia que ha tenido para el desarrollo capitalista de Occidente la gestación de importantes fortunas familiares a lo largo de varias generaciones. Ello, cabe anotar, no ocurría en el medioevo en la sociedad china —en la que los cargos de mandarín eran por concurso público— o el mundo islámico —en el que la posesión de tierras era temporal, debido a que pertenecían al monarca—. En estas dos civilizaciones, las familias dominantes eran periódicamente desplazadas, lo cual frenaba cualquier tendencia de acumulación sostenida.

armado únicamente con su talento y puede desplazar a las empresas de antigua generación. La forma societaria más racional para este tipo de negocios la constituye las sociedades de personas en las cuales los propietarios no pueden legar a sus descendientes la propiedad y dirección. Ello es asumido por sucesivas generaciones de profesionales exitosos, cuya salida de la organización es desalentada con la motivación futura de alcanzar la cúspide.

En las redes empresariales de Reich, el sistema capitalista no desaparece, pero evoluciona hacia una nueva modalidad, en la que el conocimiento adquiere cada vez mayor preponderancia. Su efecto más tangible en la economía es generar un cambio tecnológico que puede llegar a alterar significativamente patrones de consumo, modificar técnicas de organización del trabajo y ampliar la base de bienes y servicios cada vez más a la medida y gusto de los usuarios.

3. Los retos para la contabilidad dentro de un entorno económico dominado por el conocimiento

La característica clave de los exitosos analistas simbólicos estudiados por Reich estriba en comerciar con símbolos como datos, fórmulas o argumentos legales que representan abstracciones de la realidad. Dichas abstracciones «se pueden reordenar, alterar y experimentar con ellas, comunicarlas a otros especialistas y, finalmente, convertirlas nuevamente en realidad» (1993, p. 177) Aunque los retos planteados en el libro de Reich poseen una fuerte connotación económica, no dejan de ser indiferentes a la problemática contable por, entre otras, las razones enumeradas a continuación:

1. Las normas internacionales de información financiera (NIIF) constituyen parte de los datos complejos manejados actualmente en el mundo

de los negocios. Algunas NIIF contienen asuntos de altísima dificultad (pensemos, por ejemplo, en ciertos temas referidos a instrumentos derivados, impuesto a la renta diferido o mediciones de plusvalía), cuyo cabal entendimiento e interpretación dentro de casos concretos constituye dominio de pocos y cotizados especialistas. No en vano Reich incluye a ciertos profesionales de la contabilidad dentro del selecto grupo de analistas simbólicos, pues manipulan «argumentos contables» utilizados para presentar información vital para la marcha de las empresas y la toma de decisiones de inversión.

2. La organización de grupos económicos en redes mundiales descentralizadas, carentes de propietarios claramente vinculados a un país específico, genera muchas dificultades para identificar y definir los conceptos de partes relacionadas tratadas por las NIIF, tales como las relaciones de matriz-subsidiaria, inversionista-asociada o partícipe-negocio conjunto. Muchos grupos empresariales internacionales hoy están conformados por una frondosa extensión de vehículos legales, en la que no es extraño observar la presencia de entidades *off shore*, algunas domiciliadas en paraísos fiscales, matrices que son a su vez subsidiarias de otra empresa o la existencia de entidades como fondos de inversión o fideicomisos. Discernir e identificar relaciones de vinculación dentro de este contexto implica un riguroso uso del principio de realidad económica sobre forma legal establecida en el marco conceptual de las NIIF. Para fortalecer la aplicación de dicho principio, ha sido emitido un paquete importante de normas con vigencia internacional a partir de 2013: las NIIF 10 (Estados financieros consolidados), NIIF 11 (Acuerdos conjuntos) y NIIF 13 (Información a revelar sobre participaciones en otras entidades). Estas últimas sustituyen

o modifican la regulación contable anterior sobre este tema, conformadas por las NIC 24, 27, 28 y 31. La nueva definición del concepto de control —que trae la NIIF 10— está mucho más adaptada a este tipo de organización empresarial extendida y con vehículos legales de diversa índoles respecto a la definición sobre el mismo tema de la NIC 27. Además, constituye un importante paso adelante para una presentación más completa de las transacciones de un grupo económico.

3. No se ha desarrollado aún una teoría completa respecto a la contabilización del conocimiento como intangible. Pese a constituir un tema cada vez más trascendente en muchos negocios, no corresponde a un asunto planteado con la importancia del caso en las NIIF. La objeción principal para dar una expresión contable al conocimiento se debe a que no es controlado por las entidades, sino que pertenece a su personal, por lo cual carece de una de las características fundamentales requeridas para reconocer un activo conforme al marco conceptual de las NIIF. La cuantificación del conocimiento como intangible suele aparecer en procesos de combinaciones de negocios (regulados por la NIIF 3) bajo la forma de plusvalía, mayor valor pagado respecto al valor razonable de los activos netos de un negocio pero mezclado con otra serie de conceptos que esta NIIF denomina «intangibles no identificados». No obstante, esta presentación no refleja uno de los activos que justifica la compra de muchas entidades, especialmente aquellas caracterizadas por una gran innovación y presencia

de personal talentoso. Dentro de un modelo contable cada vez más apoyado en el concepto de valor razonable, negarle el criterio de separabilidad y cuantificación al que puede constituir el activo que genera el mayor valor dentro de muchos negocios puede constituir una de las distorsiones más notorias a ser eliminadas en el futuro por las NIIF.

Por las razones esgrimidas, la obra de Robert B. Reich muestra una importante tendencia en la marcha actual de los negocios y brinda, también, razones para interpretar, en parte, la crisis económica que hoy afecta a la mayor parte de las grandes economías mundiales. De este modo, le plantea a la contabilidad una serie de retos que debe responder como parte de su rol fundamental de reflejar la gestión de las empresas.

Referencias bibliográficas

- Braudel, Fernand (1996). *La dinámica del capitalismo*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Galbraith, John K. (1982). La imagen válida de la economía moderna. *Anales de un Liberal Independiente*, Volumen 1. Barcelona. Gedisa S.A.
- Harvey, David (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Reich, Robert B. (1993). *El Trabajo de las Naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*. Traducida por Javier Vergara. Buenos Aires: Vergara.

Fecha de recepción: 20 de mayo 2013

Fecha de aceptación: 31 de mayo de 2013

Correspondencia: cvalle@mail.com

Santiago Cantarero Sanz

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, filomado en Estudios Avanzados de Economía, por la Universitat de València y máster en Dirección de Empresas Cooperativas por la Universidad Politécnica de Valencia. Profesor universitario. Se dedica a la investigación de políticas económicas basadas en el desarrollo endógeno, tanto en el ámbito rural, local y distritos industriales, así como en su repercusión en la creación de empresas y empleo. Miembro de la Asociación Científica de Economía y Dirección de la Empresa (Acede) y Motiva, además de docente en el Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local (IIDL). Durante más de 15 años, ha compatibilizado la labor docente e investigadora con la de emprendedor en sectores diversos. Tiene publicados numerosos artículos sobre su área de investigación, además de la participación como ponente en congresos sobre desarrollo local y emprendimiento.

Pablo de Carlos Villamarín

Doctor en Economía por la Universidad de Vigo (España). Profesor ayudante doctor del Departamento de Organización de Empresas y Marketing de dicha universidad. En la actualidad, imparte su docencia en la Facultad de Ciencias Empresariales y Turismo de Ourense. Entre sus líneas de investigación se encuentran el análisis de impacto económico, la economía sectorial o el análisis económico del turismo. Sus publicaciones incluyen boletines de coyuntura, libros o artículos en revistas como *Current Issues in Tourism* (Reino Unido), indexada en JCR Social Science Edition (3^{er} cuartil dentro de la categoría Hospitality, Leisure, Sport & Tourism); *Revista Galega de*

Economía (España), indexada en Scopus, GeoBase, ISOC, Latindex, Redalyc o IN-RECS; o *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* (España), indexada en Scopus, Science Direct, ISOC, Latindex, Redalyc o IN-RECS. En la actualidad, su interés se dirige hacia el análisis económico de la eficiencia de las organizaciones en el ámbito del turismo y el deporte.

Jorge Falagán Mota

Doctor en Economía por la Universidad de Vigo (España). Profesor titular de universidad del Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas de dicha universidad. En la actualidad, imparte su docencia en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Vigo. Entre sus líneas de investigación se encuentra la dinámica económica, la economía sectorial, el análisis de impacto económico o la economía del transporte. Sus publicaciones incluyen boletines de coyuntura, colaboraciones en obras colectivas como el libro *Festschrift zur Ehre Karl Georg Zinn*, editado por Metropolis-Verlag (Alemania), o artículos en revistas como *Cuadernos de Economía* (España), indexada en Scopus, ScienceDirect, Periodicals Index Online (PIO), Ciencias Sociales y Humanidades (ISOC), Dialnet o Latindex. Asimismo, ha participado en numerosos proyectos y contratos de investigación, competitivos y no competitivos, financiados por distintas administraciones, empresas y organismos. Actualmente, uno de sus campos de interés es el análisis económico de los procesos de integración regional dentro de la Unión Europea.

Pedro Lorenzo Alonso

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago de Compostela (España) y máster en

Economía del Transporte por la Universidad Carlos III de Madrid (España). Profesor titular de escuela universitaria del Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Vigo. Actualmente, imparte su docencia en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Vigo. Entre sus líneas de investigación se encuentran la economía sectorial y la economía del transporte. Sus publicaciones incluyen boletines de coyuntura o libros como *Estructura del gasto y financiación en la Universidad de Vigo. Alternativas y propuestas a la situación actual*. Asimismo, ha participado en numerosos proyectos y contratos de investigación, competitivos y no competitivos, financiados por distintas administraciones, empresas y organismos. En la actualidad, su interés se centra en el análisis económico de los procesos de integración regional dentro de la Unión Europea, con especial atención a las redes de transporte.

David S. Murphy

Ph.D. y MBA por la Universidad del Estado de Washington, EE.UU. CPA (Contador Público Certificado) con licencia para practicar en el Commonwealth de Virginia, CFS (Especialista Certificado en Fraudes) y CFP (Planificador Financiero Certificado). Es miembro de la mesa directiva de la Asociación de Especialistas Certificados en Fraude. Ha capacitado investigadores de fraude del sector público en diversos países de Latinoamérica, Europa Oriental, Asia Central y Oriente Medio. Ha sido profesor visitante en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Se desempeñó como director académico de la Maestría en Auditoría y Control Financiero en la Universidad Católica de Bolivia. Fue director del programa de reforma contable en Uzbekistan. También, fue director de investigaciones y profesor de la Escuela Nacional de Control en el Perú. Es autor de numerosos artículos publicados en los EE.UU., América Latina y Europa y coautor de dos importantes libros de contabilidad. Actualmente se desempeña como coordinador del Programa de Contabilidad en la Universidad de Lynchburg en Virginia, EE.UU.

Yesenia Verónica Polanco Pantoja

Licenciada en Administración de Empresas por la Universidad Politécnica de Nicaragua (Upoli), máster en Ciencias de la Educación y Didáctica por la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-Managua), con cursos de posgrado en Formulación y Evaluación de Proyectos, Dirección Estratégica, entre otros. Es candidata a doctora en Ciencias Empresariales con especialidad en Empresa Familiar y Emprendedores por la Universidad Antonio de Nebrija, Madrid (España). Se ha desarrollado por más de diez años como docente investigadora y consultora en temas empresariales y educativos. Dirige la Escuela de Ciencias Económicas y Administrativas en la Universidad Evangélica Nicaragüense Martin Luther King Jr (Uenic-MLK). A la fecha, ha publicado el artículo «Nicaragua: paradoja entre la satisfacción y la desigualdad», en la *Revista Asociación de Universidades Privadas de Centroamérica* (Auprica), número 6, volumen 3, año 2011.

Francisco Puig Blanco

Francisco Puig es titular de universidad y director del Máster en Estrategia del Departamento de Dirección de Empresas (Universidad de Valencia, España). Realizó su doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales con Premio Extraordinario. Ha sido profesor visitante en HEC-Montreal (Canadá), Manchester Business School y King's College London (UK). Está especializado en estrategia, internacionalización *turnaround* y *clusters*/distritos industriales. Ha publicado casi medio centenar de trabajos, algunos de ellos en revistas líderes (*International Journal of Operations & Production Management*, *International Business Review*, *European Journal of Operational Research*) así como libros y capítulos (Routledge Taylor & Francis Group). Está afiliado a Acade, European International Business Academy (Eiba), European Academy of Management (Euram) y Motiva. Su interés como investigador se centra en la intersección entre Localización-Estrategia-Performance.

Carlos Valle Larrea

Contador público colegiado egresado de la Universidad de Lima en 1993. Se desempeñó como auditor financiero durante dieciocho años en Pazos, López de Romaña, Rodríguez, representantes en el Perú de BDO. Actualmente, es gerente senior de Accounting Advisory Services en KPMG-Perú. Asimismo, se desempeña como docente universitario de pregrado y diplomados, donde imparte cursos sobre normas internacionales de información financiera. También, es miembro del Instituto Peruano de Investigación y Desarrollo Tributario (Ipidet). Ha publicado artículos sobre temas contables en revistas del Perú y el extranjero.

Renée Antonieta Villagra Cayamana

Abogada por la Universidad Católica de Santa María de Arequipa y máster en Tributación (L.L.M.) por la Universidad de Florida, Estados Unidos (2000). Participó en las negociaciones de los convenios para evitar la doble imposición, vigentes con Chile, Canadá y la Comunidad Andina; así como en rondas parciales con España y Francia. Es autora de investigaciones y artículos vinculados a tributación nacional e internacional publicados en el Perú, España, Panamá y Holanda. Tuvo a su cargo la elaboración del Manual de CDI, publicado por la Asociación Fiscal Internacional (IFA 2008). Ha participado en los foros mundiales de Tributación Internacional organizados por la OCDE y por la ONU, en París (2001 y 2012) y Ginebra (2005 y 2008), respectivamente. Ha sido funcionaria de la SUNAT. En la actualidad, es corresponsal del International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD), docente en las maestrías en Derecho Tributario y en Derecho Empresarial de la PUCP y consultora de tributación internacional y precios de transferencia.

Jorge Antonio Villagra Cayamana

Abogado por la Universidad Católica de Santa María de Arequipa (2000). Máster en Tributación Internacional

por la Universidad de Florida, Estados Unidos (2006); graduado con la investigación «Transfer Pricing in Latin America». Se ha desempeñado como abogado tributarista en la ciudad de Arequipa hasta el año 2011. Ha sido consultor en asuntos tributarios internacionales de la Dirección General de Política de Ingresos Públicos (DG-PIP) del Ministerio de Economía y Finanzas (2012). Ha participado en diversos eventos tributarios, entre otros, el Seminario de Derecho Internacional, organizado por la Universidad de Florida en Santiago de Chile en mayo de 2012. Se desempeña como docente universitario de pre y postgrado en diversas universidades del Perú. También, es autor de artículos y monografías relacionadas con tributación nacional e internacional. En la actualidad, es abogado senior en el área de Tax Services de Ernst & Young - Perú.

Luis Wong Valdiviezo

Economista por la Universidad Nacional de Piura, con estudios de Maestría en Economía en la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), Maestría en Promoción del Desarrollo con mención en Planificación Económica, y Ph.D en Política y Gestión del Desarrollo por la Universidad de Antwerpen (Bélgica). Es profesor ordinario asociado a tiempo completo en el Departamento Académico de Ciencias de la Gestión, Facultad de Gestión y Alta Dirección de la PUCP. Se ha desempeñado como planificador, subdirector y director en el ex Instituto Nacional de Planificación (INP). Ha sido responsable del área de planificación y evaluación técnica del Programa de Capacitación Laboral Juvenil (Projovent) y asesor en el despacho viceministerial de promoción del empleo y micro y pequeña empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. También, es exfuncionario del Foncodes. Es docente invitado en posgrado en distintas universidades del país. Es autor de artículos publicados en revistas académicas y de divulgación profesional, coautor de libros sobre temas de crecimiento económico, empleo, distribución del ingreso, competitividad empresarial, agricultura.

INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

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

Nuestro objetivo es que los lectores aprecien el contenido de los artículos como una fuente importante de consulta y referencia en su quehacer académico o empresarial. De igual modo, se espera que estos contribuyan al estudio y debate de los temas que nuestros colaboradores aportan en cada publicación.

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

En cuanto a las citas bibliográficas de otros autores, estas deberán ser incluidas en los artículos mediante

la norma de referencias parentéticas (apellido, año, página). Asimismo, se debe tener en cuenta que todo texto que sea citado en el contenido del artículo deberá figurar de manera obligatoria en la bibliografía.

Los artículos propuestos para su publicación deberán adecuarse a los siguientes lineamientos generales:

- Presentación en Microsoft Word.
- Formato A-4, espacio y medio, letra Arial 11.
- La extensión aproximada debe fluctuar entre quince (15) y veinte (20) páginas. Ello incluye gráficos y cuadros, los cuales deberán ser entregados, adicionalmente, en PowerPoint, Excel y otros similares que se hayan empleado en su elaboración.
- Resumen (200 palabras aproximadamente), palabras clave (4) y título en español e inglés.
- Citas y referencias bibliográficas debidamente especificadas de acuerdo a las pautas del manual de estilo que emplea el Fondo Editorial de la PUCP, el cual puede ser consultado en la siguiente dirección:

<http://www.pucp.edu.pe/documento/publicaciones/manual_estilo_fondo_editorial.pdf>

Contabilidad y Negocios se publica dos veces al año, en julio y noviembre.

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

INSTRUCTIONS TO THE AUTHORS

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

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

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

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

mentioned in the article need to be published in the bibliography.

The articles presented for publication must respect the following conditions:

- Microsoft presentation
- A4 format, one and half space, font: Arial 11
- Among fifteen (15) to twenty (20) pages extend, including graphics and charts, they have to be handed additionally in Power Point, Excel and others used in its work.
- Abstract (200 words), keywords (4) and title in Spanish and English
- Footnote and bibliography references clearly mentioned, according to the steps used in the Register Style from PUCP, which can be checked in the electronic journal version, in the following address:

<http://www.pucp.edu.pe/documento/publicaciones/manual_estilo_fondo_editorial.pdf>

Contabilidad y Negocios is published twice a year, in July and November.

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

TABLE OF CONTENTS

EDITORIAL	3
BANKING AND FINANCE	
Investor decisions through the lens of behavioral economics David S. Murphy	5
TAXATION	
The most-favoured-nation clause in tax treaties: tool for potential reduction of withholding income tax applicable to Chile and Canada Renée Antonieta Villagra Cayamana and Jorge Antonio Villagra Cayamana	15
STRATEGIC MANAGEMENT	
Characterization of new international business of traditional manufacturing industries Santiago Cantarero Sanz and Francisco Puig Blanco	33
MANAGEMENT	
Do responsible business practices contribute to poverty reduction? Yesenia Polanco Pantoja	43
Health and primary education and institutions, implications in the development of the competitiveness since 2007-2011 Luis Wong Valdiviezo	57
ECONOMY	
Cross-border mobility of workers between Galicia and north of Portugal Jorge Falagán Mota, Pablo de Carlos Villamarín and Pedro Lorenzo Alonso	77
OPINION	
Globalization and accounting: some reflections about <i>The Work of Nations</i> by Robert B. Reich Carlos Valle Larrea	95
Contributors	102
Instructions to the authors	105