

PECVNIA

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

2008

6

PECVNIA

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Pecvnia (Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León) es una publicación semestral con una marcada orientación interdisciplinar e intercultural. Su temática abarca todas las áreas del saber que confluyen en el mundo contemporáneo de la economía y la empresa. Con carácter anual se edita también un número monográfico.

Pecvnia da cabida a aportaciones científicas originales. El Consejo de Redacción, oído el parecer de los miembros del Consejo Asesor, compuesto por especialistas externos a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León, publica los originales seleccionados. Los trabajos pueden estar redactados en español, francés o inglés.

Pecvnia está referida en los siguientes catálogos y bases de datos:

Latindex, DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades y Ciencias Sociales y Jurídicas), ISOC (CINDOC-CSIC) y Dialnet.

Redacción y correspondencia:

PECVNIA
Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales
UNIVERSIDAD DE LEÓN
Campus de Vegazana, s/n
24071 León (España)
ulepec@unileon.es

<http://www3.unileon.es/pecvnia/pecvnia.htm>

© Universidad de León
Secretariado de Publicaciones
© Los autores
ISSN: 1699-9495
Depósito Legal: LE-1514-2005
Impresión: Universidad de León. Servicio de Imprenta

CONSEJO ASESOR

Temi Abimbola	<i>Univ. of Warwick (Reino Unido): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Manuel Ahijado Quintillán	<i>Univ. Nacional de Educación a Distancia: Fundamentos del Análisis Económico</i>
Alejandro Álvarez Béjar	<i>Univ. Nacional Autónoma de México (UNAM): Economía Aplicada</i>
Ana María Arias Álvarez	<i>Univ. de Oviedo: Contabilidad</i>
Valentín Azofra Palenzuela	<i>Univ. de Valladolid: Economía Financiera</i>
Laurentino Bello Acebrón	<i>Univ. de La Coruña: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
José María Bravo Gozalo	<i>Univ. de Valladolid: Filología Inglesa</i>
Manuel Breva Claramonte	<i>Univ. de Deusto: Filología Inglesa</i>
Jaime Cabeza Pereiro	<i>Univ. de Vigo: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
Rafael Calvo Ortega	<i>Univ. Complutense de Madrid: Derecho Financiero y Tributario</i>
Hilario Casado Alonso	<i>Univ. de Valladolid: Historia e Instituciones Económicas</i>
José Luis Chamosa González	<i>Univ. de León: Filología Inglesa</i>
Ana Isabel Fernández Álvarez	<i>Univ. de Oviedo: Economía Financiera</i>
Manuel Fernández Bagüés	<i>Univ. Carlos III: Fundamentos del Análisis Económico</i>
Esteban Fernández Sánchez	<i>Univ. de Oviedo: Organización de Empresas</i>
Juan Manuel de la Fuente Sabaté	<i>Univ. de Burgos: Organización de Empresas</i>
Montserrat Gárate Ojanguren	<i>Univ. del País Vasco: Historia e Instituciones Económicas</i>
Ricardo García Macho	<i>Univ. Jaume I: Derecho Administrativo</i>
Myriam García Olaya	<i>Univ. de Cantabria: Economía Financiera</i>
Isabel García Planas	<i>Univ. Politécnica de Cataluña: Matemática Aplicada</i>
Avelino García Villarejo	<i>Univ. de Valladolid: Economía Aplicada</i>
José Luis García-Pita y Lastres	<i>Univ. de La Coruña: Derecho Mercantil</i>
Francesco Giunta	<i>Univ. degli Studi di Firenze (Italia): Economía Financiera</i>
Andrés González Carmona	<i>Univ. de Granada: Estadística e Investigación Operativa</i>
Luis Ángel Guerras Martín	<i>Univ. Rey Juan Carlos: Organización de Empresas</i>
Ramón Gutiérrez Jáimez	<i>Univ. de Granada: Estadística e Investigación Operativa</i>
Esther Hernández Longas	<i>Univ. de Alcalá: Filología Francesa</i>
Juan Hernangómez Barahona	<i>Univ. de Valladolid: Organización de Empresas</i>
Rafael Herrerías Pleguezuelo	<i>Univ. de Granada: Economía Aplicada</i>
Esteban Indurain Eraso	<i>Univ. Pública de Navarra: Análisis Matemático</i>

Marko Järvenpää	<i>Univ. de Jyväskylä (Finlandia): Economía Financiera</i>
Antonio López Hernández	<i>Univ. de Granada: Contabilidad</i>
Paul D. McNelis	<i>Fordham University, New York (USA): Contabilidad</i>
Miguel Ángel Malo Ocaña	<i>Univ. de Salamanca: Fundamentos del Análisis Económico</i>
Fernando Manrique López	<i>Univ. de Deusto: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
José Ramos Pires Manso	<i>Univ. de Beira Interior (Portugal): Economía Aplicada</i>
Danuta Marciniak-Neider	<i>Univ. of Gdańsk (Polonia): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Jesús Martínez Girón	<i>Univ. de La Coruña: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
Urbano Medina Hernández	<i>Univ. de la Laguna: Economía Financiera</i>
Alejandro Menéndez Moreno	<i>Univ. de Valladolid: Derecho Financiero y Tributario</i>
Marta Menéndez Rodríguez-Vigil	<i>Univ. Paris IX-Dauphine (Francia): Fundamentos del Análisis Económico</i>
Alberto de Miguel Hidalgo	<i>Univ. de Salamanca: Economía Financiera</i>
Mario J. Miranda	<i>Victoria University, Melbourne (Australia): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
José Ignacio Morillo-Velarde Pérez	<i>Univ. Pablo de Olavide: Derecho Administrativo</i>
María Manuela dos Santos Natário	<i>Instituto Politécnico da Guarda (Portugal): Economía Aplicada</i>
José Emilio Navas López	<i>Univ. Complutense de Madrid: Organización de Empresas</i>
José Manuel Otero Lastres	<i>Univ. de Alcalá: Derecho Mercantil</i>
Ewa Oziewicz	<i>Univ. of Gdańsk (Polonia): Economía Aplicada</i>
Antonio Pascual Acosta	<i>Univ. de Sevilla: Estadística e Investigación Operativa</i>
Aldo Pavan	<i>Univ. degli Studi di Cagliari (Italia): Contabilidad</i>
Lourdes Pérez González	<i>Univ. de Oviedo: Filología Francesa</i>
Fco. Javier Quesada Sánchez	<i>Univ. de Castilla-La Mancha: Contabilidad</i>
Victor V. Raitarovsky	<i>Univ. Internacional de Moscú (Rusia): Filología Románica</i>
Ignacio Rodríguez del Bosque	<i>Univ. de Cantabria: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Carlos Rodríguez Palmero	<i>Univ. de Valladolid: Economía Aplicada</i>
José Antonio Rojas Tercero	<i>Univ. de Castilla-La Mancha: Contabilidad</i>
Luis Ruiz-Maya Pérez	<i>Univ. Autónoma de Madrid: Economía Aplicada</i>
Ma Isabel Sánchez Sánchez-Amaya	<i>Univ. del País Vasco: Economía Aplicada</i>
Vida Skudiene	<i>ISM Vadybos ir Ekonomikos Universitetas, Kaunas (Lithuania): Organización de Empresas</i>
Francisco Sosa Wagner	<i>Univ. de León: Derecho Administrativo</i>
Isabel Suárez González	<i>Univ. de Salamanca: Organización de Empresas</i>
Luis Julio Tascón Fernández	<i>Univ. de Oviedo: Historia e Instituciones Económicas</i>
José Manuel Tejerizo López	<i>Univ. Nacional de Educación a Distancia: Derecho Financiero y Tributario</i>
John A. Thorp	<i>Regent's College London (Reino Unido): Economía Financiera</i>
Juan Trespalacios Gutiérrez	<i>Univ. de Oviedo: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Rodolfo Vázquez Casielles	<i>Univ. de Oviedo: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Luis Antonio Velasco San Pedro	<i>Univ. de Valladolid: Derecho Mercantil</i>
Gianfranco Antonio Vento	<i>Univ. Telematica "Guglielmo Marconi", Roma (Italia): Economía Financiera</i>
Eduardo Zepeda Miramontes	<i>United Nations Development Programme: International Poverty Centre, Brasilia (Brasil): Economía Aplicada</i>

CONSEJO DE REDACCIÓN

Juan Lanero Fernández DIRECTOR
Mar García Casado SECRETARIA
Juan Luis Martínez Casado SECRETARIO ADJUNTO

Dolores Albarracín *Univ. of Illinois at Urbana-Champaign (USA): Comercialización e Investigación de Mercados*
Carlos Arias Sampedro *Univ. de León: Fundamentos del Análisis Económico*
Germán Barreiro González *Univ. de León: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*
Jaime Bonache *Cranfield University (Reino Unido): Organización de Empresas*
Angustias Díaz Gómez *Univ. de León: Derecho Mercantil*
Mario Díaz Martínez *Univ. de León: Filología Inglesa*
José Manuel Díez Modino *Univ. de León: Economía Aplicada*
José Luis Fanjul Suárez *Univ. de León: Economía Financiera*
José Miguel Fernández Fernández *Univ. de León: Contabilidad*
José María Fernández del Pozo *Univ. de León: Historia de las Instituciones Económicas*
Pere Grima Cintas *Univ. Politècnica de Catalunya: Estadística e Investigación Operativa*
Erzsébet Hetesi *Szegedi Tudományegyetem (Hungria): Comercialización e Investigación de Mercados*
David Hillier *Univ. of Leeds (Reino Unido): Economía Financiera*
Kevin Keasey *Univ. of Leeds (Reino Unido): Economía Financiera*
Dmitry Vladimirovich Kuzin *Univ. Internacional de Moscú (Rusia): Economía Financiera*
Hermenegildo López González *Univ. de León: Filología Francesa*
Francisco López Menudo *Univ. de Sevilla: Derecho Administrativo*
Manuel Molina Fernández *Univ. de Extremadura: Estadística e Investigación Operativa*
M^a Jesús Mures Quintana *Univ. de León: Estadística e Investigación Operativa*
Mariano Nieto Antolín *Univ. de León: Organización de Empresas*
José Luis Placer Galán *Univ. de León: Comercialización e Investigación de Mercados*
Tomás Quintana López *Univ. de León: Derecho Administrativo*
Cristina Rodríguez Sánchez *Univ. de León: Matemática Aplicada*
Regio Marcio Toesca Gimenes *Univ. Paranaense, Umuarama (Brasil): Contabilidad*
Manuela Vega Herrero *Univ. de León: Derecho Financiero y Tributario*
Alain Verschoren *Univ. Antwerpen (Bélgica): Matemática Aplicada*
Ulrich Zachert *Univ. Hamburg (Alemania): Derecho del Trabajo*

PECVNIA

Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

ISSN 1699-9495

Núm. 6

2008

SUMARIO

Julio Abad González, Pilar Blanco Alonso y Ana García Gallego <i>Análisis de Correspondencias y estudio de historias de vida: Una aplicación a la Encuesta de Transición Educativo-Formativa e Inserción Laboral</i>	1–27
M. Mar Alonso Almeida <i>Herramientas para el control de la empresa por parte del accionista: Los códigos de buen gobierno e Internet</i>	29–51
Cristina Álvarez Folgueras y Ana Pardo Fanjul <i>El transporte de mercancías por carretera en Castilla y León</i>	53–73
Yolanda Fernández Santos, José Miguel Fernández Fernández y Alicia Rodríguez Pérez <i>Modernización de la Gestión Pública. Necesidad, Incidencias, Límites y Críticas</i>	75–105
M ^a Ángela Jiménez Montañés <i>Tendencia de la responsabilidad social empresarial a la excelencia corporativa</i>	107–129
J. Lanero Fernández y E. Ortega Montes <i>Una preciosa moneda de múltiples caras: La Partida Doble en algunos tratados ingleses del siglo XVII</i>	131–152
Vanesa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz <i>¿Financian los franquiciados la expansión de los franquiciadores?: Evidencia para el caso español</i>	153–174
Luis Miguel Zapico Aldeano, Mariano Nieto Antolín y M ^a Felisa Muñoz Doyague <i>El coste de oportunidad como determinante del autoempleo en la Unión Europea (UE 25)</i>	175–193
Normas de publicación	195–196

Análisis de Correspondencias y estudio de historias de vida: Una aplicación a la Encuesta de Transición Educativo-Formativa e Inserción Laboral¹

Julio Abad González

julio.abad@unileon.es

Pilar Blanco Alonso

pilar.blanco@unileon.es

Ana García Gallego

ana.ggallego@unileon.es

Universidad de León

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Departamento de Economía y Estadística

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

Recibido: Junio 2008

Aceptado: Junio 2008

En las últimas décadas, muchos son los trabajos que han puesto de manifiesto la importancia de adoptar una perspectiva dinámica a la hora de abordar el estudio de los procesos sociales. Por esta razón, de forma creciente, la información que se recoge para realizar este tipo de estudios refiere para cada individuo los tiempos transcurridos en

In the last decades, many papers have outlined the importance of adopting a dynamic perspective to analyze social processes. That is the reason why, for these studies, the collected data increasingly report durations of episodes and changes in time.

This kind of information, the so-called

¹ Parte de este artículo ha sido aceptada en las *XVII Jornadas de la Asociación de Economía de la Educación (AEDE)*, a celebrar los días 10 y 11 de julio de 2008 en Santiago de Compostela.

diferentes estados o entre distintos eventos.

Este tipo de información dinámica, que se suele denominar "datos de historias de vida" (*event history data*), habitualmente se analiza utilizando procedimientos relacionados con el análisis de supervivencia o los modelos de regresión para datos de duración. Sin embargo, en este artículo se adopta un enfoque distinto al utilizar un método multivariante exploratorio, como es el Análisis de Correspondencias, y aplicarlo a la *super-matriz indicador* que recoge las historias de vida de los individuos como secuencias de eventos.

Para ilustrar la utilización de esta metodología, presentaremos una aplicación de la misma al análisis de datos procedentes de la *Encuesta de Transición Educativo-Formativa e Inserción Laboral* elaborada por el Instituto Nacional de Estadística en 2005. Dicha encuesta tiene por objetivo conocer las diferentes formas de transición desde la educación y la formación al mercado laboral mediante el estudio de las trayectorias formativas y laborales de 45.000 jóvenes entre los años 2001 y 2005.

Palabras clave: Análisis de Correspondencias, datos de historias de vida, transición al empleo.

'event history data', is usually analyzed by means of statistical methods such as survival analysis or regression models for transition data. However, in this paper a different approach is outlined applying correspondence analysis, an exploratory multivariate method, to a super indicator matrix that records event history data as sequences of events.

In order to illustrate its use, in this paper we apply this methodology to analyze data from an education-to-job transition survey (*Encuesta de Transición Educativo-Formativa e Inserción Laboral*) conducted by the Spanish Statistics Institute (Instituto Nacional de Estadística) in 2005. This survey is intended to study the different ways of transition from education to labour market for 45.000 young people during the period 2001-2005.

Key words: Correspondence Analysis, event history data, job transition.

1. INTRODUCCIÓN

Aunque desarrollado inicialmente para el estudio de tablas bidimensionales de contingencia, el Análisis de Correspondencias es una técnica estadística cuya aplicación puede ser útil en todas aquellas situaciones en que sea posible construir una matriz de datos positivos donde sea de interés comparar perfiles-fila, perfiles-columna o ambas cosas. Este hecho legitima su uso en otros ámbitos, y en particular, en el marco del estudio de datos de historias de vida o acontecimientos (*event history data*).

Este tipo de datos están siendo crecientemente utilizados en el ámbito de las ciencias económicas y sociales puesto que permiten adoptar una perspectiva dinámica a la hora de estudiar procesos de muy diversa naturaleza, tal y como queda de manifiesto en la revisión elaborada por Blossfeld *et al.* (1989: 14-17). Sin embargo, no es menos cierto que en el tratamiento de este tipo de información suelen emplearse métodos estadísticos como el análisis de supervivencia o los modelos de

regresión para datos de duración y no técnicas de reducción de datos como es el Análisis de Correspondencias.

Por todo ello, con el fin de mostrar la utilización de esta metodología en este ámbito, presentamos una aplicación de la misma al análisis de datos procedentes de la *Encuesta de Transición Educativo-Formativa e Inserción Laboral* (ETEFIL) elaborada por el Instituto Nacional de Estadística en 2005.

De acuerdo con este planteamiento, la estructura de este artículo es la siguiente:

- En el primer apartado se presentan sucintamente las principales características teóricas del Análisis de Correspondencias para, a continuación, mostrar los pasos a seguir en su aplicación cuando se analizan datos de historias de acontecimientos.
- El segundo apartado se refiere a los datos: en primer lugar, se hace una descripción general de los objetivos y características de la Encuesta de Transición Educativo-Formativa e Inserción Laboral (ETEFIL) y, seguidamente, se hace referencia a los datos que de ella se han extraído y que serán objeto de análisis.
- El tercer apartado muestra las distintas aplicaciones de esta técnica a los datos extraídos de la ETEFIL y describe los principales resultados obtenidos.
- Por último, se exponen las conclusiones más relevantes del trabajo realizado hasta la fecha ya que este estudio se inscribe en un proyecto más amplio cuyo desarrollo está aún en curso.

2. METODOLOGÍA

En este apartado presentaremos los fundamentos teóricos del Análisis de Correspondencias y mostraremos diferentes procedimientos que permiten su aplicación al estudio de historias de vida.

2.1. *Análisis de Correspondencias*

Comenzamos abordando de forma breve en qué consiste esta técnica de análisis estadístico y cuáles son sus objetivos y características.

No obstante, un desarrollo más exhaustivo, se puede encontrar en Benzécri (1992), Greenacre (1984 y 1993) o Jambu (1989: 193-328).

Como ya se ha señalado, el Análisis de Correspondencias es un método inicialmente adaptado para el tratamiento de tablas de contingencia -tablas de frecuencias bidimensionales- que permite estudiar las eventuales relaciones existentes entre las filas y columnas de dicha tabla a través de la representación gráfica simultánea de las mismas. No obstante, tal y como señala Jambu (1989: 252), su aplicación se puede extender (y de hecho, se ha extendido) al estudio de otros tipos de tablas de datos siempre que las nociones de perfiles-fila y perfiles-columna, a los que nos referiremos a continuación, tengan una interpretación natural.

Partimos, por tanto, de una tabla de contingencia K que se obtiene clasificando una población o muestra según dos variables: la variable I , con n modalidades: $I = \{1, 2 \dots i \dots n\}$, y la variable J , con p modalidades: $J = \{1, 2 \dots j \dots p\}$, de modo que cada elemento de la tabla k_{ij} indica la frecuencia conjunta de la fila i y de la columna j . Las frecuencias marginales son designadas por $k_{i.} = \sum_j k_{ij}$ para las filas y por $k_{.j} = \sum_i k_{ij}$ para las columnas, siendo $k = \sum_i \sum_j k_{ij}$ la frecuencia total de la tabla. Todas estas frecuencias, que son absolutas, pueden ser transformadas en frecuencias relativas f_{ij} a través de la relación $f_{ij} = k_{ij}/k$.

Tablas de perfiles-fila y de perfiles-columna

Dado que las distancias entre filas (o entre columnas) están condicionadas por sus masas, es necesario hacerlas comparables mediante su transformación en perfiles-fila y en perfiles-columna.

La tabla de perfiles-fila recoge las probabilidades condicionadas de presentar una determinada modalidad j de la variable J sabiendo que se presenta la modalidad i de la variable I ($f_{ij}/f_{i.}$). El conjunto de perfiles-fila forma una nube de n puntos en el espacio de las p columnas. Cada punto i tiene por coordenadas en \mathbb{R}^p : $\{f_{ij}/f_{i.}; j = 1, 2 \dots p\}$, y su masa $f_{i.}$ es igual a su frecuencia relativa. El centro de gravedad G_I de esta nube es la media de los perfiles-fila ponderados por sus masas, y se corresponde con el perfil-fila medio, es decir, con las frecuencias marginales de las columnas ($f_{.j}$).

Análogamente, la tabla de perfiles-columna recoge las probabilidades condicionadas de presentar una determinada modalidad i de la variable I sabiendo que se presenta la modalidad j de la variable J

(f_{ij}/f_j) . El conjunto de perfiles-columna constituye una nube de p puntos en el espacio de las n filas. Las coordenadas en \mathbb{R}^n del punto j son: $\{f_{ij}/f_j; i = 1, 2 \dots n\}$, y cada punto está afectado de una masa f_j . El centro de gravedad G_J de la nube de perfiles-columna coincide con el perfil-columna medio, y sus componentes son las frecuencias marginales de las filas (f_i) .

Distancia χ^2 (ji-cuadrado)

Se define la distancia entre dos puntos-fila y entre dos puntos-columna como:

$$d_{\chi^2}^2(i, i') = \sum_{j=1}^p \frac{1}{f_j} \left(\frac{f_{ij}}{f_i} - \frac{f_{i'j}}{f_{i'}} \right)^2 \quad \text{y} \quad d_{\chi^2}^2(j, j') = \sum_{i=1}^n \frac{1}{f_i} \left(\frac{f_{ij}}{f_j} - \frac{f_{ij'}}{f_{j'}} \right)^2$$

Ésta es una distancia euclídea ponderada respectivamente por el inverso de la masa de la columna o de la fila para no favorecer a aquellas columnas o filas que tienen más masa. Así, la distancia χ^2 va a otorgar la misma importancia a las columnas en el cálculo de la distancia entre dos perfiles-fila, y a las filas, en el cálculo de la distancia entre perfiles-columna, independientemente de cuáles sean sus frecuencias relativas.

Inercia de la nube de puntos

La inercia de la nube de puntos-fila respecto a su centro de gravedad es una medida de la dispersión de la nube, y se calcula como suma ponderada de las distancias entre los puntos-fila y su centro de gravedad usando como ponderación la masa de cada punto-fila, y como métrica la de la distancia χ^2 :

$$H(I, G_I) = \sum_{i=1}^n f_i d_{\chi^2}^2(i, G_I) = \sum_{i=1}^n f_i \sum_{j=1}^p \frac{1}{f_j} \left(\frac{f_{ij}}{f_i} - f_j \right)^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^p \frac{(f_{ij} - f_i f_j)^2}{f_i f_j}$$

Análogamente se obtiene la inercia de la nube de puntos-columna respecto a su centro de gravedad:

$$H(J, G_J) = \sum_{j=1}^p f_j d_{\chi^2}^2(j, G_J) = \sum_{j=1}^p f_j \sum_{i=1}^n \frac{1}{f_i} \left(\frac{f_{ij}}{f_j} - f_i \right)^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^p \frac{(f_{ij} - f_i f_j)^2}{f_i f_j}$$

Como vemos, la inercia de la nube de puntos-fila coincide con la de la nube de puntos columna, y resulta ser igual al estadístico χ^2 de Pearson dividido entre la frecuencia total de la tabla k .

Por lo tanto, la inercia de la nube será tanto mayor cuanto mayor sea la distancia entre los puntos y su centro de gravedad o, planteado de otro modo, cuanto más se alejen las frecuencias de la condición de independencia.

Obtención de las dimensiones y coordenadas factoriales

El objetivo del Análisis de Correspondencias será determinar sendos subespacios que maximicen las inercias de las proyecciones de las respectivas nubes de puntos-fila y puntos-columna.

Para el ajuste de la nube de puntos-fila, si denotamos por $\psi_{\alpha i}$ la proyección del punto-fila i sobre el eje factorial o dimensión α , la dimensión 1 será aquella que maximice la inercia o varianza ponderada de las proyecciones de los puntos-fila sobre dicha dimensión ($\lambda_1 = \sum_i f_{i.} \psi_{1i}^2$). La dimensión 2 también será aquella que maximice la inercia de las proyecciones de los puntos-fila sobre dicha dimensión ($\lambda_2 = \sum_i f_{i.} \psi_{2i}^2$) pero con la restricción de que las coordenadas de los proyecciones de los puntos-fila sobre la dimensión 2 deben ser ortogonales a las obtenidas para la dimensión 1 ($\sum_i f_{i.} \psi_{1i} \psi_{2i} = 0$). Las dimensiones sucesivas serán también aquellas que maximicen la inercia de las proyecciones con la restricción de ser ortogonales a las dimensiones anteriores.

El ajuste de la nube de puntos-columna se realizará de forma análoga. Si se denota por $\phi_{\alpha j}$ la proyección del punto-columna j sobre el eje factorial o dimensión α , la dimensión 1 será aquella que maximice la inercia ponderada de las proyecciones de los puntos-columna sobre dicha dimensión ($\lambda_1 = \sum_j f_{.j} \phi_{1j}^2$) y las dimensiones siguientes serán esas que maximicen la inercia de las proyecciones pero con la restricción de ser ortogonales a todas las dimensiones obtenidas anteriormente.

Relaciones de transición o cuasi-baricéntricas

Aunque, como se acaba de señalar, el Análisis de Correspondencias da lugar a sendas soluciones para las nubes de los puntos-fila y de los puntos-columna, una característica importante de esta técnica es que ambas soluciones están estrechamente ligadas a través de

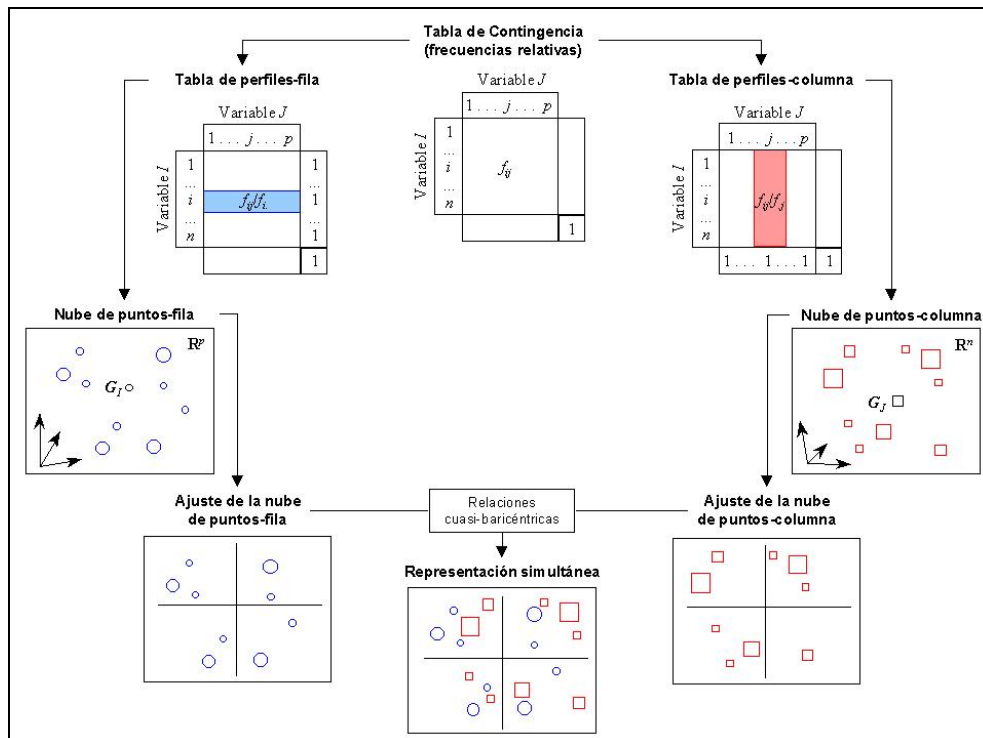
las denominadas relaciones de transición o cuasi-baricéntricas, que vienen dadas por las expresiones siguientes:

$$\psi_{ai} = \frac{1}{\sqrt{\lambda_a}} \sum_{j=1}^p \frac{f_{ij}}{f_{i.}} \phi_{aj} \quad \text{y} \quad \phi_{aj} = \frac{1}{\sqrt{\lambda_a}} \sum_{i=1}^n \frac{f_{ij}}{f_{.j}} \psi_{ai}$$

Estas relaciones permiten obtener, para cada dimensión, las coordenadas de los puntos-fila a partir de las coordenadas de los puntos-columna, y viceversa. Las relaciones de transición prueban también la igualdad de las dimensiones del ajuste de la nube de puntos-fila y de la nube de puntos-columna, siendo el número total de dimensiones extraídas igual al mínimo de $n-1$ y $p-1$.

Por último, hay que destacar que la existencia de estas relaciones cuasi-baricéntricas, justifican la representación gráfica simultánea de las filas y de las columnas de la tabla, y constituyen una de las propiedades más destacables del Análisis de Correspondencias.

Figura 1: Esquema del Análisis de Correspondencias



La Figura 1 muestra un esquema del proceso que sigue el Análisis de Correspondencias, desde la tabla de contingencia hasta llegar a la representación simultánea de puntos-fila y puntos-columna.

Reglas de interpretación

Las nubes de puntos-fila y de puntos-columna se representan en los planos formados por los primeros ejes factoriales tomados de dos en dos, y para su interpretación es necesario tener en cuenta los siguientes elementos:

- *Tasas de inercia.* Dado que la suma de las inercias asociadas a cada una de las dimensiones extraídas es igual a la inercia total de la nube ($\sum_{\alpha} \lambda_{\alpha} = H = \chi^2/k$), se utiliza la tasa de inercia $\tau_{\alpha} = \lambda_{\alpha} / \sum_{\alpha} \lambda_{\alpha}$ para medir la proporción de la inercia total de la nube que queda explicada por la dimensión α y, por tanto, para valorar la importancia de la misma.
- *Contribuciones absolutas.* Expresan en qué medida contribuye una fila i o una columna j a la inercia proyectada sobre cada dimensión. Se define como la proporción de la inercia explicada por el factor α que corresponde a la fila i ($C_{\alpha}(i) = f_{i.} \psi_{\alpha i}^2 / \lambda_{\alpha}$) o a la columna j ($C_{\alpha}(j) = f_{.j} \phi_{\alpha j}^2 / \lambda_{\alpha}$).
- *Contribuciones relativas o cosenos cuadrados.* Informan de si un punto está bien representado sobre un eje factorial. La contribución relativa de la dimensión α al punto-fila i (o al punto-columna j) es el porcentaje de la inercia de a la fila i (o la columna j) que queda explicado por la dimensión α ($\text{Cos}^2_{\alpha}(i) = \psi_{\alpha i}^2 / \sum_{\alpha} \psi_{\alpha i}^2$ y $\text{Cos}^2_{\alpha}(j) = \phi_{\alpha j}^2 / \sum_{\alpha} \phi_{\alpha j}^2$, respectivamente).

Elementos suplementarios

Una última característica interesante del Análisis de Correspondencias es la posibilidad de representar elementos suplementarios en los planos factoriales obtenidos del análisis. Se trata de añadir filas o columnas a la tabla base para, una vez obtenidos los ejes factoriales, obtener sus coordenadas factoriales y representarlas junto al resto de elementos. A estos elementos se les denomina también ilustrativos, dado que, a diferencia del resto de elementos -denominados activos-, no intervienen en la determinación de los ejes factoriales, sino que se

introducen a posteriori con el fin de "ilustrar" o facilitar la interpretación de las representaciones gráficas.

Las coordenadas factoriales de la fila suplementaria i^+ y de la columna suplementaria j^+ se obtienen a partir de las relaciones de transición antes comentadas, resultando, respectivamente, las expresiones siguientes:

$$\Psi_{ai^+} = \frac{1}{\sqrt{\lambda_\alpha}} \sum_{j=1}^p \frac{f_{i^+j}}{f_{i^+}} \varphi_{aj} \quad \text{y} \quad \varphi_{aj^+} = \frac{1}{\sqrt{\lambda_\alpha}} \sum_{i=1}^n \frac{f_{ij^+}}{f_{j^+}} \Psi_{ai}$$

Donde f_{i^+j}/f_{i^+} y f_{ij^+}/f_{j^+} son, respectivamente, el perfil-fila de la fila suplementaria i^+ y el perfil-columna de la columna suplementaria j^+ .

2.2. Extensiones del Análisis de Correspondencias: aplicación al estudio de historias de vida

Como ya hemos apuntado, el Análisis de Correspondencias puede extenderse a otros tipos de tablas que no son *strictu sensu* de contingencia, siempre y cuando siga teniendo sentido estudiar las diferencias entre los perfiles-fila, entre los perfiles-columna, o entre los dos.

En este sentido, una de las generalizaciones más simples y, probablemente la más utilizada, es el ANÁLISIS DE CORRESPONDENCIAS MÚLTIPLES (ACM) -a la versión a la que nos hemos referido anteriormente se le suele denominar Análisis de Correspondencias Simples (ACS)-. Esta técnica consiste en aplicar el Análisis de Correspondencias a una *tabla disyuntiva completa*, es decir, una tabla cuyas filas corresponden a individuos, y que tiene por columnas las distintas modalidades -codificadas como indicadores de presencia/ausencia (unos y ceros)- de un conjunto de variables cualitativas.

Asimismo, también tiene sentido la utilización del Análisis de Correspondencias en el estudio de datos de historias de vida. Los datos de historias de vida o datos de historias de acontecimientos (*event history data*) son registros biográficos en los que, para cada individuo de la muestra, se recoge no sólo una secuencia con los estados en que se encuentra éste a lo largo del periodo de estudio, sino también cuánto tiempo se encuentra en cada uno de ellos.

Cada una de estas historias individuales puede ser codificada en términos de frecuencias del siguiente modo: cada frecuencia indicaría el tiempo que cada individuo ha estado en cada uno de los distintos

estados mutuamente excluyentes considerados durante el periodo de estudio (por ejemplo, cuántos meses ha estado un individuo estudiando, trabajando o desempleado durante un año).

Si no sólo es de interés el tiempo transcurrido en cada estado, sino también el orden en que los diferentes estados se van sucediendo en el tiempo, se construye una nueva tabla yuxtaponiendo las m subtablas obtenidas de la división del periodo de estudio en m subperiodos. En último término, si la unidad de medida del tiempo coincide con el subperiodo definido, se llegaría a una "supermatriz de indicadores" de presencia/ausencia que indicaría si el individuo estaba en ese estado durante ese subperiodo o no.

La Figura 2 recoge ambos tipos de codificación para un ejemplo con tres individuos: la "tabla agregada" muestra como el individuo 1 permaneció 6 meses estudiando (E), 3 trabajando (T) y 3 desempleado (D); esa misma información aparece desglosada por meses de modo que cada patrón 100, 010 ó 001 indica en qué situación está el individuo ese mes (estudiando, trabajando o desempleado, respectivamente). Así, el individuo 1 entre enero y junio estudiaba, de julio a septiembre estaba desempleado, y entre octubre y diciembre tenía trabajo.

Figura 2: Tabulación de historias de vida para Análisis de Correspondencias

Tabla agregada				Supermatriz de Indicadores												
					ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
i	E	T	D	i	ETD	ETD	ETD	ETD	ETD	ETD	ETD	ETD	ETD	ETD	ETD	ETD
1	6	3	3	1	100	100	100	100	100	100	001	001	001	010	010	010
2	9	0	3	2	100	100	100	100	100	100	100	100	100	001	001	001
3	0	6	6	3	001	001	001	001	001	001	010	010	010	010	010	010

El tratamiento de estas tablas nos permitirá determinar qué individuos y qué estados tienen perfiles semejantes (o diferentes) en función de qué estado han ocupado durante cada subperiodo (mediante un Análisis de Correspondencias Múltiples de la supermatriz de indicadores) o en función de cuánto tiempo han pasado en cada estado (mediante un Análisis de Correspondencias Simples de la tabla agregada).

Además y previamente al análisis de esta tabla, van der Heijden y de Leeuw (1989) proponen que se aplique el Análisis de Correspondencias Simples para estudiar la matriz subperiodos \times estados,

tabla de contingencia cuyas frecuencias indican cuántos individuos se encuentran en cada estado durante cada uno de los subperiodos de tiempo definidos (en la Figura 3 se muestra la tabla subperiodos×estados asociada a los datos del ejemplo de la Figura 2).

Figura 3: Tabla subperiodos×estados para Análisis de Correspondencias

	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
<i>E</i>	2	2	2	2	2	2	1	1	1	0	0	0
<i>T</i>	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	2	2
<i>D</i>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Por lo tanto, de acuerdo con estos autores, tres son los tratamientos a realizar cuando se utiliza el Análisis de Correspondencias para estudiar datos de historias de vida:

- a) Un ACS de la matriz subperiodos×estados que permitirá definir el "perfil medio" de la nube.
- b) Un ACM de la supermatriz de indicadores que revelará qué individuos y qué estados se alejan del "perfil medio" establecido por el análisis anterior.
- c) Un ACS de la "tabla agregada" individuos×estados que puede ser considerado como una versión con restricciones del análisis del punto anterior.

Si las configuraciones de los perfiles obtenidas en los análisis b) y c) son semejantes, concluiremos que la información proporcionada por la supermatriz de indicadores utilizada en el procedimiento b) no aporta una información significativamente diferente de la que recoge la "tabla agregada" analizada en c). En esa situación, el procedimiento c) resultará preferible al b) puesto que, proporcionando unos resultados similares, se gana en la estabilidad de los mismos (van der Heijden *et al.* 2000: 41).

3. DATOS: ETEFIL-2005

La aplicación que presentamos se ha realizado a partir de micro-datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística (INE)

correspondientes a la *Encuesta de Transición Educativo-Formativa e Inserción Laboral* (ETEFIL-2005)². De acuerdo con su resumen metodológico, "es la primera investigación estadística de esta magnitud desarrollada en España" dedicada al "estudio del conjunto de itinerarios seguidos dentro del sistema educativo y las transiciones entre el estudio y el trabajo". Esta encuesta es fruto de la colaboración entre el Ministerio de Educación y Ciencia, el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y el propio INE, que fue el encargado de llevarla a cabo en el año 2005.

3.1. Población, muestra y periodo de referencia

La población objeto de la encuesta está constituida por todas aquellas personas que, siendo menores de 25 años a 31/12/2001, terminaron estudios del sistema educativo no universitario durante el curso 2000/01, abandonaron la educación secundaria obligatoria sin obtener la titulación en ese mismo curso, o completaron programas del sistema de formación ocupacional en 2001.

La muestra final está formada por 45.620 individuos y es el resultado de la agregación de las siete muestras correspondientes a cada uno de los siete colectivos siguientes: alumnos que abandonaron el sistema educativo sin el título de graduado en Educación Secundaria Obligatoria (AESO), graduados en Educación Secundaria Obligatoria (ESO), graduados en Bachillerato (BACH), graduados en Ciclos Formativos de Formación Profesional de Grado Medio (CFGM), y de Grado Superior (CFGS), alumnos que finalizaron un curso del Plan Nacional de Formación e Inserción Profesional (FIP), y alumnos que finalizaron un programa de Escuelas Taller y Casas de Oficios (ETCO).

Aunque el trabajo de campo se realizó entre abril y septiembre de 2005, el periodo de referencia es único para cada individuo, dado que se trata de un estudio longitudinal y retrospectivo acerca de lo realizado por el encuestado desde que finalizó o abandonó el sistema educativo hasta la fecha de la entrevista. No obstante, y con el fin de homogeneizar todas las observaciones, nos hemos centrado en los años 2002 a 2004, periodo durante el cual todos los individuos se encuentran en observación.

² http://www.ine.es/prodyser/micro_etefil.htm. Consultado el 17/10/2007.

3.2. Variables estudiadas en el Análisis de Correspondencias

Como ya se ha indicado, uno de los resultados más interesantes del Análisis de Correspondencias son las representaciones gráficas a que da lugar. Sin embargo, este aspecto gráfico de la técnica no permite incluir una gran cantidad de variables en el análisis, puesto que la profusión de puntos podría dar lugar a una mayor confusión en vez de a una clarificación de los resultados. Por ello, hemos optado inicialmente por restringir el estudio a las siguientes variables por ser las de mayor interés: el mes de observación (36 meses entre enero de 2002 y diciembre de 2004), el colectivo de pertenencia (los 7 colectivos considerados a los que nos referimos al hablar de la muestra), y la situación básica del encuestado (ver Tabla 1), que recoge de forma exhaustiva los 12 estados mutuamente excluyentes en que un individuo puede estar en cada mes del periodo de referencia.

Tabla 1: Categorías de la variable "situación básica del encuestado"

ETIQUETA	CATEGORÍA
SE T>20	Estudia en el sistema educativo (SE) y trabaja más o igual de 20 h. semanales
SE T<20 BE	Estudia en el SE, trabaja menos de 20 h. semanales y busca empleo
SE T<20 NBE	Estudia en el SE, trabaja menos de 20 h. semanales y no busca empleo
SE NT BE	Estudia en el SE, no trabaja y busca empleo
SE NT NBE	Estudia en el SE, no trabaja y no busca empleo
NSE T>20	No estudia en el SE y trabaja más o igual de 20 h. semanales
NSE T<20 BE	No estudia en el SE, busca empleo y trabaja menos de 20 h. semanales.
NSE T<20 NBE OE	No estudia en el SE, trabaja menos de 20 h. semanales, no busca empleo y recibe algún tipo de educación/formación fuera del SE
NSE T<20 NBE NOE	No estudia en el SE, trabaja menos de 20 h. semanales, no busca empleo y no recibe ningún tipo de educación/formación fuera del SE
NSE NT BE	No estudia en el SE, no trabaja y busca empleo
NSE NT NBE OE	No estudia en el SE, no trabaja, no busca empleo y recibe algún tipo de educación/formación fuera del SE
NSE NT NBE NOE	No estudia en el SE, no trabaja, no busca empleo y no recibe ningún tipo de educación/formación fuera del SE

Asimismo, como ilustrativas se incluyen, además del sexo del individuo, otras variables que surgen al agrupar algunas de las situaciones descritas en la Tabla 1: si estudia en el sistema educativo o no, si trabaja o no, y en su caso, si trabaja menos de 20 h./semana o no, y si busca empleo o no.

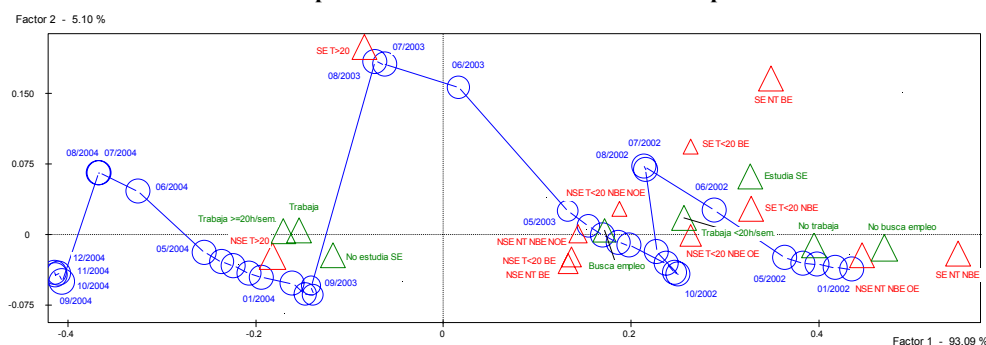
4. APLICACIONES Y RESULTADOS

En este apartado se muestran los principales resultados de la aplicación del Análisis de Correspondencias a las distintas tablas en que se organizan los datos extraídos de la ETEFIL-2005 de acuerdo con el procedimiento descrito en el Apartado 2.2.

4.1. ACS de la tabla subperiodos×estados

El primer análisis se efectúa sobre la tabla de contingencia que cruza subperiodos y estados y cuyas frecuencias recogen cuántos individuos se encuentran en cada una de las 12 situaciones básicas en cada uno de los 36 meses considerados. A esta tabla, hemos añadido como columnas suplementarias las agrupaciones de las situaciones básicas. Los resultados del análisis, que se detallan en el Anexo A1, se sintetizan en el Gráfico 1, que recoge la representación simultánea de filas y columnas sobre el primer plano factorial (que explica un 98,19% de la inercia total de la nube). Al igual que en los gráficos siguientes, el tamaño del icono de cada punto -salvo cuando éste corresponde a un individuo- es proporcional a su contribución relativa al plano, por lo que las modalidades con iconos pequeños estarán mal representadas en el plano y no han de ser tenidas en cuenta en la interpretación del mismo.

Gráfico 1: Primer plano factorial del ACS de la tabla subperidos×estados



La primera dimensión, a la que corresponde la mayor parte de la inercia (93,09%), queda muy identificada con la secuencia temporal ya que los meses se ordenan prácticamente de forma cronológica en el sentido siguiente: desde enero de 2002, en el extremo positivo, hasta

diciembre de 2004, en el extremo negativo. Desde el punto de vista de las columnas, las situaciones con mayores contribuciones absolutas son "SE NT NBE" (*estudia en el SE, no trabaja y no busca empleo*), con un 59,8%, en el extremo positivo, y "NSE T>20" (*no estudia en el SE y trabaja más o igual de 20h. semanales*), con un 26,5% en el negativo. Por lo tanto, este primer eje muestra la transición de una etapa de continuación de estudios (año 2002, sobre todo el primer semestre) a otra de trabajo a tiempo completo (año 2004, sobre todo el segundo semestre). El segundo factor es mucho menos importante que el primero pero aporta una información complementaria. Desde el punto de vista de las filas, separa en positivo los meses de junio, julio y agosto de los tres años (sobre todo de 2003) del resto de meses. Respecto de las columnas, los estados que más contribuyen son "SE T>20" (*estudia en el SE y trabaja más o igual de 20h. semanales*), con un 78,3% y, en menor medida, "SE NT BE" (*estudia en el SE, no trabaja y busca empleo*), con un 10,2%. Estas dos situaciones se ubican en el extremo positivo de esta dimensión, frente al resto de situaciones cuyas coordenadas en este factor son negativas o próximas al origen. Esta dimensión refleja la actividad laboral de los meses de verano en los que los encuestados conjugan estudio y trabajo (2003) o estudio y búsqueda de empleo (2002).

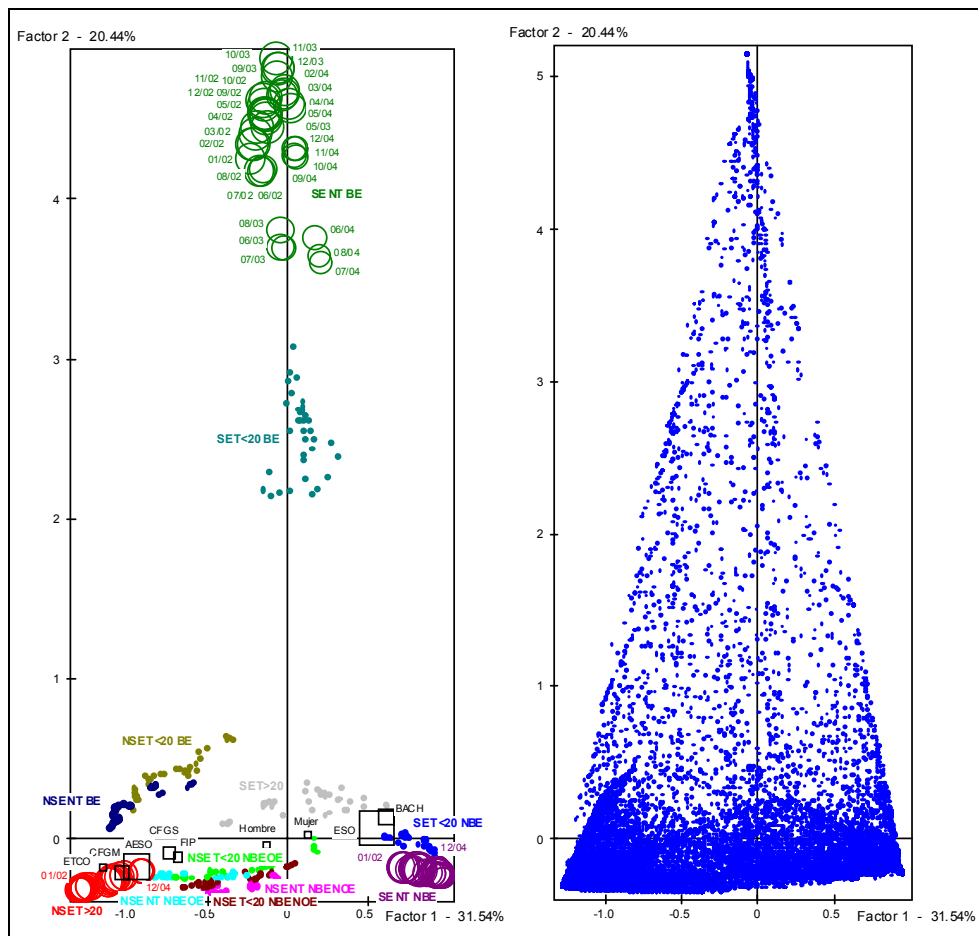
4.2. ACM de la matriz de indicadores

El segundo paso consiste en aplicar un ACM a la supermatriz de indicadores -incluyendo las variables *colectivo* y *sexo* como ilustrativas- para encontrar las situaciones que se alejan del "perfil medio" descrito por el análisis anterior. Los cuatro primeros factores explican³ un 76,02% de la inercia total, correspondiendo un 51,98% al primer plano factorial, que es el que se muestra en el Gráfico 2 (en el plano de la izquierda se representan las columnas o situaciones-periodo, y en el de la derecha, las filas o individuos). El plano con los factores 3 y 4, que explica un 24,04% adicional, se muestra de forma análoga en el Gráfico 3.

En los planos de la izquierda de los Gráficos 2 y 3 (situaciones-periodo), se han representado de un mismo color los puntos correspondientes a los 36 meses de cada una de las 12 situaciones básicas. A

³ Dado que los autovalores del ACM dan una idea muy pesimista de la inercia extraída en el análisis, las tasas de inercia se han recalculado de acuerdo con la fórmula propuesta por Benzécri (1992: 411-412).

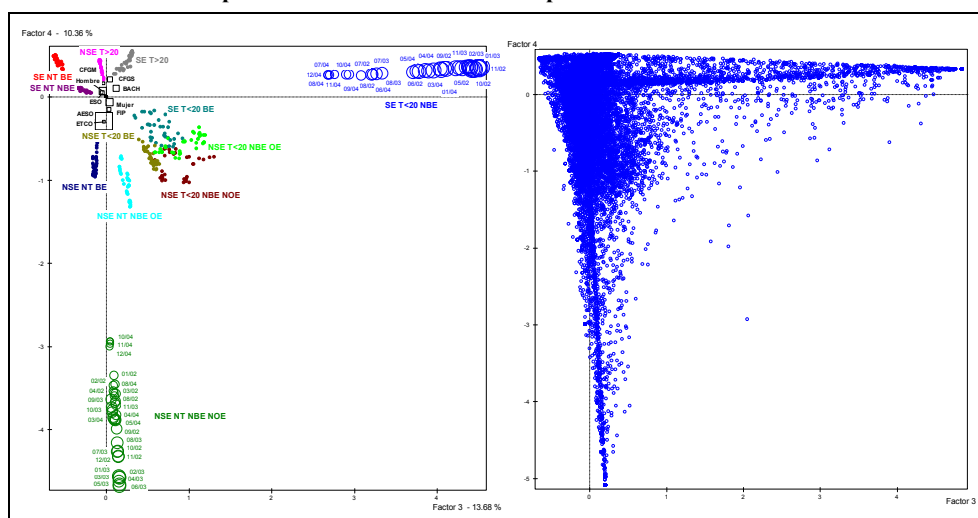
Gráfico 2: Representación de situaciones-periodo e individuos sobre el 1º plano factorial del ACS de la supermatriz de indicadores



Pecunia, 6 (2008), pp. 1-27

$T > 20$ " (*no estudia en el SE y trabaja más o igual de 20 h. semanales*)-, y en el extremo positivo del segundo factor -definido por "SE NT BE" (*estudia en el SE, no trabaja y busca empleo*)-.

Gráfico 3: Representación de situaciones-periodo e individuos sobre el 2º plano factorial del ACS de la supermatriz de indicadores



Por su parte, el segundo plano queda definido por las situaciones "SE T<20 NBE" (*estudia en el SE, trabaja menos de 20 h. semanales y no busca empleo*), en el extremo positivo del tercer factor, y "NSE NT NBE NOE" (*no estudia en el SE, no trabaja, no busca empleo, y no recibe ningún tipo de educación/formación fuera del SE*), en el extremo negativo del cuarto factor.

Por lo tanto, estas cinco situaciones básicas son aquellas cuyo perfil difiere más del "perfil medio" descrito en el Apartado 4.1, dado que, en conjunto, son las que más se alejan del origen. El que aparezcan próximos entre sí los puntos correspondientes a los meses de una misma situación indica que una mayoría de los individuos que están en cada una de esas situaciones permanecen en ella durante gran parte del periodo de observación (por ejemplo, *estudia en el SE, no trabaja y no busca empleo* -"SE NT NBE"- y *no estudia en el SE y trabaja más o igual de 20 h. semanales* -"NSE T>20"-). Sin embargo, en las otras tres situaciones se observa que los valores más próximos al origen corresponden a los últimos

meses de 2004 (*no estudia en el SE, no trabaja, no busca empleo y no recibe ningún tipo de educación/formación fuera del SE* -"NSE NT NBE NOE"-), a los meses de verano (*estudia en el SE, no trabaja y busca empleo* -"SE NT BE"-) o a ambos (*estudia en el SE, trabaja menos de 20 h. semanales y no busca empleo* -"SE T<20 NBE"), lo cual indica que ocupar durante estos meses esas situaciones se aleja menos del perfil medio que hacerlo en el resto de meses.

4.3. ACS de la tabla agregada individuos×situaciones

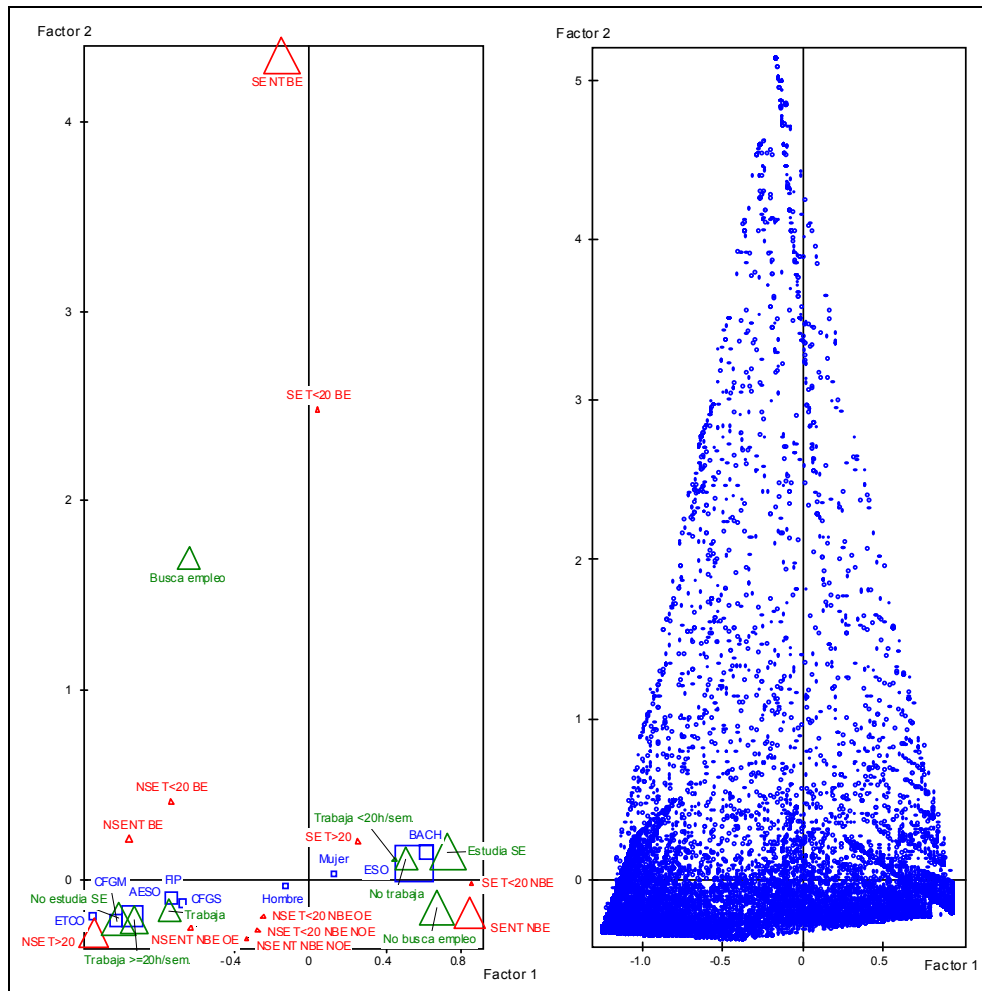
El tercer tratamiento realizado es un Análisis de Correspondencias Simples sobre la tabla que cruza los individuos (en filas) y las 12 situaciones básicas (en columnas) y que recoge el número de subperiodos (meses) que cada individuo ha pasado en cada una de las 12 situaciones (también se incluyen como ilustrativas las agrupaciones de las situaciones básicas así como las variables *colectivo* y *sexo*). Tal y como se ha señalado en el Apartado 2.2, este análisis viene a ser equivalente al comentado en el Subapartado 4.2 con la restricción de que, en lugar de proyectar por cada situación 36 puntos (uno por mes), sólo se proyectará uno. Los resultados de este análisis se recogen en el Anexo A2.

Como se puede observar, las representaciones, tanto de columnas como de filas, en el primer plano factorial, son muy semejantes a las homólogas resultantes del análisis anterior (Gráfico 2).

El primer plano factorial tiene la misma disposición triangular puesto que los individuos se distribuyen dentro de un triángulo cuyos vértices se sitúan:

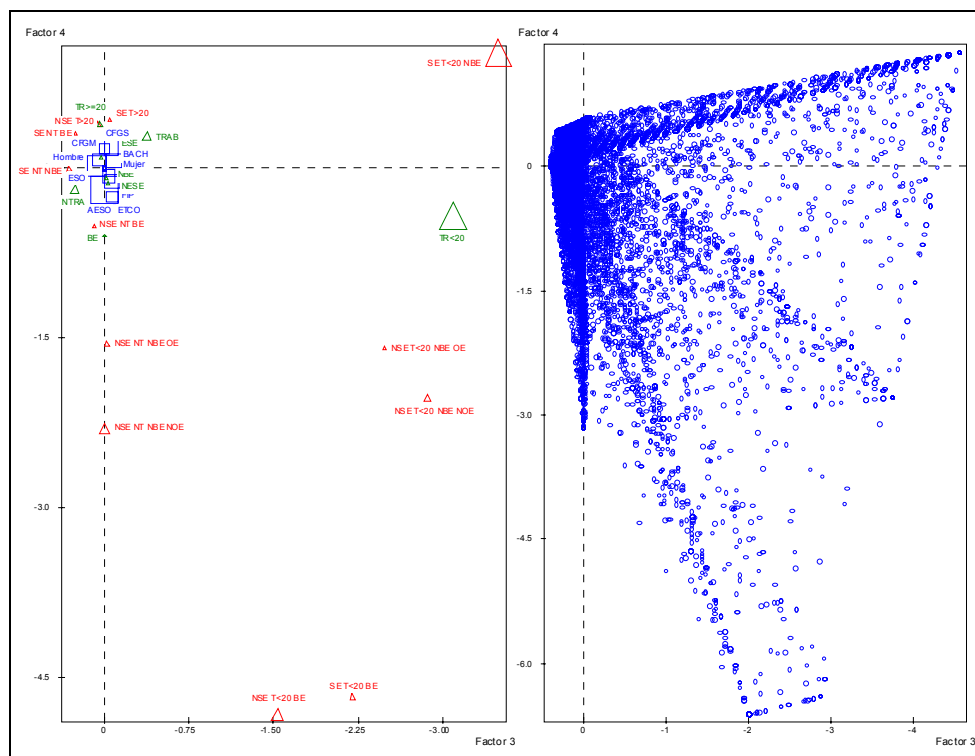
- En el extremo positivo del primer factor, caracterizado por "SE NT NBE" (*estudia en el SE, no trabaja y no busca empleo*), con una contribución absoluta al mismo del 40,1%.
- En el extremo negativo del primer factor, donde se sitúa "NSE T>20" (*no estudia en el SE y trabaja más o igual de 20 h. semanales*), que contribuye al primer factor un 47,7%.
- En el extremo positivo del segundo factor, definido por la situación "SE NT BE" (*estudia en el SE, no trabaja y busca empleo*) que genera prácticamente todo el segundo factor dado que presenta una contribución absoluta al mismo del 90,8%.

Gráfico 4: Representación de las columnas (situaciones) y filas (individuos) sobre el 1º plano factorial del ACS de la tabla agregada individuos×situaciones



El segundo plano factorial, que se muestra en el Gráfico 5, también guarda una gran similitud con los representados en el Gráfico 3 en lo que al tercer factor se refiere. Este factor queda básicamente caracterizado por la situación "SE T<20 NBE" (*estudia en el SE, trabaja menos de 20 h. semanales y no busca empleo*), con una contribución del 75,3%. En cuanto al cuarto factor, esta similitud no es tan acusada puesto que, además de la situación "NSE NT NBE NOE" (*no estudia en el SE, no trabaja, no busca empleo, y no recibe ningún tipo de educación/formación fuera del SE*) -con una contribución al factor del 26,3%- , intervienen también en su formación

Gráfico 5: Representación de columnas (situaciones) y filas (individuos) sobre el 2º plano factorial del ACS de la tabla agregada individuos×situaciones



Así, al perfil medio definido por el primer análisis (el expuesto en 4.1 y representado en el plano factorial del Gráfico 1), queda matizado

por los perfiles diferenciales que determinan los planos factoriales representados en los Gráficos 4 y 5. De acuerdo con ellos, se pueden definir cuatro tipologías de individuos que se alejan de ese perfil medio:

- Los individuos que se sitúan en la esquina inferior derecha del primer plano factorial, que son aquellos que continúan en el sistema educativo, no trabajan y no buscan empleo durante los 36 meses (la proyección de los colectivos como variables ilustrativas nos indica que pertenecen fundamentalmente a los colectivos de graduados en ESO y, en menor medida, en Bachillerato).
- Los individuos situados en la esquina inferior izquierda del primer plano factorial, que son aquellos que ya no estudian en el sistema educativo y trabajan al menos 20 h. semanales durante los 36 meses (las variables ilustrativas muestran que pertenecen al resto de colectivos, sobre todo al de los que abandonaron la ESO).
- Los individuos que se aproximan al extremo superior del primer plano factorial, que son aquellos que continúan estudios en el sistema educativo, no trabajan pero buscan empleo durante la mayoría de los 36 meses (ya hemos comentado que esta situación se aproxima al perfil medio durante los meses de verano).
- Los individuos situados en la esquina superior derecha del segundo plano factorial, que son aquellos que continúan estudios en el SE, trabajan menos de 20 h. semanales y no buscan empleo durante la mayoría de los 36 meses (en este caso, esta situación se aproxima al perfil medio durante el último semestre de 2004 y los meses de verano de 2003).

5. CONCLUSIONES

En este artículo hemos pretendido presentar el Análisis de Correspondencias como una técnica multivariante de reducción de datos que puede ser útil en el estudio de historias de vida. A tal fin, una vez descritas las características generales de la técnica, se detallan los aspectos propios de su aplicación cuando la información de partida son datos de historias de vida. En este sentido, se plantea la idoneidad de realizar tres análisis complementarios:

- Un ACS de la tabla subperiodos×estados que permita describir el perfil medio de la nube de puntos.
- Un ACM de la matriz de superindicadores que revelará qué situaciones, periodos e individuos se alejan del patrón trazado por el análisis anterior.
- Un ACS de la tabla individuos×estados que se podrá interpretar como una síntesis del análisis anterior puesto que en él no interviene la dimensión temporal. Además, en el caso de que ambos ofrezcan resultados similares, éste último será preferible al anterior dada la mayor estabilidad de sus resultados.

Con el fin de ilustrar todo este procedimiento, se emplean datos extraídos de la Encuesta de Transición Educativo-Formativa e Inserción Laboral (ETEFIL-2005). Concretamente, se analizan, mes a mes durante el periodo 2002-2004, las diferentes situaciones por las que pasan los 45.620 individuos de la muestra (agrupados en 7 colectivos) en lo que a su vinculación con el sistema educativo, el empleo y la búsqueda del mismo se refiere.

Así, los resultados obtenidos en cada etapa permiten identificar el "perfil medio" de la nube así como los estados e individuos que más se alejan de este perfil medio a través de las representaciones gráficas de los planos factoriales característicos del Análisis de Correspondencias.

En este sentido, el perfil medio se concreta en una primera dimensión que traza el tránsito de una etapa de continuación de estudios en el sistema educativo -sin trabajar ni buscar empleo- (año 2002, sobre todo el primer semestre), a otra en la que se han abandonado los estudios y se trabaja a tiempo completo (año 2004, sobre todo el segundo semestre). Esta transición, reflejada en este primer factor, se ve matizada por una segunda dimensión que refleja la actividad laboral de los meses de verano en los que los encuestados conjugan estudio y trabajo (2003) o estudio y búsqueda de empleo (2002).

Una vez descrito este perfil medio, los dos análisis siguientes, que ofrecen resultados muy semejantes, muestran aquellas otras pautas que difieren del patrón general, como son los individuos que

durante los 36 meses continúan en el sistema educativo sin trabajar ni buscar empleo (sobre todo, graduados en ESO); los que abandonaron el sistema educativo y trabajan al menos 20 h. semanales durante todo el periodo (fundamentalmente, pertenecientes al colectivo de los que abandonaron la ESO); los que continúan estudios, no trabajan pero buscan empleo (esta situación se aproxima al perfil medio durante los meses de verano); y los que continúan estudios en el SE, trabajan menos de 20 h. semanales y no buscan empleo (en este caso, esta situación se asemeja al perfil medio durante el último semestre de 2004 y los meses de verano de 2003).

Consideramos que, con la aplicación desarrollada en este artículo, se cubre el objetivo de mostrar las posibilidades que ofrece el Análisis de Correspondencias en el estudio de datos de historias de acontecimientos. Asimismo, se ilustra cómo esta técnica puede proporcionar resultados de interés complementarios a los que ofrecen otros métodos estadísticos cuyo uso está más extendido cuando se analiza este tipo de información.

BIBLIOGRAFÍA

- BENZÉCRI, J.-P. (1992) *Correspondence Analysis Handbook*. New York: Marcel Dekker.
- BLOSSFELD, H.-P.; A. HAMERLE & K.-U. MAYER (1989) *Event History Analysis: Statistical Theory and Application in the Social Sciences*. Hillsdale (New Jersey): Lawrence Erlbaum Associates.
- DE LEEUW, J.; P.G.M. VAN DER HEIJDEN & I. KREFT (1985) "Homogeneity Analysis of Event History Data", *Methods of Operations Research*, 50, pp. 299-316.
- FRANCIS, B. & M. FULLER (1996) "Visualization of Event Histories", *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*, 159, pp. 301-308.
- GREENACRE, M. (1984) *Theory and Applications of Correspondence Analysis*. London: Academic Press.
- (1993) *Correspondence Analysis in Practice*. London: Academic Press.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2007) *Encuesta de transición educativo-formativa e inserción laboral. Resumen Metodológico*. (www.ine.es/daco/daco42/etefil/notaetefil.pdf. Consultado el 17/10/2007).

JAMBU, M. (1989) *Exploration Informatique et Statistique des Données*. Paris: Dunod.

LEBART, L.; A. MORINEAU et M. PIRON (1995) *Statistique Exploratoire Multidimensionnelle*. Paris: Dunod.

MARTENS, B. (1994) "Analyzing Event History Data by Cluster Analysis and Multiple Correspondence Analysis: An Example Using Data about Work and Occupations of Scientists and Engineers". M. GREENACRE & J. BLASIUS (eds.) *Correspondence Analysis in the Social Sciences*. San Diego: Academic Press.

VAN DER HEIJDEN, P.G.M. (1987) *Correspondence Analysis of Longitudinal Categorical Data*. Leiden: DSWO.

— & J. DE LEEUW (1989) "Correspondence Analysis with Special Attention to the Analysis of Panel Data and Event History Data". C.C. CLOGG (ed.) *Sociological Methodology*. Oxford: Basil Blackwell.

—; J. TEUNISSEN et C. VAN ORLÉ (2000) "L'analyse des correspondances multiples: un outil pour la classification de données de cursus". J. MOREAU, P.-A. DOUDIN et P. CAZES (eds.) *L'analyse des correspondances et les techniques connexes. Approches nouvelles pour l'analyse statistique des données*. Berlin: Springer.

ANEXO

A1. Resultados del ACS de la tabla subperiodos×estados

Number	Eigenvalue	Percentage	Cumulated Percentage
1	0,0765	93,09	93,09
2	0,0042	5,10	98,19
3	0,0010	1,16	99,35
4	0,0002	0,20	99,56
5	0,0002	0,19	99,75
6	0,0001	0,10	99,85
7	0,0001	0,07	99,92
8	0,0000	0,03	99,95
9	0,0000	0,02	99,97
10	0,0000	0,02	99,99
11	0,0000	0,01	100,00
Trace of matrix:		0,0821	

Active columns	Relative Weight	Distance to origin	Coordinates		Squared cosines			Contributions	
			Axis 1	Axis 2	Axis 1	Axis 2	Sum	Axis 1	Axis 2
SE T>20	8,28	0,04685	-0,08	0,20	0,15	0,85	1,00	0,76	78,33
SE T<20 BE	0,10	0,13930	0,26	0,09	0,50	0,06	0,56	0,09	0,22
SE T<20 NBE	1,39	0,11648	0,33	0,03	0,92	0,01	0,93	1,95	0,24
SE NT BE	1,55	0,15587	0,35	0,17	0,78	0,18	0,96	2,46	10,19
SE NT NBE	15,20	0,30224	0,55	-0,02	1,00	0,00	1,00	59,79	1,49
NSE T>20	60,93	0,03378	-0,18	-0,02	0,98	0,02	1,00	26,46	7,51
NSE T<20 BE	0,54	0,02572	0,14	-0,02	0,72	0,02	0,74	0,13	0,07
NSE T<20 NBE OE	0,18	0,08701	0,26	0,00	0,80	0,00	0,80	0,16	0,00
NSE T<20 NBE NOE	0,53	0,06321	0,19	0,03	0,56	0,01	0,57	0,24	0,09
NSE NT BE	6,82	0,02444	0,13	-0,03	0,72	0,04	0,76	1,58	1,59
NSE NT NBE OE	2,21	0,20707	0,45	-0,02	0,96	0,00	0,96	5,74	0,27
NSE NT NBE NOE	2,29	0,03091	0,14	0,00	0,67	0,00	0,67	0,62	0,00

Active rows	Relative Weight	Distance to origin	Coordinates		Squared cosines			Contributions	
			Axis 1	Axis 2	Axis 1	Axis 2	Sum	Axis 1	Axis 2
ene-02	2,78	0,19315	0,44	-0,04	0,98	0,01	0,99	6,89	0,91
feb-02	2,78	0,17710	0,42	-0,04	0,99	0,01	1,00	6,36	0,84
mar-02	2,78	0,16034	0,40	-0,03	0,99	0,01	1,00	5,77	0,69
abr-02	2,78	0,14885	0,38	-0,03	0,99	0,01	1,00	5,35	0,64
may-02	2,78	0,13366	0,36	-0,03	0,99	0,00	1,00	4,81	0,42
jun-02	2,78	0,08530	0,29	0,03	0,98	0,01	0,99	3,03	0,43
jul-02	2,78	0,05309	0,21	0,07	0,86	0,10	0,96	1,66	3,47
ago-02	2,78	0,05298	0,22	0,07	0,88	0,09	0,97	1,70	3,16
sep-02	2,78	0,05324	0,23	-0,02	0,97	0,01	0,98	1,88	0,23
oct-02	2,78	0,06500	0,25	-0,04	0,97	0,03	1,00	2,28	1,22
nov-02	2,78	0,06280	0,25	-0,04	0,97	0,03	0,99	2,21	1,09
dic-02	2,78	0,05776	0,24	-0,03	0,98	0,02	0,99	2,05	0,65
ene-03	2,78	0,04135	0,20	-0,01	0,95	0,00	0,95	1,42	0,09
feb-03	2,78	0,03731	0,19	-0,01	0,93	0,00	0,93	1,26	0,05
mar-03	2,78	0,03101	0,17	0,00	0,93	0,00	0,93	1,05	0,00
abr-03	2,78	0,02646	0,15	0,01	0,90	0,00	0,91	0,87	0,05
may-03	2,78	0,02142	0,13	0,02	0,82	0,03	0,85	0,64	0,39
jun-03	2,78	0,02673	0,02	0,16	0,01	0,91	0,92	0,01	16,20
jul-03	2,78	0,03744	-0,06	0,18	0,10	0,87	0,97	0,14	21,58
ago-03	2,78	0,03996	-0,07	0,18	0,13	0,84	0,98	0,19	22,35
sep-03	2,78	0,03085	-0,14	-0,05	0,64	0,10	0,74	0,72	1,99
oct-03	2,78	0,02767	-0,14	-0,06	0,70	0,15	0,85	0,70	2,73
nov-03	2,78	0,02799	-0,15	-0,06	0,77	0,15	0,92	0,78	2,70
dic-03	2,78	0,03047	-0,16	-0,05	0,85	0,09	0,93	0,94	1,79
ene-04	2,78	0,04017	-0,19	-0,05	0,93	0,05	0,98	1,36	1,40
feb-04	2,78	0,04495	-0,21	-0,04	0,95	0,04	0,99	1,55	1,13
mar-04	2,78	0,05166	-0,22	-0,03	0,97	0,02	0,99	1,82	0,77
abr-04	2,78	0,05731	-0,24	-0,03	0,97	0,01	0,99	2,03	0,55
may-04	2,78	0,06595	-0,25	-0,02	0,98	0,01	0,98	2,35	0,25
jun-04	2,78	0,10831	-0,32	0,05	0,97	0,02	0,99	3,83	1,38
jul-04	2,78	0,13883	-0,37	0,07	0,97	0,03	1,00	4,87	2,85
ago-04	2,78	0,13991	-0,37	0,06	0,96	0,03	1,00	4,90	2,79
sep-04	2,78	0,16794	-0,41	-0,05	0,98	0,01	1,00	6,00	1,67
oct-04	2,78	0,17072	-0,41	-0,04	0,98	0,01	1,00	6,11	1,17
nov-04	2,78	0,17406	-0,41	-0,04	0,98	0,01	0,99	6,21	1,26
dic-04	2,78	0,17488	-0,41	-0,04	6,25	1,11	0,98	0,01	1,26

Supplementary columns	Relative Weight	Distance to origin	Coordinates		Squared cosines		
			Axis 1	Axis 2	Axis 1	Axis 2	Sum
No estudia SE	73,49	0,01443	-0,12	-0,02	0,96	0,04	1,00
Trabaja	71,94	0,02384	-0,15	0,00	1,00	0,00	1,00
No trabaja	28,06	0,15670	0,40	-0,01	1,00	0,00	1,00
No busca empleo	21,78	0,22163	0,47	-0,01	1,00	0,00	1,00
Estudia SE	26,51	0,11091	0,33	0,06	0,96	0,03	1,00
Trabaja <20h/sem.	2,74	0,07096	0,26	0,02	0,93	0,00	0,93
Trabaja ≥20h/sem.	69,20	0,02912	-0,17	0,00	1,00	0,00	1,00
Busca empleo	9,01	0,03345	0,17	0,00	0,88	0,00	0,88

Supplementary rows	Relative Weight	Distance to origin	Coordinates		Squared cosines		
			Axis 1	Axis 2	Axis 1	Axis 2	Sum
ESO	29,72	0,32913	0,49	0,15	0,72	0,07	0,79
BACH	13,25	0,79877	0,66	0,48	0,55	0,29	0,83
CFGM	14,41	0,16395	-0,33	-0,21	0,68	0,27	0,95
CFGS	16,90	0,05356	-0,22	-0,03	0,89	0,02	0,91
AESO	33,63	0,16218	-0,23	-0,19	0,33	0,22	0,55
FIP	16,35	0,08043	-0,17	-0,08	0,36	0,09	0,45
ETCO	3,61	0,30662	-0,35	-0,28	0,40	0,26	0,65
Hombre	72,53	0,00632	-0,04	-0,05	0,30	0,40	0,71
Mujer	55,34	0,02095	0,11	0,04	0,58	0,07	0,66

A2. Resultados del ACS de la tabla agregada individuos×situaciones

Number	Eigenvalue	Percentage	Cumulated Percentage
1	0,8136	14,14	14,14
2	0,7136	12,40	26,54
3	0,5847	10,16	36,70
4	0,5330	9,26	45,96
5	0,5228	9,08	55,04
6	0,4857	8,44	63,48
7	0,4645	8,07	71,55
8	0,4535	7,88	79,43
9	0,4290	7,45	86,89
10	0,3816	6,63	93,52
11	0,3731	6,48	100,00
Trace of matrix		5,7551	

Active columns	Relative Weight	Distance to origin	Coordinates				Squared cosines					Contributions			
			Axis 1	Axis 2	Axis 3	Axis 4	Axis 1	Axis 2	Axis 3	Axis 4	Sum	Axis 1	Axis 2	Axis 3	Axis 4
SE T>20	5,31	6,81	0,25	0,20	-0,05	0,43	0,01	0,01	0,00	0,03	0,04	0,41	0,31	0,03	1,87
SE T<20 BE	0,27	177,76	0,04	2,48	-2,20	-4,67	0,00	0,03	0,03	0,12	0,18	0,00	2,35	2,25	11,12
SE T<20 NBE	3,60	15,35	0,85	-0,02	-3,49	1,01	0,05	0,00	0,80	0,07	0,91	3,23	0,00	75,26	6,86
SE NT BE	3,43	19,70	-0,15	4,35	0,25	0,31	0,00	0,96	0,00	0,00	0,97	0,10	90,83	0,38	0,60
SE NT NBE	45,52	0,89	0,85	-0,18	0,31	0,00	0,81	0,04	0,11	0,00	0,95	40,14	2,01	7,39	0,00
NSE T>20	29,77	1,69	-1,14	-0,28	0,05	0,38	0,77	0,05	0,90	0,09	0,90	47,74	3,32	0,14	8,16
NSE T<20 BE	0,59	81,96	-0,73	0,41	-1,54	-4,83	0,01	0,00	0,03	0,28	0,32	0,39	0,14	2,39	25,97
NSE T<20 NBE OE	0,21	183,98	-0,24	-0,19	-2,48	-1,59	0,00	0,00	0,03	0,01	0,05	0,02	0,01	2,26	1,02
NSE T<20 NBE NOE	0,70	68,02	-0,28	-0,27	-2,86	-2,04	0,00	0,00	0,12	0,06	0,18	0,07	0,07	9,81	5,47
NSE NT BE	5,76	7,78	-0,95	0,22	0,09	-0,51	0,12	0,01	0,00	0,03	0,16	6,45	0,39	0,08	2,78
NSE NT NBE OE	2,17	21,73	-0,63	-0,25	-0,03	-1,55	0,02	0,00	0,00	0,11	0,13	1,07	0,19	0,00	9,81
NSE NT NBE NOE	2,65	18,71	-0,34	-0,32	0,00	-2,30	0,01	0,01	0,00	0,28	0,37	0,37	0,00	0,00	26,33

Supplementary columns	Relative Weight	Distance to origin	Coordinates				Squared cosines				
			Axis 1	Axis 2	Axis 3	Axis 4	Axis 1	Axis 2	Axis 3	Axis 4	Sum
ESE	58,13	0,57	0,73	0,15	0,02	0,10	0,93	0,04	0,00	0,02	0,99
TRM20	5,38	10,25	0,45	0,11	-3,09	-0,42	0,02	0,00	0,93	0,02	0,97
TRMOI20	35,08	1,25	-0,93	-0,21	0,04	0,39	0,69	0,03	0,00	0,12	0,85
BE	10,05	5,35	-0,64	1,70	-0,01	-0,60	0,08	0,54	0,00	0,07	0,68
INOE	3,35	15,03	-0,33	-0,31	-0,60	-2,25	0,01	0,01	0,02	0,34	0,37
IEFSE	2,39	19,84	-0,60	-0,25	-0,25	-1,55	0,02	0,00	0,00	0,12	0,15
NESE	41,87	1,10	-1,01	-0,20	-0,03	-0,14	0,93	0,04	0,00	0,02	0,99
TRAB	40,47	0,97	-0,75	-0,17	-0,38	0,28	0,58	0,03	0,15	0,08	0,84
NTRA	59,54	0,45	0,51	0,11	0,26	-0,19	0,58	0,03	0,15	0,08	0,84
NBE	60,17	0,51	0,67	-0,14	-0,02	-0,09	0,89	0,04	0,00	0,02	0,94

Supplementary categories	Relative Weight	Distance to origin	Coordinates				Squared cosines				
			Axis 1	Axis 2	Axis 3	Axis 4	Axis 1	Axis 2	Axis 3	Axis 4	Sum
ESO	42,47	2,25679	0,55	0,08	0,06	0,02	0,13	0,00	0,00	0,00	0,14
BACH	17,82	8,30645	0,62	0,15	-0,09	0,06	0,05	0,00	0,00	0,00	0,05
CFGM	6,15	33,44140	-1,03	-0,22	0,00	0,17	0,03	0,00	0,00	0,00	0,03
CFGS	7,93	26,24970	-0,68	-0,12	-0,06	0,18	0,02	0,00	0,00	0,00	0,02
AESO	15,34	12,04580	-0,94	-0,19	0,00	-0,19	0,07	0,00	0,00	0,00	0,08
FIP	8,56	15,95280	-0,73	-0,09	-0,07	-0,12	0,03	0,00	0,00	0,00	0,04
ETCO	1,73	78,37210	-1,15	-0,19	-0,07	-0,26	0,02	0,00	0,00	0,00	0,02
Hombre	49,25	6,38256	-0,13	-0,03	0,04	0,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mujer	50,75	6,34032	0,13	0,03	-0,04	-0,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Herramientas para el control de la empresa por parte del accionista: Los códigos de buen gobierno e Internet

M. Mar Alonso Almeida

mar.alonso@uam.es

Universidad Autónoma de Madrid

Organización de Empresas

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Carretera de Colmenar Viejo, Km. 15

28049 Madrid (España)

Recibido: Febrero 2008

Aceptado: Mayo 2008

La globalización de la economía y los escándalos financieros en algunas empresas han hecho que la información sobre el funcionamiento y gobierno de las empresas sea un asunto crítico para la confianza en éstas y para el buen funcionamiento del mercado de capitales.

La información sobre las empresas, no sólo reduce los riesgos sobre las inversiones, sino que reduce las asimetrías de información e incrementa la transparencia de la empresa frente a accionistas e inversores.

Los códigos de buen gobierno y la legislación emanada de estos códigos han impuesto grandes requerimientos de información a las empresas frente a los accionistas, principalmente sobre los órganos y prácticas de gobierno de las empresas, actuando de esta forma como sistemas

The globalization of the economy and the financial scandals at some companies have made the information on the performance and corporate governance a critical issues for the trust in them and for the proper functioning of the capital market.

The information on enterprises, not only reduces the risk on investments, but it reduces the information asymmetries and increases the transparency of the company for shareholders and investors.

The codes of good governance and legislation emanating from these codes have imposed reporting requirements on large companies versus shareholders, primarily on organs and practices of corporate governance, thus acting as control systems to the problem of

de control del problema de agencia que desarrollan la transparencia, vigilan el valor de la empresa y reducen los costes de agencia.

En este trabajo se va a analizar si los códigos de buen gobierno han contribuido a velar por los intereses de los accionistas; cómo lo están haciendo y proponer un modelo de desarrollo de gobierno electrónico que permita la verificación de las recomendaciones de buen gobierno y la participación en la vida social a los accionistas.

Palabras clave: códigos de buen gobierno, Internet, control, accionistas, gobierno corporativo electrónico.

agency developing transparency, monitoring the value of the business and reduce the cost of agency.

This paper will analyze whether the codes of good governance have contributed to look after the interests of shareholders, as we are doing and propose a model for development of e-government to permit verification of the recommendations of good governance and participation in social life to shareholders.

Key words: Codes of good governance, Internet, control, shareholders, electronic corporate governance.

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años se han producido un gran número de debates en los que el tema central ha sido la proliferación de lo que se denomina "códigos de buen gobierno", es decir, el conjunto de dispositivos, mecanismos y estructuras que determinan la forma en que la compañía se dirige y controla. El propósito de estos códigos es conducir a las empresas a la obtención de mayores estándares de responsabilidad de la dirección, rendición de cuentas a los accionistas y creación de riqueza.

La importancia del tema para las empresas y el mercado de capitales ha llevado a que en la mayoría de los países se hayan promulgado códigos en los que se establecen reglas y recomendaciones de lo que debe entenderse por ese buen gobierno (Babío Arcay y Muiño Vazquez 2000).

El primer precedente de las recomendaciones sobre buen gobierno hay que buscarlo en Estados Unidos donde en 1978 el American Law Institute redactó un borrador del documento denominado *Principles of Corporate Governance: Analysis and Recommendations*. En Europa, la preocupación por los códigos de buen gobierno comienza en el Reino Unido donde, en 1991, la Bolsa de Londres crea el comité Cadbury. Este publica sus recomendaciones y su código en el llamado "Informe Cadbury", en diciembre de 1992. Se trata de un código voluntario, aunque las empresas que cotizan en la Bolsa de Londres tienen la obligación de hacer referencia al cumplimiento o no de sus recomendaciones en sus informes anuales. En el caso de incumplimiento, y dentro del contexto de la Junta General de Accionistas, deben dar cuenta de los motivos. Al comité Cadbury siguió el comité Greenbury sobre remuneración de consejeros y

ejecutivos y, más recientemente, en 1998 el informe Hampel, con la intención de refundir los dos anteriores.

A partir de los códigos ingleses, casi todos los mercados organizados han promovido sus propios códigos de buen gobierno. En concreto España ha promulgado tres códigos de buen gobierno: el código Olivencia (1998), el Informe Aldama (2003) y el Código Unificado (2006).

Los diferentes códigos reconocen, como ingredientes básicos del gobierno de la sociedad: el control de los directivos por parte del consejo, la composición, funcionamiento y tamaño del consejo y sus comisiones y el suministro de amplia información al mercado acerca de sus actividades y resultados como medio para alcanzar mayor transparencia y mayor eficacia en las labores de supervisión y control que tiene encomendadas y un incremento del valor para el accionista (Hoogendoorn 2000).

Los códigos de buen gobierno recogen recomendaciones que permiten a las empresas fijar normas relativas a la supervisión de los directivos y a la rendición de cuentas a los accionistas, reduciendo, así, las asimetrías de información que permitirían a los directivos de la empresa tomar ventajas de su posición a costa de los intereses de los accionistas (Betcht 2000).

Como resumen, se puede asegurar que en la práctica totalidad de los códigos se incluyen disposiciones que resaltan la importancia de la transparencia informativa para un buen sistema de gobierno, asumiendo que una buena política de difusión de información contribuye a proteger los intereses de los accionistas y otras partes interesadas, al permitirles ejercer un adecuado grado de control sobre los directivos. A continuación se va a verificar si la investigación existente en esta materia contribuye a reforzar esta idea o la refuta.

2. LOS CÓDIGOS DE BUEN GOBIERNO COMO GARANTES DE LOS ACCIONISTAS

Las prácticas de contabilidad creativa, el limitado papel de los auditores y sobre todo, la existencia de un espectacular incremento de empresas con graves problemas financieros que no se reflejaban en las cuentas anuales y los casos de fraude (Saudagaran 2001), se mencionan como detonantes del creciente interés por el gobierno de la empresa

(Keasey y Wright 1993). Es más, se ha considerado que la existencia de ciertos problemas en el sistema de gobierno de éstas podía ser imputable, en algunos casos, a deficiencias en su política de presentación de información (Whittington 1993).

Los códigos de buen gobierno pretenden proporcionar mecanismos que garanticen la supervivencia de la empresa a largo plazo y la transparencia en todos los ámbitos de actuación de la empresa. De esta forma se genera "el clima de confianza que requiere la eficiencia de la empresa y el progreso social", como explica en su introducción el Informe Aldama (2003). Todos los códigos de buen gobierno publicados en España persiguen los principios de transparencia, confianza y valor para el accionista. Estos principios están siendo reforzados en la Unión Europea a través de distintas normativas comunitarias que impulsan la transparencia de la información creando nuevas obligaciones para las empresas que desean cotizar en el mercado para que se realice una correcta evaluación por parte de los intermediarios y los inversores y, en definitiva, asegurar una mayor inversión de los inversores.

En definitiva, estos principios pretenden reducir los problemas de agencia y establecer el clima necesario para que se establezca una relación de confianza entre las empresas y los inversores. Para verificar si han cumplido el papel para el que fueron publicados, se va a analizar el resultado obtenido desde su promulgación.

A continuación, se van a analizar los factores analizados por la doctrina para demostrar la influencia de los códigos de buen gobierno en la transparencia, el valor para el accionista y la reducción de los costes de agencia condiciones necesarias para la confianza.

2.1. El buen gobierno corporativo como sistema de control de la transparencia

La calidad de la información financiera proporcionada por la empresa, es fundamental para reducir las asimetrías de información y la discrecionalidad de los directivos. Los factores de buen gobierno corporativo que contribuyen a mejorar la calidad de la información son aquellos que limitan la libre actuación de la dirección, reduciendo las prácticas manipuladoras.

La literatura previa en investigación sobre gobierno corporativo se ha centrado principalmente en estudiar: 1) la composición

óptima del consejo de administración y en particular el papel el papel desempeñado en por los consejeros no ejecutivos que velan por los intereses de los accionistas (Fama 1980; Fama y Jensen 1983); y 2) el papel de las comisiones delegadas de consejo, especialmente la comisión de auditoria (Weale 2000). Como consecuencia de este punto, sin ánimo de ser exhaustivos, ampliaremos el análisis a: 3) el papel del auditor externo.

Finalmente, se ha visto que estos estudios ofrecen la evidencia de que los consejeros externos (no ejecutivos) influyen en las decisiones de negocio tomados por la gerencia (Weisbach 1988). En particular, diversos estudios han documentado el papel constrictor de los consejeros independientes (Beasley 1996; Dechow *et al.* 1996; Peasnell *et al.* 2001) y de los comités de auditoria independientes (Klein 2002; Xie *et al.* 2003) sobre las prácticas contables manipuladoras y fraudulentas y por tanto, como garantes de la calidad de la información. Por lo que brevemente se desarrollará el punto 4) nombramiento de los consejeros independientes.

1) La composición del consejo de administración

El sistema de propiedad de las empresas españolas se caracteriza por una elevada concentración empresarial, lo que permite identificar los tipos de miembros del consejo que, siguiendo las recomendaciones de los códigos de buen gobierno, se dividen en: 1) ejecutivos, que detentan un cargo directivo en la compañía y están involucrados directamente en la gestión de la misma; 2) dominicales, que representan los intereses de los grupos accionariales capaces de influir en el control de las sociedades; y 3) los independientes que no están vinculados ni con el equipo directivo ni con los grupos de control, sino que se les selecciona por su alta capacitación profesional y se encargan de velar por los intereses de los accionistas minoritarios (*free float*). Su pertenencia al consejo de la empresa proporciona a este tipo de consejeros la oportunidad de ejercer un control directo sobre el proceso de elaboración de la información contable que se va a comunicar a los accionistas (O'Sullivan 2000).

Los estudios realizados sobre empresas que manifiestamente han llevado a cabo prácticas manipuladoras de las cifras contables, encuentran que estas compañías no suelen tener un comité de auditoria y concentran en una sola persona las figuras de presidente y primer ejecutivo (Dechow *et al.* 1996; Beasley 1996).

La literatura sugiere que la presencia de miembros no ejecutivos en el consejo constituye un freno a la manipulación de la información. Entre otros trabajos cabe destacar los realizados por Dechow *et al.* (1996) sobre 92 empresas investigadas por la SEC por manipular beneficios; Beasley (1996) sobre 75 empresas que habían cometido fraudes financieros y 75 empresas que no los habían cometido; Peasnell *et al.* (2001) en el Reino Unido, con una muestra de 1.260 observaciones 630 pre-Cadbury y 630 post Cadbury; Klein (2002) sobre una muestra de 692 observaciones empresa-año durante el periodo 1991-1993 y Xie *et al.* (2003) sobre una muestra de 282 observaciones empresa-año durante el periodo 1992-1996.

Al objeto de limitar las prácticas oportunistas y fraudulentas, el consejo de administración se considera el órgano fundamental de gobierno en todos los códigos, así como un mecanismo que debe velar por los intereses de los accionistas ejerciendo una estricta supervisión del equipo directivo (Salas Fumás 2002). Como consecuencia de lo anterior, los códigos de buen gobierno hacen recomendaciones concretas sobre su composición, tamaño y estructura (ver Tabla 1).

Tabla 1: Recomendaciones de los códigos promulgados en España sobre composición, tamaño y estructura del consejo de administración

Código	Composición	Tamaño	Estructura
Olivencia	Rec. 3 mayoría de externos	Rec. 4 entre 5 y 15 miembros	Rec. 8 Que se constituya en Comisiones delegadas de control, compuestas exclusivamente por consejeros externos, en materia de información y control contable (Auditoría); selección de consejeros y altos directivos (Nombramientos); determinación y revisión de la política de retribuciones (Retribuciones); y evaluación del sistema de gobierno (Cumplimiento)
Aldama	Mayoría de externos y dentro de estos de independientes	Un número razonable que garantice su operatividad	Que el Consejo de Administración constituya en su seno Comisiones especializadas
Unificado	Rec. 10 mayoría de externos y al menos un tercio de independientes	Rec. 9 entre 5 y 15 miembros	Rec. 42. Comisión delegada Rec. 44. Que el Consejo de Administración constituya en su seno, además del Comité de auditoría exigido por la Ley del Mercado de Valores, una Comisión, o dos comisiones separadas, de Nombramientos y Retribuciones

Fuente: Elaboración propia.

En España, de forma consistente con el modelo americano, los resultados obtenidos en las investigaciones empíricas (García Osma y

Gill de Albornoz 2005; García *et al.* 2005) demuestran que la presencia de consejeros dominicales en el consejo constriñe las prácticas manipuladoras. Como señalan Shleifer y Vishny (1986), estos inversores asumen el papel de los propietarios tradicionales de la empresa y ejercen un control más directo sobre la gerencia reduciendo el problema de agencia.

Sin embargo, en contra de lo que se ha observado previamente en el contexto anglosajón, que sirvió de base para establecer las recomendaciones del Informe Aldama y del Código Olivencia, los resultados de los análisis empíricos realizados en el contexto español no confirman el papel constrictor de los consultores independientes (García Osma y Gill de Albornoz 2005; García *et al.* 2005), corroborándose así las reservas manifestadas por inversores y expertos sobre la figura del consejero independiente en las empresas españolas, que ha llevado a reforzar las incompatibilidades, requisitos de cualificación e independencia de esta figura en el Código Unificado.

2) El comité de auditoria

Los diversos códigos muestran la importancia que las comisiones delegadas tienen como órganos de supervisión del consejo. Aunque no hay unanimidad a la hora de decidir cuales deberían ser, en la ley española es obligatoria la existencia del comité de auditoria y, muy recomendable, la del comité de nombramientos y retribuciones por separado y otros comités especializados según necesidad.

La evidencia empírica muestra que el comité de auditoria contribuye a la reducción de las prácticas manipuladoras y por tanto, a la transparencia cuanto mayor es el porcentaje de miembros no ejecutivos que lo componen (Defond y Jialbalvo 1991; Klein 2002; Xie *et al.* 2003). Igualmente, algunos autores afirman que una reducción de la independencia de la comisión de auditoria desemboca en más frecuentes salvedades en el informe de auditoria, más frecuentes actuaciones de las autoridades del mercado a este respecto (Dechow *et al.* 1996) y mayor gestión de beneficios (Klein 2002; Bradbury *et al.* 2002). Si bien, no hay unanimidad entre la doctrina al respecto y algunos autores dudan de que la comisión de auditoria desempeñe adecuadamente la función para la que ha sido nombrada (Spira 1999).

Una de las principales funciones de la comisiones de auditoria es proponer la selección, designación, renovación y remoción del auditor externo.

3) El auditor externo

La calidad de la información contable está vinculada a la calidad y prestigio del auditor. Los auditores de mayor calidad limitan las prácticas fraudulentas de información (Kim *et al.* 2003). Los estados financieros auditados por las principales empresas gozan de mayor credibilidad (Ho y Wong 2001). Para identificar la calidad de los auditores se suele utilizar el criterio del tamaño del auditor (Dechow *et al.* 1996; Becker *et al.* 1998; o la dimensión de prestigio del auditor (Francis y Wilson 1988), resultando que las empresas que tienen un auditor que es uno de los cuatro grandes proporcionan una información financiera más exacta.

4) El nombramiento de los consejeros independientes

El Código Olivencia destacaba el papel del consejero independiente como "aquel que hace valer en el consejo los intereses del capital flotante". Por tanto su selección es muy importante, y el Código Unificado ha incrementado la información que debe aparecer en la página Web de la sociedad respecto a los consejeros independientes y el proceso de selección debe realizarse por una comisión que se encargue de ello y justifique su propuesta. De otro modo serían nombrados por la gerencia y quedarían supeditados a sus intereses.

Si en línea con lo anterior, estos consejeros constituyen un freno a las prácticas manipuladoras, la proporción de consejeros independientes debería ser superior a la de consejeros ejecutivos (Prowse 1995; Hermlin y Weisbach 2003). El Código Unificado recomienda que las comisiones estén compuestas exclusivamente por consejeros externos, con un mínimo de tres y que sus presidentes sean consejeros independientes. Este punto ha debía ser puesto en práctica por las empresas durante el año 2007, por eso se deberá analizar el papel de los consejeros en este nuevo contexto, a partir de esa fecha.

2.2. *El buen gobierno corporativo vigilante del valor para el accionista*

La presumible crisis de gobierno que han sufrido las empresas, puesta de manifiesto en unos pobres resultados para los accionistas, se ha atribuido a un deficiente funcionamiento del consejo de administración, que se configura como el vértice del sistema de valor de las empresas,

puesto que implica la supervisión y validación de las decisiones corporativas (Fama 1980; Zahra y Pearce 1989; Jensen 1993; Salas Fumás 2002).

Los factores que influyen en la aportación de valor del consejo de administración son el tamaño, la estructura y el proceso de funcionamiento (Zahra y Pearce 1989; Maasen 1999).

1) Tamaño del Consejo

La literatura empírica sobre consejos de administración hace descansar su eficiencia sobre el tamaño de este órgano de gobierno (Jensen 1993; Yermarck 1996; Eisenberg *et al.* 1998). La dimensión del consejo puede influir en su eficacia supervisora, de tal forma que un tamaño elevado aunque en principio puede ser beneficioso por la cantidad y variedad de opiniones (Pearce y Zahra 1992), también puede suponer un impedimento para la toma de decisiones de forma rápida y eficiente. En un consejo de administración grande podrían aparecer problemas de coordinación e información (Lipton y Lorsch 1992; Jensen 1993). La mayor parte de la evidencia empírica muestran una relación negativa entre tamaño del consejo y los resultados o valor de la empresa (Yermarck 1996; Eisenberg *et al.* 1998; Azofra *et al.* 1999).

Los consejeros independientes al no estar vinculados a la propiedad de la empresa pueden ejercer un mayor control sobre el consejo y por tanto incrementar el valor de la empresa (Chen y Jaggi 2000). En ese sentido la evidencia empírica sugiere que el nombramiento de consejeros independientes incrementa el valor de la empresa (Rosenstein y Wyatt 1990), aunque como hemos dicho en el subapartado anterior, también hay evidencia en contra.

2) Estructura del Consejo

Las recomendaciones de los códigos de gobierno estructuran el consejo en diferentes comisiones, cuya función es ayudar a este órgano en sus actividades. Estas comisiones se especializan en tareas específicas como: auditoria, nombramientos, retribuciones y otras (Klein 2002). Más concretamente se estudian variables como el número y tipo de comisiones, número de miembros de las comisiones, el flujo de información entre ellas y la composición de cada comisión (Zahra y Pearce 1989; Maasen 1999). Un número mayor de comisiones indica un incremento de los

aspectos delegados por el consejo (Vafeas 1999), lo que implica mayor necesidad de supervisión y coordinación (Klein 2002).

Entre las variables relacionadas con la estructura del consejo, un aspecto de gran importancia es la dualidad de poder, es decir, el hecho que en una misma persona se encuentre el cargo de presidente del consejo y el de máximo ejecutivo de la empresa. La literatura ha criticado la coincidencia de ambos cargos en una misma persona (Jensen 1993), ya que esta situación da lugar a una concentración de poder que puede llevar a tomar decisiones en beneficio propio, en lugar de aportar valor a los accionistas (Coles *et al.* 2001).

La recomendación, que se encuentra en todos los códigos de buen gobierno promulgados en España, es la de separación o establecimiento de cautelas. Así, el Código Olivencia dice en la recomendación 5:

Que, en el caso de que el Consejo opte por la fórmula de acumulación en el Presidente del cargo de primer ejecutivo de la sociedad, adopte las cautelas necesarias para reducir los riesgos de la concentración de poder en una sola persona

y el Código Unificado en la recomendación 17:

Que, cuando el Presidente del Consejo sea también el primer ejecutivo de la sociedad, se faculte a uno de los consejeros independientes para solicitar la convocatoria del Consejo o la inclusión de nuevos puntos en el orden del día; para coordinar y hacerse eco de las preocupaciones de los consejeros externos; y para dirigir la evaluación por el Consejo de su Presidente.

La Recomendación de la Comisión Europea de 15 de febrero de 2005. 3.2 es que

[...] En casos en los que una empresa prefiera combinar los papeles de presidente y director general o nombrar inmediatamente como presidente del consejo de administración o de supervisión al antiguo director general, este hecho debe ir acompañado de la información sobre cualquier medida de salvaguardia aplicada.

Las investigaciones que se han analizado entre la dualidad directivo-presidente del consejo y el valor de la empresa han dado una relación negativa entre ambas variables (Donaldson y Davis 1991).

3) Proceso del Consejo

El proceso del consejo según la doctrina, hace referencia al enfoque que sigue este órgano en la toma de decisiones (Zahra y Pearce 1989; Huse y Eide 1996; Huse 1998). En el proceso del consejo se incluyen variables como la frecuencia y duración de las reuniones, el nivel de consenso para la toma de decisiones, información precisa y la evaluación formal de la actividad del consejo (Smith 1994). Según la evidencia empírica el buen funcionamiento del consejo puede tener un efecto positivo en el valor de la compañía. Igualmente, la frecuencia de las reuniones puede ser considerada una medida de la eficacia del desempeño en la tarea de control y se concluye que, los consejos que se reúnen con más frecuencia consiguen en mayor medida sus obligaciones de acuerdo a los intereses de los accionistas (Conger *et al.* 1998). Aunque un análisis en profundidad de estos aspectos sobrepasa el ámbito de esta investigación pero se tendrán en cuenta para seguir líneas de investigación futuras.

2.3. *El buen gobierno corporativo como factor de reducción de los costes de agencia*

La brecha que separa a propietarios y administradores de las compañías se ha hecho más patente en las últimas décadas y los códigos de buen gobierno tratan de salvaguardar los derechos de los accionistas garantizando un comportamiento responsable de los directivos. La relación de agencia surge impregnada de asimetrías de información, que obligan al principal a tomar decisiones basadas en el principio de racionalidad limitada y por tanto, le resulta, a priori, imposible conocer las aptitudes del directivo y supervisar el estricto cumplimiento de las cláusulas concertadas en el contrato. A sabiendas que surgen conflictos entre agente y principal, es necesario realizar una supervisión. Los costes de esta vigilancia se denominan costes de agencia. Pero aunque se sabe que existen, actualmente, no existe un acuerdo sobre una medida omnicomprendensiva de dichos costes, por lo que se aconseja para su cálculo combinar varios indicadores, de modo que aunque ninguno de ellos incorpore la totalidad de los costes de agencia, sirvan para evaluar el modo en como operan los mecanismos de control (Ang *et al.* 2000).

La mayor parte de la doctrina ha estudiado los costes de agencia de manera indirecta, pues se ha centrado en los efectos sobre la valoración de la empresa por el mercado, lo que lógicamente esté mediatizado por el coste de agencia (Cho 1998; Chen y Steiner 1999).

1) Estructura de capital

La utilización de recursos propios para la financiación de la empresa presenta ventajas para los directivos, pues les proporciona una discrecionalidad y flexibilidad que no proporciona la deuda. Los aportantes de recursos propios no requieren una remuneración tan rígida y sometida a un calendario de pagos estricto como los recursos ajenos (Barclay y Smith 1997). Desde esta perspectiva la utilización de deuda supone un mecanismo de disciplina directiva y debería existir una relación inversa entre el nivel de endeudamiento de la empresa y los costes de agencia, Así ha sido confirmado por los trabajos realizados en España y en el ámbito internacional (Ang *et al.* 2000; Menéndez 2001; Singh y Davidson 2003).

2) Propiedad de los directivos

Habitualmente se ha demostrado, que la posesión de propiedad por parte de los directivos hace coincidir sus intereses con de los demás accionistas, lo cual reduce los costes de agencia (Jensen 1993; Short *et al.* 1999; Salas Fumás 2002).

3) Política de dividendos

Como ya se ha apuntado, está probada la relación que existe entre el volumen de recursos a disposición discrecional de los directivos y la ineficiencia en el uso de los mismos (Jensen 1986; Lang *et al.* 1995). Por consiguiente un mayor reparto de dividendos limita la discrecionalidad directiva y obliga a una mayor eficiencia reduciendo los costes de agencia (Lang y Litzenberger 1989; Dewenter y Warther 1998).

2.4. Conclusiones sobre los códigos de buen gobierno

Como se ha visto en los subapartados precedentes, los códigos de buen gobierno corporativo proporcionan mecanismos para controlar las prácticas manipuladoras, contribuyendo a mejorar la transparencia y calidad de la información financiera proporcionada por la empresa y, en definitiva, velando por los intereses de los accionistas, cuya implicación en tareas de supervisión y control de la gerencia disminuye conforme aumenta el grado de dispersión del capital (García y Gill de Albornoz 2005; García *et al.* 2005).

Ahora bien, los accionistas e inversores no pueden conocer y comprobar estos datos sin un adecuado canal de comunicación. La evidencia empírica coincide en señalar que el mercado valora positivamente la divulgación de información relevante de la empresa, destacando entre los efectos más beneficios de esta política: la reducción del coste de capital, el aumento de la liquidez de los títulos, mayor seguimiento de la empresa por parte de los analistas y mayor precisión en las predicciones que estos realizan sobre ciertas variables financieras (Healy y Palepu 2001).

Debido a esto, en este trabajo a continuación se propone un modelo de gobierno corporativo electrónico mediante el uso de Internet a través del cual las empresas pueden controlar a las empresas de las que son accionistas.

3. MODELO DE GOBIERNO CORPORATIVO ELECTRÓNICO

Paulos y Roth (2000), analizan los distintos mecanismos de protección de los partícipes, cubriendo las lagunas de una protección que no es perfecta en un mundo de contratos incompletos. Se distinguen mecanismos *ex ante*, que son conocidos por las partes en el momento de iniciar la relación, y que facilitan e incentivan la realización de inversiones específicas en la firma; mecanismos de salida que permiten con rapidez separarse de la organización empresarial; la supervisión pasiva con recepción de informaciones acerca del desarrollo de la relación pero sin que esto lleve asociado algún medio de intervención y la supervisión activa (*voz*), en la cual la entrega de información va acompañada de capacidad para influir en los procesos de decisión. A estos mecanismos, se les ha incorporado el uso de la tecnología de Internet, en la acepción más adecuada para cada uno de ellos, como se muestra en la Tabla 2.

Siguiendo las recomendaciones del Informe Aldama, las empresas deben disponer de una página Web

través de la cual puedan tanto informar a sus accionistas, como a los inversores y al mercado en general, de los hechos económicos y de todos aquellos de carácter significativo que se produzcan en relación con la sociedad, para facilitar la participación de los accionistas en el ejercicio de su derecho de información.

Para facilitar el acceso a la información, la página Web debe cumplir unos determinados requisitos técnicos y jurídicos y un

requisito de contenidos mínimos (Aitken *et al.* 2001; Alba *et al.* 2003). Así, sin ánimo de ser exhaustivos pasamos a enumerarlos y explicarlos someramente en la Tabla 3.

Tabla 2: Mecanismos de protección de los accionistas según el uso de la tecnología

Tipo de Mecanismo	Descripción de la Salvaguarda	Influencia de la Tecnología
Ex ante	Garantías legales y estatutarias sobre la posición de los accionistas	Página Web de la empresa, de los reguladores y de los intermediarios financieros
Salida	Amplitud, profundidad y liquidez de los mercados bursátiles	Página Web de los intermediarios financieros
Supervisión activa	Participación en la Junta de accionistas, códigos de buen gobierno, demandas judiciales, etc.	Página Web de la empresa, oficina virtual del accionista, correo electrónico, formularios Web, Junta virtual y voto electrónico
Supervisión pasiva	Información de la compañía	Página Web de la compañía, formularios Web, correo electrónico, oficina virtual del accionista, página Web de los reguladores y de los intermediarios financieros

Fuente: Elaboración a partir de la clasificación propuesta por Paulus y Roth (2000) y Rodríguez Fernández (2003).

Como queda patente, un esquema digitalizado de comunicación, presenta indudables ventajas para incrementar y facilitar el flujo informativo hacia los inversores, evitando los efectos nocivos de la divulgación de información selectiva. Además, la evidencia empírica ha constatado la valoración positiva que el mercado realiza para aquellas empresas que aplican las mejores prácticas de buen gobierno, como se ha analizado en el apartado anterior. En consecuencia, comunicar rápida, ordenada y verazmente la asunción de prácticas de buen gobierno corporativo y los hechos relevantes de la compañía, mejora la imagen y aportaría credibilidad a las decisiones que toman las sociedades.

Ni que decir tiene que la consecución de las ventajas descritas, está sometida a diversas restricciones. Entre ellas resultan evidentes las de tipo técnico (Steinfeld *et al.* 2002): infraestructura informática, contratación de servicios Web, seguridad e integridad del sistema; las de índole legal: poco reconocimiento explícito en la legislación societaria y bursátil, efectos sobre la responsabilidad de los administradores, consecuencias jurídicas a nivel transnacional y, especialmente, las de tipo estratégico: compromiso real con la transparencia al margen de acontecimientos o situaciones puntualmente favorables o desfavorables.

Tabla 3: Requisitos de información de las empresas cotizadas

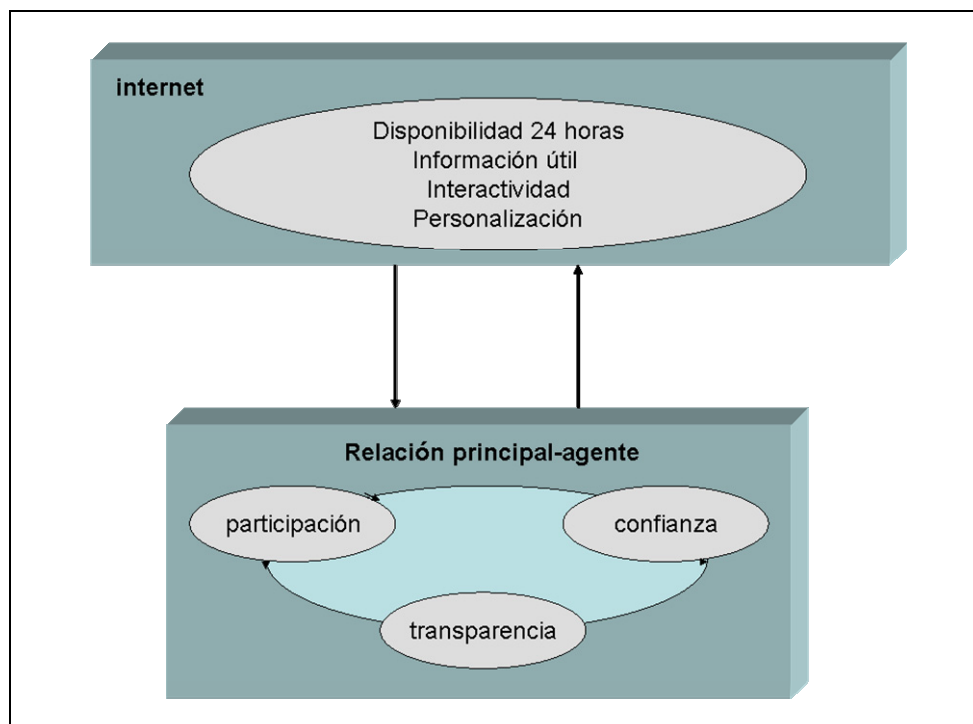
Requisitos técnicos	Requisitos de contenidos
<ol style="list-style-type: none"> 1. Página Web con nombre de dominio registrado. No se exige ni que lleve el sufijo .es, ni que coincida o haga referencia a la denominación social. La utilización de cualquier nombre para la página Web no facilita al accionista o inversor su búsqueda rápida. 2. Acceso rápido y directo a contenidos, por medio de un vínculo directo desde la página inicial de la empresa con la denominación "información para accionistas e inversores". La visualización no debe requerir más de tres pulsaciones de ratón desde la página principal. Los contenidos deben estar estructurados y jerarquizados, puestos de forma lógica y deben aparecer en el mapa Web de la sociedad. De aquí se deduce que la página debe contener un mapa Web de forma obligatoria. 3. Acceso gratuito. Lo que significa que la empresa no cobre dinero por el acceso a los contenidos, no que la conexión a Internet sea gratuita. Lo que debe ser obligatoriamente gratuito es el acceso a los contenidos. 4. Acceso libre. El acceso debe ser libre, es decir, sin necesidad de introducir una clave y contraseña. 5. Comprensibilidad de la información. Todas las páginas deben estar redactadas al menos en castellano, con un lenguaje sencillo adaptado al inversor medio. Los títulos deben ser claros, entendibles y sin acrónimos. 6. Todas las páginas se deben poder imprimir. 7. La información se puede presentar de forma directa o mediante enlaces a las bases de datos que contengan la información. Siempre respetando lo anteriormente mencionado. 	<ol style="list-style-type: none"> a) Información general sobre la sociedad que comprende: <ul style="list-style-type: none"> - Los estatutos sociales - Capital social y acciones actuales con sus clases, cuadro de evolución, mercados en los que cotiza, calendario de abono de dividendos, emisiones y OPVs - Datos de participaciones significativas y autocartera - OPAs - Hechos relevantes, el texto íntegro comunicado a la CNMV - Agenda del inversor con las fechas más relevantes para el accionista respecto a la sociedad - Las direcciones físicas y electrónicas o números de teléfono a disposición del accionista para comunicarse con la sociedad b) Información Económico-financiera: <ul style="list-style-type: none"> - Cuentas anuales, el informe de gestión y el informe de auditoría, del último ejercicio cerrado y de los dos precedentes - La información pública periódica que la empresa debe remitir a la CNMV - La calificación otorgada por entidades de rating c) Gobierno Corporativo: <ul style="list-style-type: none"> - Junta General: texto íntegro de su reglamento. Convocatoria. Orden del día y propuestas del consejo. Cauces para solicitar la información, delegar el voto o votar a distancia. Información sobre las Juntas celebradas en el ejercicio en curso y el precedente - Consejo de Administración: composición del consejo y sus comisiones, los vínculos existentes de cada uno de sus miembros con los accionistas. Asimismo debe publicarse el Reglamento del Consejo y el Reglamento interno de conducta - Texto íntegro de los pactos parasociales - Texto del informe anual de gobierno corporativo

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz Paredes (2004).

En definitiva, el gobierno corporativo electrónico debe entenderse como la integración de la tecnología de Internet, en el proceso decisorio propio de los órganos de gobierno de la empresa. Y todo ello con el fin de facilitar la aplicación de prácticas de buen gobierno que contribuyan a incrementar la transparencia informativa de la sociedad,

generando con ello valor añadido para la compañía y mejorando la comunicación, participación y confianza con los terceros interesados (ver Figura 1).

Figura 1: Marco de relación principal-agente a través de Internet



Fuente: Alonso Almeida (2007).

El desarrollo del gobierno corporativo electrónico, puede ser una buena oportunidad para que los consejos de administración abran una vía de diálogo en la página Web de la empresa, aprovechando algún hecho que desee comunicar. Así debería haber un canal directo de comunicación bajo la denominación "el consejo informa", por el cual pudieran los accionistas comunicar con el consejo de administración y exponerles sus propuestas y dudas y el consejo respondiera a ellas y explicara que está haciendo la empresa para lograr sus objetivos. Para conseguir que los accionistas se sientan confiados y seguros con la relación que mantienen con la empresa, deben poder predecir que va ocurrir en el futuro (Dye 1990).

La evidencia empírica a este respecto realizada sobre el mercado español) muestra que las empresas cumplen con la Ley de Transparencia, sólo que no todas las empresas la proporcionan directamente a través de la Web, si no a través de otros documentos como el informe anual o el informe de gobierno corporativo. En cuanto a los mecanismos de participación electrónica para ejercer los derechos sociales en la Junta de Accionistas todavía se encuentran en un estado incipiente y son utilizadas principalmente por las empresas de mayor capitalización (Alonso Almeida 2007).

4. CONCLUSIONES

La investigación más reciente sobre las prácticas recomendados por los códigos de buen gobierno, ratifican que se consigue más transparencia, más valor para el accionista y reducción de los costes de agencia, como se ha visto en este análisis.

Además, los códigos de buen gobierno ofrecen prácticas y principios básicos de conducta que garantizan y fortalecen la relación entre las empresas y los inversores y facilitan el diálogo a través de canales de comunicación universales como Internet. Esto configura el inicio de lo que se denomina el gobierno corporativo electrónico. Un nuevo gobierno que utiliza la tecnología de Internet para la comunicación y para el ejercicio de los derechos sociales de los accionistas.

En la actualidad la Ley de Transparencia ha sido el primer paso del gobierno corporativo electrónico. En el año 2007 se publicó el Real Decreto 1362/2007 relativo a los requisitos de transparencia respecto a la información sobre emisiones cuyos valores estén sometidos a negociación en un mercado secundario oficial o en otro mercado regulado de la Unión Europea, que ha supuesto un nuevo avance. La legislación sobre firma electrónica supuso un paso adelante en la posibilidad de que las empresas incorporaran herramientas de participación social. En definitiva, se puede decir que el derecho avanza, aunque de forma lenta, en aras a conseguir desarrollar un modelo de gobierno corporativo electrónico que pueda servir a los accionistas de herramienta de control sobre las empresas.

La evidencia empírica pone de manifiesto que, sin duda, las empresas cotizadas están desarrollando un modelo de gobierno electrónico. Ahora bien, también se observa que no todas las empresas están actuando

de la misma manera, y por tanto, el desarrollo de cada empresa es distinto, siendo en la mayoría de los casos cercano a las exigencias legales, lo cual ralentiza la inclusión de los accionistas en la vida social de la empresa.

En conclusión, es necesario que las empresas cotizadas incorporen como un objetivo estratégico prioritario el desarrollo de un gobierno corporativo electrónico avanzado que les permita garantizar transparencia, valor para el accionista y reducción de los costes de agencia, así como la incorporación de los accionistas a la toma de decisiones de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- AITKEN, M.; C. HOOPER and J. PICKERING (1997) "Determinants of Voluntary Disclosure of Segment Information: A Re-examination of the Role of Diversification Strategy", *Accounting & Finance*, 37 (1), pp. 89-109.
- ALBA, C.; A. ZUBILLAGA y N. RUIZ (2003) "Educación Superior y discapacidad: Accesibilidad de las páginas Web de las universidades estatales", *Comunicación y Pedagogía*, 188, pp. 25-30.
- ALONSO ALMEIDA, M.M. (2007) *El gobierno corporativo electrónico. Análisis desde el enfoque de confianza*. Madrid: Editorial Visión Libros.
- ANG, J.S.; R.A. COLE and J. WUH LIN (2000) "Agency Cost and Ownership Structure", *Journal of Finance*, 55 (1), pp. 81-106.
- AZOFRA, V.; P. de ANDRÉS, F. LÓPEZ y J.M. RODRÍGUEZ (1998) "The Effects of Alternative Financial System Models on Corporate Governance". J. FALZON and E. GARDENER (eds.) *Strategic challenges in European banking*. Paris: MacMillan.
- BABÍO ARCAÏ, R. and M.F. MUÑO VÁZQUEZ (2000) "Compliance with the Olivencia Code: Changes Observed in Spanish Companies Disclosure Policy". Comunicación presentada al 23 Congreso Anual de la EAA, Munich. Alemania.
- BARCLAY, D.W. and J.B. SMITH (1997) "The Effects of Organizational Differences and Trust on the Effectiveness of Selling Partner Relationships", *Journal of Marketing*, 61 (1), pp. 3-22.
- BEASLEY, M.S. (1996) "An Empirical Analysis of the Relation Between the Board of Directors Composition and Financial Statement Fraud", *The Accounting Review*, 71 (4), pp. 443-465.

- BECKER, C.L.; M.L. DEFONT, J. JIAMBALVO and K.R. SUBRAMANYAM (1998) "The Effect of Audit Quality on Earnings Management", *Contemporary Accounting Research*, 15, pp. 1-24.
- BETCHT, M. (2000) "Strong Blockholders, Weak Owners and the need for European Mandatory Disclosure". En European Corporate Governance Network. The separation of Ownership and Control: A Survey of seven European Countries. Preliminary Report to the European Commission. Bruselas.
- BRADBURY, M.E.; Y.T. MAK and S.M. TAN (2002) "Board Characteristics, Audit Committee Characteristics and Abnormal Accruals", *Journal of Accounting and Economics*, 33 (3), pp. 375-400. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=535764>.
- CHEN, C.J.P. and B. JAGGI (2000) "Association Between Independent non-executive Directors, Family Control and Financial Disclosures in Hong Kong", *Journal of Accounting and Public Policy*, 19, pp. 285-310.
- CHEN, C.R. and T.L. STEINER (1999) "Managerial Ownership and Agency Conflicts: A Nonlinear Simultaneous Equation Analysis of Managerial Ownership, Risk Taking, Debt Policy and Dividend Policy", *Financial Review*, 34, pp. 119-136.
- CHO, M.H. (1998) "Ownership Structure, Investment and the Corporate Value: An Empirical Analysis", *Journal of Financial Economics*, 47, pp. 103-121.
- COLES, J.W.; V.B. MCWILLIAMS and N. SEN (2001) "An Examination of the Relationship of Governance Mechanisms to Performance", *Journal of Management*, 27, pp. 23-50.
- COMITÉ ALDAMA (2003) Informe de la Comisión Especial para el fomento de la transparencia y seguridad en los mercados y en las sociedades cotizadas. Consejo de Ministros. Madrid. Disponible en www.cnmv.es.
- COMITÉ CONTHE (2006) Informe del grupo especial de trabajo sobre buen gobierno de las sociedades cotizadas. Consejo de Ministros. Madrid. Disponible en www.cnmv.es.
- COMITÉ OLIVENCIA (1998) Informe del Comité Olivencia sobre el Gobierno de las Sociedades. Consejo de Ministros. Madrid. Disponible en www.cnmv.es.
- CONGER, J.; D. FINEGOLD and E. LAWLER (1998) "Appraising Boardroom Performance", *Harvard Business Review*, 74, pp. 136-148.
- DECHOW, P.M.; R.G. SLOAN and A.P. SWEENEY (1996) "Causes and Consequences of Earnings Manipulations: An Analysis of Firms Subject

- to Enforcement Actions by the SEC", *Contemporary Accounting Research*, 13, pp. 1-13.
- DEFOND, M.L. and J. JIALBALVO (1991) "Incidence and Circumstances of Accounting Errors", *The Accounting Review*, 13 (3), pp. 643-655.
- DEWENTER, K.L. and V.A. WARTHER (1998) "Dividends, Asymmetric Information and Agency Conflicts. Evidence from a Comparison of the Dividend Policies of JAPANESE and U. S. Firms", *Journal of Finance*, 53 (3), pp. 879-904.
- DONALDSON, L. and J.H. DAVIS (1991) "Stewardship Theory or Agency Theory: CEO Governance and Shareholder Return", *Australian Journal of Management*, 16, pp. 49-64.
- DYE, R.A. (1990) "Mandatory Versus Voluntary Disclosures: The Cases of Finance", *Accounting Review*, 65, pp. 1-24.
- EISENBERG, T.; S. SUNDRGREEN and M.T. WELLS (1998) "Larger Board Size and Decreasing Firm Value and Small Firms", *Journal of Financial Economics*, 48, pp. 35-54.
- FAMA, E.F. (1980) "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, 88 (2), pp. 288-307.
- and M.C. JENSEN (1983) "Separation of Ownership and Control", *The Journal of Law and Economics*, 25, pp. 301-326.
- FRANCIS, J.R. and E.R. WILSON (1988) "Auditor Changes: A Joint Test of Theories Relating to Agency Costs and Auditor Differentiation", *Accounting Review*, 63, pp. 663-682.
- GARCÍA OSMA, B. y B. GILL DE ALBORNOZ (2005) "El gobierno corporativo y las prácticas de earnings management: Evidencia empírica en España", *Instituto Valenciano de Economía y Hacienda*, 7, pp. 25-48.
- GARCÍA SOTO, M.G.; J.M. GARCÍA FALCÓN y F.R. ÁLAMO VERA (2005) "El gobierno corporativo, la estrategia de diversificación y los resultados: evidencia en las cajas de ahorro españolas", *Revista de Contabilidad y Tributación*, 266, pp.161-212.
- HEALY, P.M. and K.G. PALEPU (2001) "Information Asymmetry, Corporate Disclosure, and the Capital Markets: A Review of the Empirical Disclosure Literature", *Journal of Accounting & Economics*, 31 (1-3), 405.
- HERMALIN, B.E. and M.S. WEISBACH (2003) "Boards of Directors as an Endogenously Determined Institution: A Survey of the Economic Literature", *Economic Policy Review*, 9 (1), pp. 7-26.
- HO, S.S.M. and K.S. WONG (2001) "A Study of the Relationship Between Corporate Governance Structures and the Extent of Voluntary Disclosure",

- Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 10, pp. 139-156.
- HOOGENDOORN, M. (2000) "A Financial Statement Model Based on Shareholder Value, a Theoretical Approach and the Views of the IASC", Paper presentado en el *23rd annual Congress of EAA*, Munich.
- HUSE, M. (1998) "Researching the Dynamics of Board-stakeholder Relations", *Long Range Planning*, 31, pp. 218-226.
- and E. EIDE (1996) "Stakeholder Management and the Avoidance of Corporate Control", *Business and Society*, 35, pp. 323-329.
- JENSEN, M.C. (1986) "Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers", *American Economic Review*, vol. 76, pp. 323-329.
- (1993) "The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems", *Journal of Finance*, 48, pp. 831-880.
- KEASEY, K. and M. WRIGHT (1993) "Issues in Corporate Accountability and Governance: An Editorial", *Accounting and Business Research*, 23 (91 A), pp. 291-303.
- KIM, J.B.; R. CHUNG and M. FIRTH (2003) "Auditor Conservatism, Asymmetric Monitoring and Discretionary Accrual Choices", *Contemporary Accounting Research*, 20, pp. 323-359.
- KLEIN, A. (2002) "Audit Committee, Board of Director Characteristics and Earnings Management", *Journal of Accounting and Economics*, 33 (3), pp. 375-400.
- LANG, L. and R. LITZENBERGER (1989) "Dividend Announcements: Cash-flow Signalling vs. Cash-flow Hypotheses", *Journal of Financial Economics*, 24 (1), pp. 181-191.
- ; A. POULSEN and R. STULZ (1995) "Asset Sales, Firm Performance and the Agency Cost of Managerial Discretion", *Journal of Financial Economics*, 20, pp. 1077-1086.
- LIPTON, M. and J. LORSCH (1992) "A Model Proposal for Improved Corporate Governance", *Business Lawyer*, vol. 48, pp. 59-77.
- MAASEN, G.F. (1999) *An International Comparison of Corporate Governance Models*. Amsterdam: Spencer Stuart.
- MENÉNDEZ REQUEJO, S. (2001) "Estructura de capital de la empresa española ante problemas de riesgo moral y selección adversa", *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresa*, 10, pp. 485-498.

- MUÑOZ PAREDES, J.M. (2004) *Nuevas tecnologías en el funcionamiento de las Juntas generales y de los consejos de administración*. Madrid: Editorial Civitas.
- O'SULLIVAN, N. (2000) "The Impact of Board Composition and Ownership on Audit. Quality: Evidence from Large UK Companies", *British Accounting Review*, 32, pp. 397-414.
- PAULUS, O. and F. ROTH (2000) "Une grille pour une comparaison internationale des gouvernements d'entreprise: application au cas de la France et de l'Allemagne sous l'angle de la confiance", *XV Journées nationales des IAE*. Bayona-Biarritz.
- PEARCE, J.A. and S.A. ZAHRA (1992) "Board Compensation from a Strategic Contingency Perspective", *Journal of Management Studies*, 29, pp. 411-438.
- PEASNELL, K.; P. POPE and S. YOUNG (2001) "The Characteristics of Firms Subject to Adverse Rulings by the Financial Reporting Review Panel", *Accounting and Business Research*, 31 (4), pp. 291-311.
- PROWSE, S. (1995) "Corporate Governance in a International Perspective: A Survey of Corporate Control Mechanisms Among Large Firms in the U.S., U.K., Japan y Germany", *Financial Markets, Institutions and Instruments*, 4, pp. 1-63.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2003) *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*. Madrid: Ediciones Akal.
- ROSENSTEIN, S. and J.G. WYATT (1990) "Outside Directors, Board Independence and Shareholder Wealth", *Journal of Financial Economics*, 26, pp. 175-191.
- SALAS FUMÁS, V. (2002) "El gobierno de la empresa", *Colección de Estudios Económicos de la Caixa*, núm. 29, Barcelona.
- SAUDARAN, S. (2001) *International Accounting: A User Perspective*. South-Western, London: Thomson Learning.
- SHLEIFER, A. and R.W. VISNHY (1986) "Large Shareholders and Corporate Control", *Journal of Political Economy*, 94 (3), pp. 458-461.
- SHORT, H.; K. KEASEY, M. WRIGHT and A. HULL (1999) "Corporate Governance: From Accountability to Enterprise", *Accounting and Business Research*, 29 (4), pp. 337-352.
- SMITH, A. (1994) "Competencia imperfecta y comercio internacional", *Información Comercial Española*, 755, pp. 33-46.
- SINGH, H. and W.N. DAVIDSON (2003) "Agency Cost, Ownership Structure and Corporate Governance Mechanisms", *Journal of Banking & Finance*, 27, pp. 793-816.

- SPIRA, L.F. (1999) "Ceremonies of Governance: Perspectives on the Role of the Audit Committee", *Journal of Management and Governance*, 3, pp. 231-260.
- STEINFELD, C.; H. BOUWMAN and T. ADELAAR (2002) "The Dynamics of Click-and-mortar Electronic Commerce: Opportunities and Management Strategies", *International Journal of Electronic Commerce*, 7, 1, pp. 93-119.
- VAFEAS, N. (1999) "Board Meeting Frequency and Firm Performance", *Journal of Financial Economics*, 53, pp. 113-142.
- WEALE, A. (2000) "Government by Committee. Three Principles of Evaluation". T. CHRISTIANSEN and E. KIRCHNER (eds.) *Committee Governance in the European Union*. Manchester University Press.
- WEISBACH, M.S. (1988) "Outside Directors and CEO Turnover", *Journal of Financial Economics*, 20, pp. 431-460.
- WHITTINGTON, G. (1993) "Corporate Governance and the Regulation of Financial Reporting", *Accounting and Business Research*, 23 (91), pp. 311-319.
- XIE, B.; W.N. DAVIDSON III and D.J. DADALT (2003) "Earnings Management and Corporate Governance: The Roles of the Board and Audit Committee", *Journal of Corporate Finance*, 9 (3), pp. 295-316.
- YERMARCK, D. (1996) "Higher Market Valuation of Companies with a Small Board of Directors", *Journal of Financial Economics*, 40, pp. 185-213.
- ZAHRA, S.A. and J.A. PEARCE (1989) "Board of Directors and Corporate Financial Performance: A Review and Integrate Model", *Journal of Management*, 15 (2), pp. 291-334.

Pecunia, 6 (2008), pp. 53-73

El transporte de mercancías por carretera en Castilla y León

Cristina Álvarez Folgueras

cristina.afolgueras@unileon.es

Ana Pardo Fanjul

ana.pardo@unileon.es

Universidad de León

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Dpto. de Economía y Estadística

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

Recibido: Mayo 2008

Aceptado: Junio 2008

El transporte es una parte fundamental en la actividad de cualquier sociedad. Se ha convertido en imprescindible en la actividad tanto profesional como lúdica de los individuos y es un elemento crítico en las relaciones económicas de los territorios. Las políticas de inversión en infraestructuras, junto con las mejoras tecnológicas en los vehículos, han sido algunas de las principales razones que han convertido a la carretera en el modo más utilizado tanto para el transporte de viajeros como para el de mercancías. En este trabajo se pretende analizar la situación actual del transporte de mercancías por carretera en la Comunidad Autónoma de Castilla y León, haciendo un repaso de diferentes magnitudes

Transportation is a fundamental part in the activity of any society. It has become essential for the professional and leisure activities of the individuals and it is a critical element in the economic relationships of the territories. The investment policies in infrastructures, as well as the technological improvements of the vehicles, are some of the main reasons that have turned the road into the most used mean of transport for people as well as for freight. In this work, we intend to analyze the current situation of road freight in the Comunidad Autónoma of Castilla y León, making a revision of different magnitudes directly related to the sector, as its relative weigh in the total activity of the region,

directamente relacionadas con el sector, como su peso relativo en la actividad total de la región, la dimensión del parque de vehículos, la estructura empresarial de las empresas dedicadas a la actividad, la configuración de los flujos o el análisis del tipo de mercancía transportada.

the number of vehicles, the entrepreneurial structure of the companies devoted to the activity, the configuration of the flows or the analysis of the type of merchandise transported.

Palabras clave: transporte por carretera, transporte de mercancías, economía regional, Castilla y León.

Key words: road freight, regional economy, Castilla y León.

1. EL TRANSPORTE EN NUESTRA SOCIEDAD

El transporte representa una actividad esencial en nuestra sociedad, tanto desde el punto de vista de la oferta, al ser uno de los principales componentes del sector servicios como desde el punto de vista de la demanda, al ser cada vez más necesario en las actividades laborales o de ocio de la ciudadanía. Además, el transporte, y en concreto las infraestructuras a él asociadas, han constituido elementos esenciales de la política económica de todos los países y han contribuido, junto con otras actuaciones, al desarrollo económico y social de las comunidades, a la vertebración del territorio, a la integración y cohesión del espacio, y a la mejora de las condiciones de accesibilidad. Pero también el transporte es responsable de gran cantidad de impactos sociales y ambientales negativos, por ejemplo la contaminación atmosférica, el ruido, los accidentes, la pérdida de biodiversidad por la fragmentación de los hábitat, la congestión o la dependencia energética.

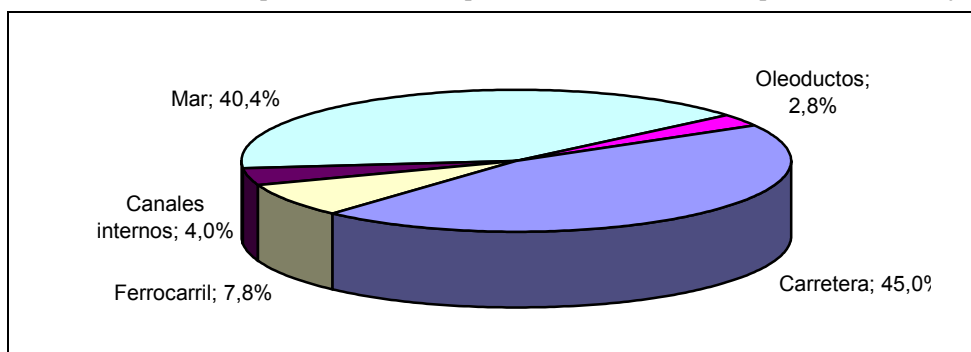
En términos muy generales, el valor añadido por el sector del transporte oscila de forma más o menos cíclica entre el 3% y el 5% del PNB y absorbe entre el 5% y el 8% del total del empleo asalariado de un país desarrollado. La inversión pública a él asociada representa entre el 2% y el 2,5% del PNB y puede aumentar hasta el 3,5% en aquellos países que están implicados en procesos de creación y modernización de las infraestructuras asociadas al sector. La mejora de estas infraestructuras y la apertura de las fronteras han contribuido al crecimiento del transporte; crecimiento que también se relaciona con la mejora de su relación calidad/precio, la eliminación de barreras políticas y el crecimiento económico.

En el ámbito de la UE-15, el volumen de tráfico de mercancías está creciendo a una tasa incluso superior a la del crecimiento económico

por los cambios en los modelos de producción y distribución. Y el informe de la Comisión Europea *EU15 Energy and transport Outlook to 2030* prevé que la demanda de transporte de mercancías continúe creciendo a una tasa del 2,1% anual en los próximos veinte años.

La carretera es el modo que experimenta un mayor crecimiento, pues se han pasado de transportar así el 52,1% del total de mercancías en 1970 (488 billones de toneladas-km) a transportar el 75,5% en 2001 (1.396 billones de tn-km), como se puede observar en el Gráfico 1. En contrapartida, ha disminuido la importancia del ferrocarril, que apenas mueve el 8% de la mercancía transportada. No obstante, entre los estados miembros se observan algunas divergencias en los tipos de transporte utilizados, que se explican por la diversidad geográfica, por diferencias en las mercancías transportadas y por las distintas políticas económicas puestas en práctica por cada uno de los gobiernos.

Gráfico 1: Distribución por modos del transporte de mercancías en Europa. 2001. Porcentajes



Fuente: European Foundation For the Improvement of Living and Working Conditions (2004).

Además de los citados con respecto al crecimiento general del sector, otros factores como el incremento de los ingresos (que se traduce en un aumento de la capacidad adquisitiva y de la propiedad de vehículos), las inversiones en infraestructuras (que han priorizado las carreteras), las mejoras tecnológicas (que generan menores precios y mayores velocidades de los vehículos) y el empeoramiento de la calidad del transporte público por ferrocarril, también explican el incremento del peso relativo de la carretera.

La política europea en esta materia aparece recogida en el *Libro Blanco sobre la Política Común de Transportes. La Política Europea*

de Transportes de cara al 2010: la hora de la verdad (Comisión de las Comunidades Europeas 2001). La Unión Europea, preocupada por el cumplimiento del Protocolo de Kioto y por el mantenimiento o incremento de la competitividad del sector, plantea en este Libro Blanco unas 60 medidas que deberían ponerse en práctica a nivel comunitario de aquí a 2010. Su objetivo principal es la desconexión progresiva del crecimiento del transporte (y específicamente del transporte por carretera) del crecimiento económico, mediante un reequilibrio de los modos (revitalizando los alternativos a la carretera), la supresión de los puntos de estrangulamiento y el diseño de una política sectorial adecuada con incidencia en su seguridad y calidad.

Las principales medidas recogidas en el documento son las siguientes:

- Revitalizar el ferrocarril
- Reforzar la calidad del transporte por carretera
- Fomentar el transporte marítimo y fluvial (autopistas del mar)
- Materializar la intermodalidad
- Reconciliar el crecimiento del transporte aéreo con el medio ambiente
- Realizar la red transeuropea de transportes
- Reforzar la seguridad vial
- Decidir una política de tarificación eficaz de los transportes
- Desarrollar transportes urbanos de calidad
- Poner la tecnología al servicio de transportes limpios y eficaces
- Gestionar los efectos de la mundialización
- Desarrollar los objetivos medioambientales a medio y largo plazo para un sistema de transporte sostenible

2. EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA EN ESPAÑA

En España, en 2005, el transporte ocupó a 938.526 personas, de las que 730.521 (77,8%) eran asalariados y generó un valor añadido de 34.178 millones de euros, lo que supone el 6,25% del VAB del sector servicios y el 3,8% del PIB nacional a precios de mercado (INE: *Encuesta Anual de Servicios 2005*; INE: *Contabilidad Nacional de España, 2005*). Según los últimos datos disponibles (Rosa Braga 2007), la carretera supone el 80,3% del consumo final del sector seguida del transporte aéreo (12,5%), marítimo (4,3%) y ferroviario (2,9%).

Como podemos observar en el Esquema 1, la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93 Rev.1) recoge las diferentes clases de transporte, no en función de "lo transportado" (viajeros o mercancías), sino en función del modo utilizado (tubería, ferrocarril, avión, etc.). Así, dentro del *Grupo I Transporte, almacenamiento y comunicaciones*, el subgrupo 60 engloba el *Transporte terrestre y transporte por tubería* y la subclase 60.24 recoge, específicamente, el *Transporte de mercancías por carretera*.

Esquema 1: Actividades incluidas en el Grupo I Transporte, almacenamiento y comunicaciones

60 Transporte terrestre y transporte por tubería
60.1 Transporte por ferrocarril
60.2 Otros tipos de transporte terrestre
60.21 Otros tipos de transporte terrestre regular de viajeros
60.22 Transporte por taxi
60.23 Otros tipos de transporte terrestre discrecional de viajeros
60.24 Transporte de mercancías por carretera
60.3 Transporte por tubería
61 Transporte marítimo, de cabotaje y por vías de navegación interiores
62 Transporte aéreo y espacial
63 Actividades Anexas a los Transportes, Actividades de Agencias de Viajes.
64 Correos y Telecomunicaciones.

Fuente: CNAE.

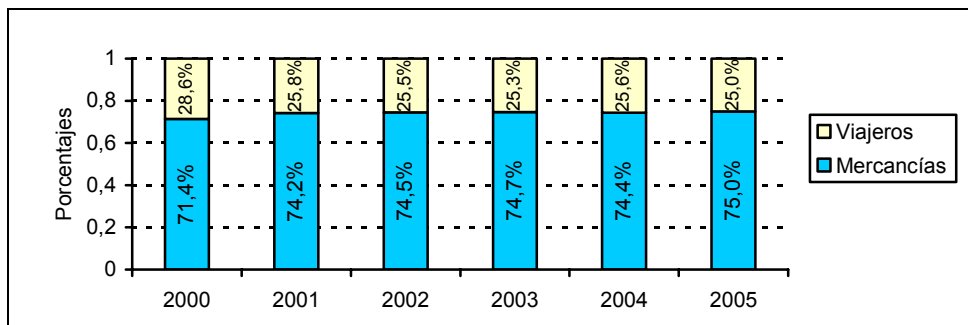
A pesar del destacado peso que el transporte público y discrecional de viajeros tiene en España, las mercancías generan alrededor de las tres cuartas partes (75% en 2005) del valor añadido que el transporte por carretera genera (Gráfico 2).

Como se ha comentado a escala europea, el crecimiento del peso de la carretera es también en España una tendencia sostenida desde principios de los años ochenta, debido tanto al aumento de las tn-km generadas (110.500 millones de tn-km en 1985, 367.497 millones de tn-km en 2005), como al estancamiento en otros modos (12.074 millones tn-km producidas por el ferrocarril en 1985, 11.641 millones tn-km en 2005)¹. En el Gráfico 3, que muestra la distribución del transporte de mercancías en función del modo utilizado, apreciamos cómo en 2004 la carretera generó

¹ Recogido en Ministerio de Fomento (varios años) *Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera*.

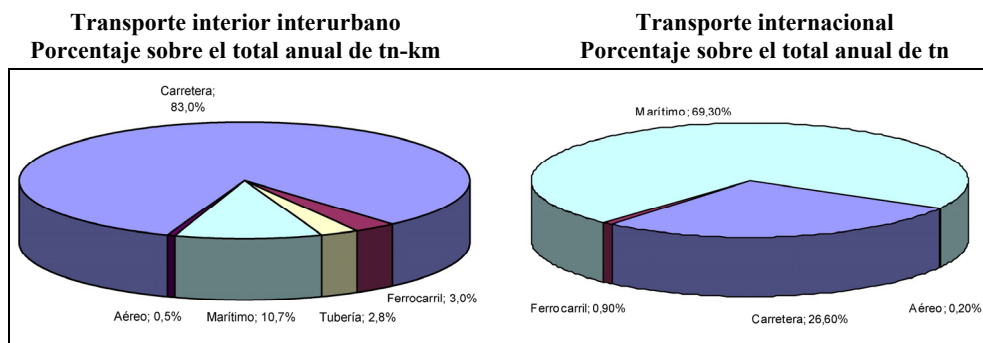
el 84% de las tn-km producidas en el conjunto del transporte interior interurbano español y, sin embargo, en los movimientos internacionales el transporte marítimo es claramente preponderante, aunque la carretera ha ido aumentando su presencia a lo largo de los años, pues ha pasado de movilizar el 5,6% de las toneladas transportadas en 1975 al 26,6% en 2004.

Gráfico 2: Distribución del VABpm del transporte por carretera. España. 2000-05. Porcentajes



Fuente: Elaboración propia a partir de INE (varios años) *Encuesta Anual de Servicios*.

Gráfico 3: Distribución por modos del transporte de mercancías. España. 2004



Fuente: Ministerio de Fomento: *Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera 2007*.

Cuadro 1: Número de empresas. 2005. España

Ámbito	Número	Porcentaje
Transporte de mercancías por carretera	135.549	67,19
Transporte urbano e interurbano por autobús	4.496	
Transporte por taxi	61.680	
Transporte por carretera	201.725	99,86
TOTAL TRANSPORTE (Viajeros + mercancías)	202.004	100,0

Fuente: INE: *Encuesta Anual Servicios 2005*.

En cuanto a la estructura empresarial, el número de empresas dedicadas al transporte por carretera es muy alto en relación a la población que ocupan y al valor añadido y a la cifra de negocio que generan. Hasta tal punto que, según CONSULTRANS, España es el país con mayor número de empresas de transporte terrestre y de transporte por carretera de la UE. Como observamos en el Cuadro 1, el 99,86% de las empresas dedicadas al transporte se dedica al transporte por carretera y el 67% al transporte de mercancías. Esta abundancia de empresas tan destacada en el transporte de mercancías se debe al elevado número de autónomos (principalmente conductores), que son la forma más frecuente de organización. A pesar de los cambios recientes en la regulación, otros modos competidores, como el ferrocarril, presentan una fuerte concentración industrial, lo cual genera importantes diferencias en la estructura de los mercados que se tornan fundamentales desde el punto de vista estratégico, por ejemplo, en la capacidad de las empresas de uno y otro modo para negociar precios.

El sector del transporte siempre ha sido muy intensivo en trabajo, y aún más el transporte terrestre, que es la rama de actividad con mayor número de ocupados. Como se desprende de los datos proporcionados por la *Encuesta Anual de Servicios* del INE, el mercado de trabajo del sector se caracteriza por escasa presencia del trabajo femenino (la participación de las mujeres en el empleo apenas alcanza el 10% del total) y un peso relativo de los asalariados (730.000 personas en 2005) bajo con respecto a la media nacional (77% frente a 81,9%, respectivamente) debido al elevado número de autopatronos. Por su parte, la tasa de paro en los transportes terrestres es también mucho más baja que la media nacional (4% frente a 11% en 2004).

El futuro del sector en España está delimitado por el *Plan Estratégico para el Sector del Transporte de Mercancías por Carretera (PETRA)*, cuyos pilares básicos son la seguridad, la calidad, la protección del entorno natural y una visión integral del sector. Los trabajos realizados durante el diseño del plan identificaron los siguientes campos donde son necesarias acciones prioritarias a corto plazo: reestructuración empresarial (dimensión), formación, nuevas tecnologías, imagen, logística y comercialización. En estos campos, el Plan prevé reforzar la debilidad estructural ampliando las ayudas para la reducción de autónomos, aumentar las ayudas para la formación de los conductores profesionales, difundir el uso de herramientas informáticas, crear observatorios, financiar estudios y apoyar la autorregulación, fomentar el uso del tacógrafo digital y mejorar el sistema de inspecciones, etc. Asimismo, se identificaron otros factores

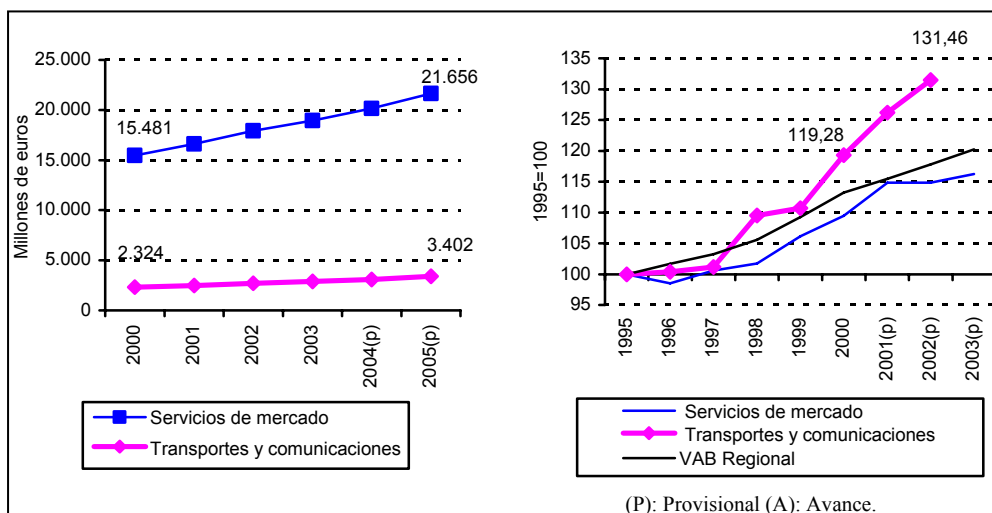
donde era necesario una actuación a medio plazo, a saber: ordenación del sector (modificación del marco jurídico), actuaciones socio-laborales, infraestructuras e intermodalidad, expansión exterior y mejoras medioambientales (renovación el parque, conducción ecológica...). Finalmente, el Plan PETRA propone un plan de seguimiento y control que permita a la Administración evaluar en cada momento la situación de cada uno de los proyectos y sus efectos en las áreas estratégicas de actuación.

3. EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA EN CASTILLA Y LEÓN

Según la Contabilidad Regional Anual de Castilla y León, en 2005, la rama de actividad Transporte y Comunicaciones, produjo 3.402 millones de euros en la región (Gráfico 4), lo que supuso el 15,7% del VAB generado por los servicios de mercado y el 7,46% del VAB total regional a precios básicos. La rama ocupó a un total de 43.151 personas que suponían el 10,75% del empleo generado por los servicios de mercado y el 4,26% del empleo total². Como podemos observar en el Gráfico 4, los Transportes y las Comunicaciones, sobre todo desde 1997, han crecido más que la economía en general, más que el sector Servicios de mercado y han sido cada vez responsables de una mayor generación de valor agregado (en 1997 aportaron el 6,89% del total y en 2002 el 7,85%, en precios constantes y a precios básicos).

² Ha de tener en cuenta el lector que la Contabilidad Anual de Castilla y León, al igual que la Contabilidad Regional de España, no proporciona cuentas desagregadas del sector Transporte y Comunicaciones, por lo que los datos anteriores incluyen los correspondientes a las ramas 63 (Actividades anexas a los transportes; actividades de agencias de viajes) y 64 (Correos y telecomunicaciones) de la CNAE-93. En 2000, según la Contabilidad Nacional, estas dos ramas supusieron el 56,31% del VAB y el 38,40% del empleo del total Transporte y Comunicaciones. Por otra parte, es necesario tener en cuenta que los datos proporcionados por la Junta de Castilla y León no coinciden con los del INE. Y dentro de este organismo, hay cifras de empleo muy dispares en función de que se utilice la serie 1995-2004 ó la 2000-2006.

Gráfico 4: Evolución del VAB a precios básicos. Castilla y León
1995-2005. Euros corrientes
1995-2003. Euros constantes
Números índice 1995=100



Fuente: Junta de Castilla y León (varios años)
Contabilidad Regional Anual.

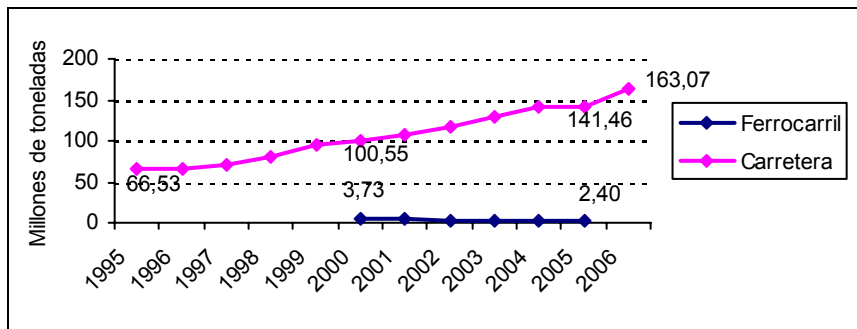
Fuente: INE (varios años) *Contabilidad Regional de España.*

Como venimos exponiendo y se puede observar en el Gráfico 5, la carretera es preponderante en el transporte de mercancías. En la Comunidad Autónoma de Castilla y León, en 2005, se transportaron por carretera un total de 141,46 millones de toneladas de mercancía (100,55 millones en 2000, 163,07 millones en 2006), frente a los 2,4 millones que se transportaron por ferrocarril³. Por otro lado, el ferrocarril muestra una tendencia muy estable, ligeramente descendente, mientras la carretera muestra un importantísimo avance, con crecimientos superiores al 8% anual en la última década, periodo en el que llaman la atención los años 1998 y 1999, cuando se incrementaron las mercancías transportadas por carretera en un 14,3% y un 18,5%, respectivamente y los años 2002 y 2003 con crecimientos del 10% anual en ambos casos. Esta tendencia creciente se frena ligeramente en 2005, aunque visto el dato provisional de 2006 no parece que vaya a convertirse en un cambio sostenido. Por su parte, las

³ Dentro del Total transportado se incluyen las mercancías cargadas en la Comunidad Autónoma con destino al exterior de la región, las procedentes del exterior y descargadas en la Comunidad y el transporte intrarregional. En el caso del ferrocarril, no existen datos de transporte intrarregional de mercancías aunque, en ningún caso, la inclusión de estos flujos haría variar la importancia relativa de los distintos modos de transporte en la Comunidad.

mercancías transportadas por avión son prácticamente insignificantes, pues apenas alcanzaron 306 toneladas en 2005.

Gráfico 5: Mercancías transportadas según modo de transporte. Castilla y León. 2000-2006. Millones de toneladas anuales

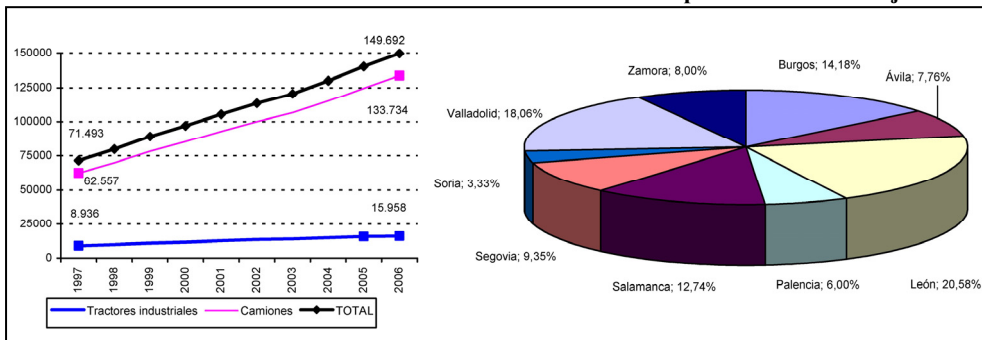


Fuente: Junta de Castilla y León (2006) *Anuario Estadístico* y Ministerio de Fomento (2006) *Encuesta Permanente del Transporte de Mercancías por Carretera*.

Parque, matriculaciones y autorizaciones

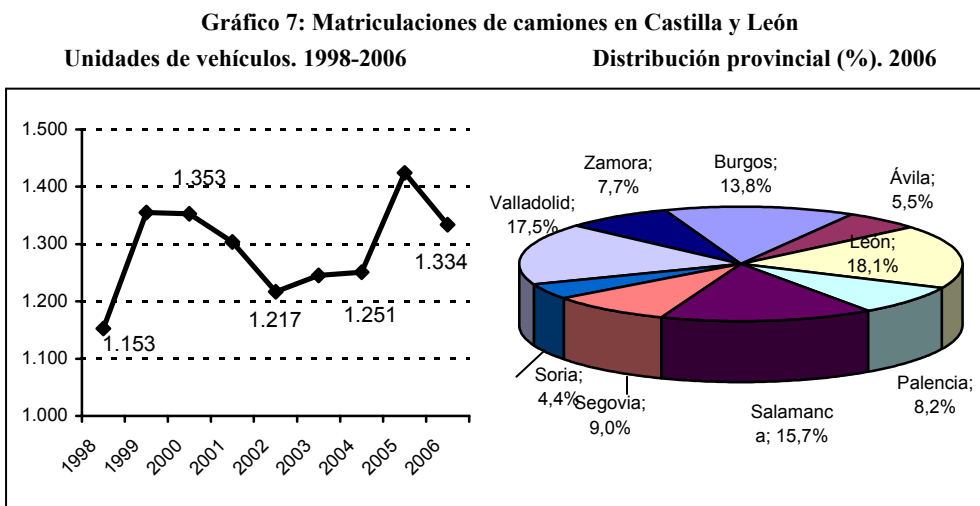
Con una tendencia inequívocamente creciente, el parque de camiones y tractores industriales de Castilla y León ha aumentado de 71.493 vehículos en 1997 a 149.692 en 2006, lo que supone un incremento total del 109% a una tasa media del 9,7% anual; y ha crecido tanto el número de camiones no articulados como el de cabezas tractoras. Según los últimos datos, estos vehículos suponen el 9,67% del parque móvil total de la Comunidad, y el 5,6% del parque móvil nacional de vehículos pesados (Gráfico 6).

Gráfico 6: Parque de camiones y tractores industriales de Castilla y León
Unidades de vehículos. 1997-2006 **Distribución provincial. Porcentajes. 2006**



Fuente: DGT: *Estadísticas definitivas*.

Las matriculaciones (Gráfico 7) de camiones en Castilla y León se han mantenido muy estables en los últimos años, en torno a los 1.270 vehículos anuales, con una ligera tendencia decreciente entre 1999 y 2002 que parecía estar recuperándose. La distribución provincial del parque y las nuevas matriculaciones es muy similar y destaca cómo, aún sin ser la provincia más poblada ni la de mayor actividad, León aglutina más del 20% del parque de camiones y tractores industriales y el 18% de las matriculaciones, seguida de Valladolid y Burgos. En cualquier caso, merece la pena llamar la atención sobre los datos de Salamanca, Palencia y Ávila, que muestran mayor peso en la distribución de las matriculaciones que en la del parque.

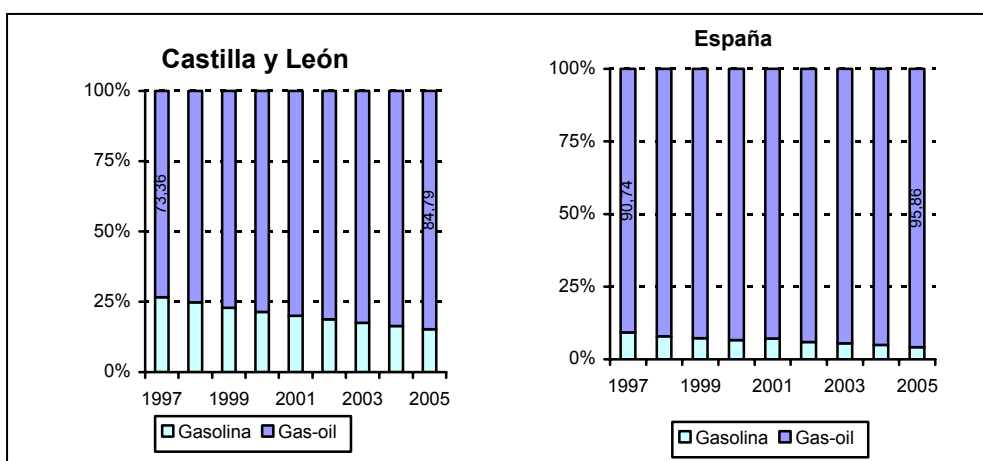


Fuente: DGT: *Estadísticas definitivas*.

La distribución de los vehículos en función del combustible utilizado muestra importantes disparidades con respecto al conjunto de España, como se puede observar en el Gráfico 8. Mientras que en España el número relativo de camiones que utilizan gas-oil se ha situado por encima del 90% del total desde el primer año de referencia (1997), en Castilla y León, aún en 2005, este porcentaje apenas alcanzaba el 85%. No obstante, gracias al constante aumento de los vehículos de gas-oil, cercano al 5,6% anual y a la incesante disminución de aquellos que utilizan gasolina, las diferencias han ido disminuyendo paulatinamente desde los 17 puntos porcentuales de finales de los años noventa a los 11 puntos porcentuales de 2005. En el caso de los tractores industriales, no se aprecia tanta

divergencia y tanto en Castilla y León como en el conjunto de España, prácticamente el 100% de ellos utiliza gas-oil.

Gráfico 8: Distribución de los vehículos pesados en función del combustible utilizado. 2006. Porcentajes

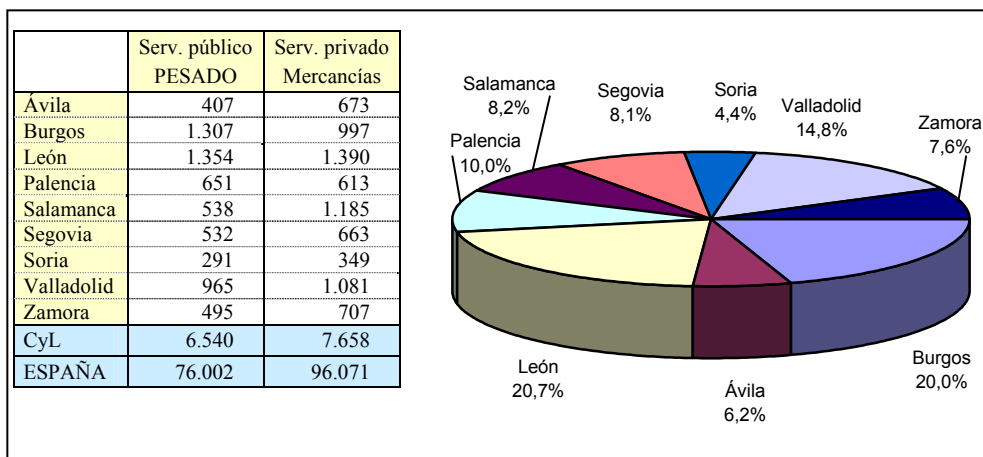


Fuente: DGT: *Estadísticas definitivas y Anuario Estadístico General 2005*.

Estructura empresarial

Según el Ministerio de Fomento, en diciembre de 2007, en Castilla y León estaban instaladas 6.540 empresas de transporte pesado público y 7.658 de transporte privado de mercancías (el 8,6% y el 7,8%, respectivamente, del total nacional). La distribución provincial puede observarse en el cuadro y gráficos adjuntos. A 1 de enero de 2007, el número total de vehículos pesados con autorización para el transporte de mercancías por carretera en servicio público en Castilla y León ascendía a 18.415, un 5,7% más que el año anterior. Estas autorizaciones, que suponen el 7,2% del total nacional, son en el 89,3% de los casos de ámbito nacional y en el 10,7% de ellos de ámbito comarcal o local. Esta distribución, al igual que en años anteriores, es algo diferente a la media nacional, donde del total de autorizaciones, sólo el 80% son de ámbito nacional y el 20,7% son ámbito de ámbito comarcal o local⁴.

⁴ Por efecto de lo dispuesto en el Real Decreto 1225/2006 de 27 de octubre, no se otorgan nuevas autorizaciones de transporte público de mercancías en vehículos pesados de ámbito local a partir del 16 de noviembre de 2006.

Cuadro 2 y Gráfico 9: Empresas de Transporte de Mercancías. Castilla y León y provincias, 2007**Servicio Público Pesado y
Servicio Privado****Servicio Público Pesado.
Distribución provincial (%)**

Fuente: Ministerio de Fomento (2007).

**Cuadro 3: Autorizaciones a empresas de Transporte Pesado de Mercancías.
Servicio Público. Castilla y León, provincias. 2006**

	Nacional	Comarcal	Local	Media autorizaciones nacionales por empresa
Ávila	959	53	32	2,36
Burgos	3.570	78	91	2,73
León	3.365	174	148	2,49
Palencia	1.587	50	46	2,44
Salamanca	1.882	79	69	3,50
Segovia	1.535	35	52	2,89
Soria	940	26	8	3,23
Valladolid	3.571	131	71	3,70
Zamora	1.321	63	55	2,67
Castilla y León	18.730	689	572	2,86
ESPAÑA	253.599	9.906	17.538	3,34

Nota: Dada la imposibilidad de discriminar el servicio privado ligero del pesado, mostramos únicamente las autorizaciones del servicio público de vehículos pesados.

Fuente: Ministerio de Fomento (2006).

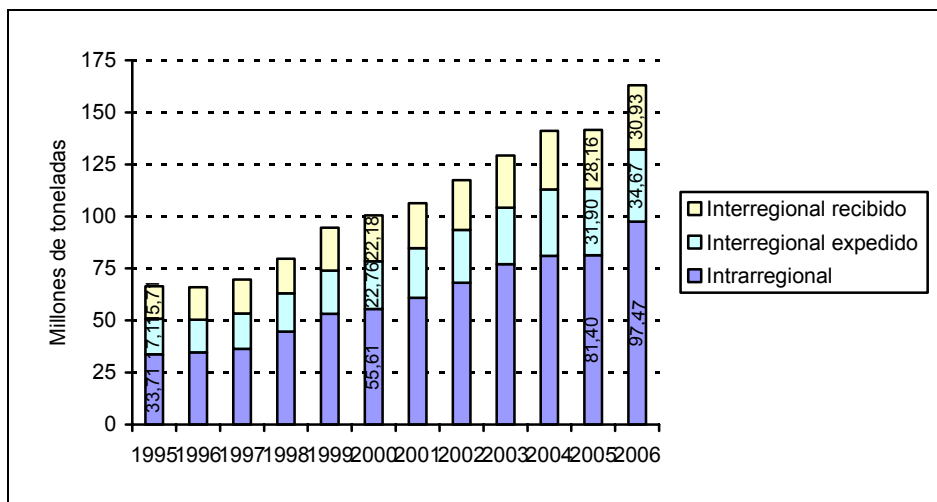
Con respecto a este tema y aunque no hay datos a escala regional, es necesario hacer notar que la estructura del sector, aún teniendo en cuenta los cambios legislativos recientes, está experimentando una notable concentración empresarial, pues el número de empresas en España con más de cinco autorizaciones ha crecido un 94,7% entre 1999 y 2007, mientras que el número de empresas con menos de cinco autorizaciones ha decrecido un 10% (Roza Braga 2007). Como se puede observar en el

Cuadro 3, la media de autorizaciones nacionales por empresa se sitúa entre dos y tres, por debajo de la media nacional. Las provincias que disponen de mayor número de autorizaciones son León, Valladolid y Burgos, pero las mayores empresas parecen estar en Valladolid y Salamanca, con una media de 3,7 y 3,5 autorizaciones por empresa.

Cantidad, origen y destino de los flujos

Como vemos en el Gráfico 10, la mercancía transportada ha crecido considerablemente desde mediados de la década pasada, y si sólo nos fijamos en los últimos cinco años, los flujos intrarregionales lo han hecho a una tasa media anual del 7,9% y los interregionales a un 7% en el caso de las mercancías expedidas y a un 4,9% en el caso de las recibidas. Esto significa tasas de crecimiento anuales que, a pesar de ser negativas en dos casos puntuales (1996 y 2001 en flujos interregionales), en 9 ocasiones superan el 10% y en casi todas son mayores que el crecimiento nominal de la economía.

Gráfico 10: Transporte de mercancías por carretera. Flujos intrarregionales e interregionales. Castilla y León. 1995-2006. Millones de toneladas



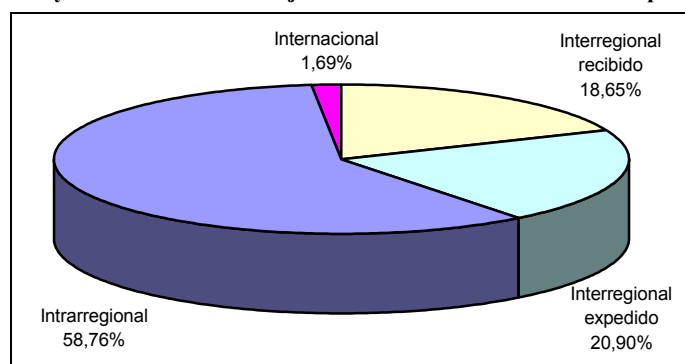
Nota: Los flujos intrarregionales no incluyen aquellos intramunicipales.

Fuente: Ministerio de Fomento (varios años) *Encuesta Permanente del Transporte de Mercancías por Carretera*, y Junta de Castilla y León: *Anuario estadístico*.

Como resultado de esta evolución, en 2006 se realizaron 19,5 millones de operaciones de transporte de mercancía con origen y/o destino

en Castilla y León, en las que se transportaron 165 millones de toneladas, alrededor del 8,3% del total nacional. El 59% de las toneladas transportadas (Gráfico 11) se debe a flujos intrarregionales, el 21% a flujos con origen en la Comunidad Autónoma y el 19% a flujos cuyo destino final está en su territorio. El peso relativo de las operaciones internacionales es mucho menor en Castilla y León que en España (1,7% y 2,8%, respectivamente), hecho que muestra una menor relación directa con mercados extranjeros que otras Comunidades Autónomas.

Gráfico 11: Distribución de las mercancías transportadas en función de su origen y destino. Castilla y León. 2006. Porcentajes sobre el total de toneladas transportadas



Fuente: Ministerio de Fomento (2006) *Encuesta Permanente del Transporte de Mercancías por Carretera*.

En Castilla y León, las toneladas de mercancía expedidas superan en un 12% a las recibidas, lo cual muestra una mayor capacidad de producción que de consumo. Otras Comunidades Autónomas presentan resultados muy diferentes; por ejemplo Madrid, recibe un 50% más de lo que expide, o Castilla-La Mancha, donde se expiden un 30% más de mercancías de las que se reciben⁵.

En 2006, siguiendo la tónica de los últimos años, un 26% de las mercancías cargadas en Castilla y León con destino nacional se dirigieron a Madrid, un 10% al País Vasco y sendos 8% a Cantabria, Castilla-La Mancha

⁵ Esta situación parecería fácil de explicar por la diferencias en el tamaño de los mercados, sin embargo aparecen otras Comunidades Autónomas, como por ejemplo Extremadura, con mercados relativamente pequeños y dónde la mercancía expedida es inferior a la recibida en un 30%, lo cual podría ser un primer indicador de la escasa capacidad de producción y distribución.

y Galicia. También son mencionables las relaciones (alrededor de 6% del total en cada caso) con Asturias, Cataluña y la Comunidad Valenciana.

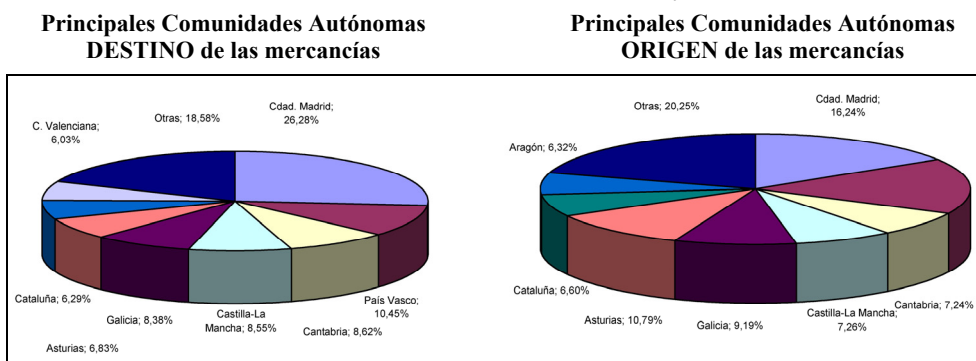
Cuadro 4: Operaciones de transporte de mercancías por carretera según tipo de desplazamiento. Castilla y León y España. 2006.

	Tipo de desplazamiento					
	Transporte intrarregional			Trans. interregional		Trans. internacional
	Total	Intramunicipal	Intermunicipal	Recibido de otras CC.AA.	Expedido a otras CC.AA.	Recibido Expedido
Miles de operaciones						
España	288.729	115.477	173.252	34.271	34.271	2.062 2.213
C y L	22.196	9.050	13.146	3.029	3.007	112 113
Millones de toneladas						
España	1.974	748	1.225	353	353	28 29
C y L	157	59	97	31	35	1,6 1,2
Millones de tn-km						
España	59.536	5.966	53.570	115.063	115.063	28.770 35.638
C y L	5.168	402	4.766	9.438	10.270	1.585 1.361

Fuente: Ministerio de Fomento: *Encuesta permanente del transporte de mercancías por carretera.*

En sentido contrario, la Comunidad de Madrid y el País Vasco son los principales proveedores de mercancías de Castilla y León, pues de allí parten el 16% de las mercancías recibidas, respectivamente. Les siguen Asturias, Galicia, Castilla-La Mancha y Cantabria, de donde parten el 11%, el 9% y sendos 7%, respectivamente.

Gráfico 12: 2006. Porcentajes sobre las toneladas expedidas a/ recibidas de todas Comunidades Autónomas desde Castilla y León



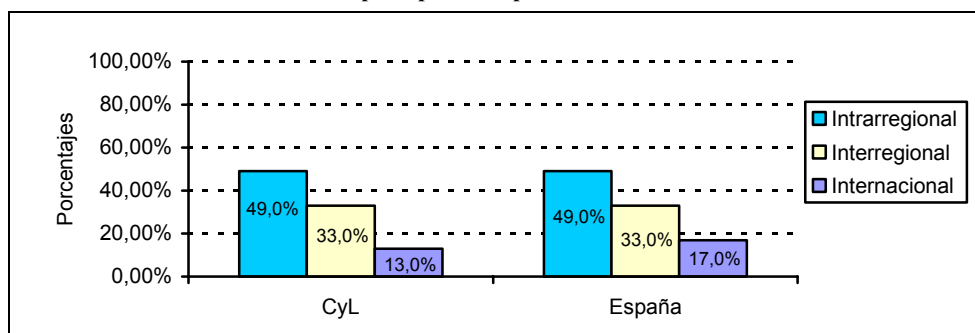
Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Fomento: *Encuesta permanente del transporte de mercancías por carretera.*

De esta forma, y como parece lógico por los volúmenes de población y actividad, la Comunidad de Madrid se revela, en términos relativos, muchísimo mejor consumidor que proveedor, al contrario de lo que ocurre con Asturias y el País Vasco.

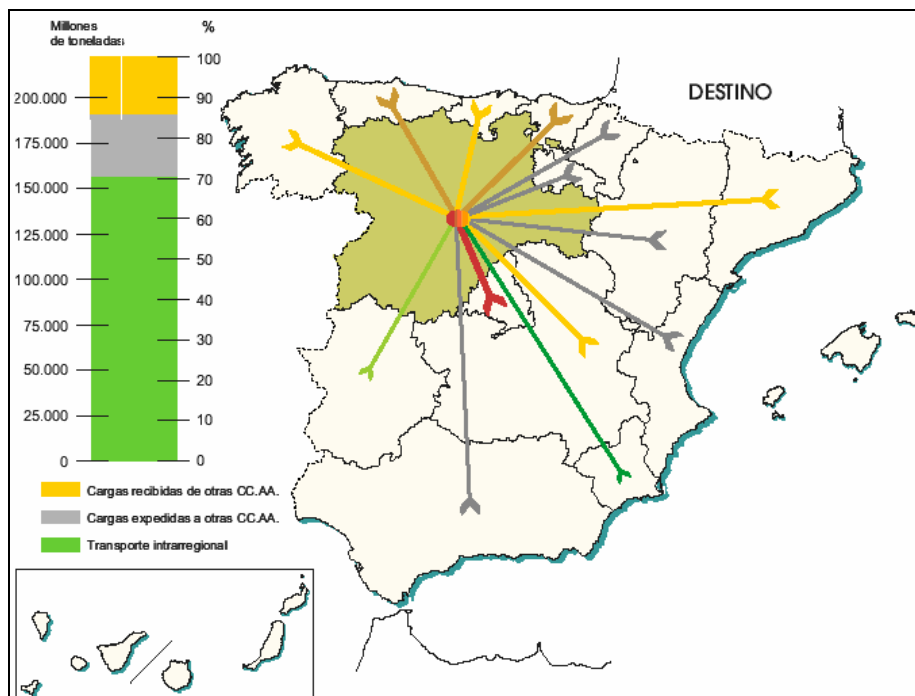
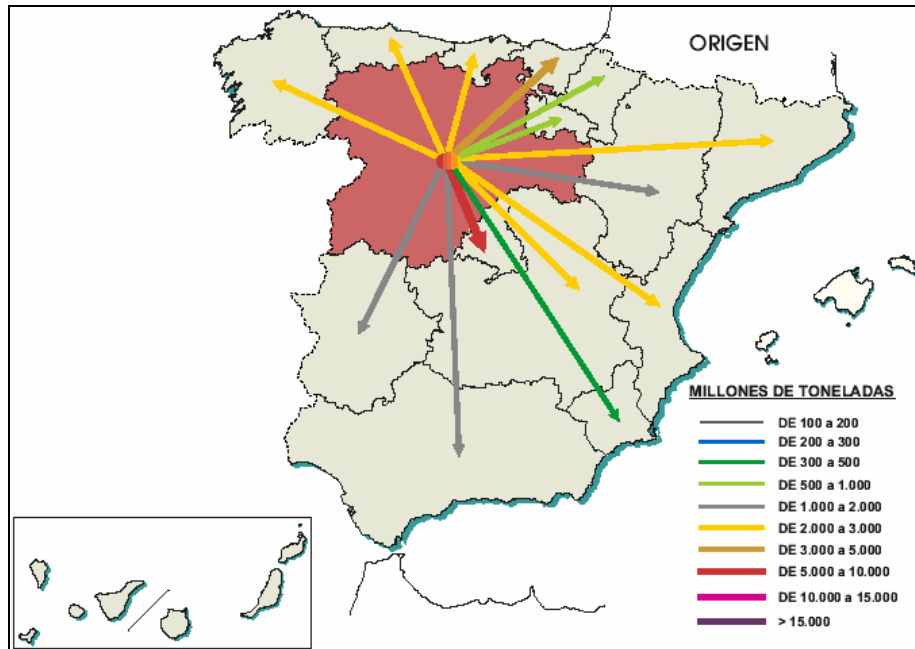
En los mapas que ofrecemos a continuación se puede ver, en 2006, esta relación entre Castilla y León y el resto de comunidades autónomas.

De todas las operaciones realizadas, tanto a escala nacional como autonómica, casi la mitad (47%) se efectúan en vacío, es decir, son desplazamientos en los que no se transporta ningún tipo de carga. Como muestra el Gráfico 13, este tipo de operaciones, que constituye una de las mayores preocupaciones de las empresas de transporte, se hace más habitual a medida que se reduce la longitud del desplazamiento, pues alcanza el 48,9% de las operaciones intrarregionales, el 33% de las interregionales y como parece lógico, se reduce a menos del 20% de las internacionales. No obstante, la Encuesta Permanente del Ministerio de Fomento reconoce que no todas estas operaciones *pueden ser interpretad[as] como retornos "completos" en vacío, pues los vehículos realizan pequeños recorridos de operaciones en vacío para cargar y evitar de ese modo volver al punto de origen sin carga* (Ministerio de Fomento 2005b).

Gráfico 13: Operaciones en vacío en el transporte de mercancías por carretera por tipo de desplazamiento. España y Castilla y León. 2006. Porcentajes sobre las operaciones totales por tipo de desplazamiento



Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Fomento (2007) *Encuesta permanente del transporte de mercancías por carretera*.

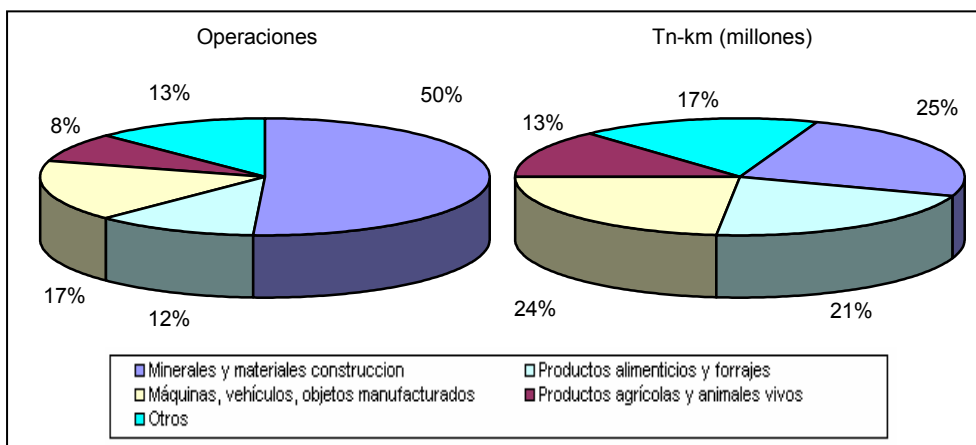
Mapa 1: Flujos interregionales de mercancías. Castilla y León. 2006.

Fuente: Ministerio de Fomento (2007) *Encuesta permanente del transporte de mercancías por carretera*.

Distribución por tipo de mercancía

Como muestra el Gráfico 14, en 2006, del total de operaciones realizadas con carga, en el 51% de las ocasiones se transportaban "Minerales y materiales para la construcción", en el 17% "Máquinas, vehículos, objetos manufacturados" y en el 11,5% de las ocasiones, con una tendencia decreciente, "Productos alimenticios y forrajes". Este patrón se reproduce en casi todas las divisiones de los desplazamientos (especialmente en el transporte intramunicipal), si bien en las operaciones intrarregionales también cobran cierta importancia (13,5% del total de operaciones) los "Productos agrícolas y animales vivos" en detrimento de "Máquinas, vehículos, objetos manufacturados". Una situación muy similar se refleja si analizamos las toneladas transportadas, pero si hacemos el análisis teniendo en cuenta las tn-km, las "Máquinas, vehículos y objetos manufacturados" y los "Productos alimenticios y forrajes" adquieren mucha más importancia (23,5% y 21,2%, respectivamente) en detrimento de los "Minerales y materiales para la construcción" que sólo representan el 24,7% de las tn-km producidas aunque mantienen su preponderancia en el transporte intramunicipal⁶.

Gráfico 14: Distribución por clase de producto del transporte de mercancías. Castilla y León. 2006. Porcentajes del total de operaciones con carga y de las tn-km



Fuente: Ministerio de Fomento (2007) *Encuesta permanente del transporte de mercancías por carretera*.

⁶ Ministerio de Fomento (2007) *Encuesta permanente del transporte de mercancías por carretera*.

4. CONCLUSIONES

La rama Transportes y Comunicaciones generó, en 2005, 3.402 millones de euros, que suponen el 7,46% del VAB total de Castilla y León a precios básicos y ocupó a 43.151 personas, que suponen el 4,26% del empleo total de la Comunidad Autónoma. Al igual que en otros ámbitos geográficos, el sector ha crecido más que la economía en general, más que el sector Servicios de mercado y ha sido cada vez responsable de una mayor generación de valor agregado.

La carretera es el modo preponderante en el transporte de mercancía, con crecimientos superiores al 8% anual en la última década. En 2007, estaban instaladas en Castilla y León alrededor de 6.540 empresas de transporte pesado público que poseían alrededor de 20.000 autorizaciones, casi todas nacionales. El parque móvil de camiones y tractores industriales ascendía en 2006 a 149.000 vehículos, que representan el 5,6% del parque móvil nacional de vehículos pesados.

En 2006 se realizaron 19,5 millones de operaciones de transporte de mercancía con origen y/o destino en Castilla y León, en las que se transportaron 165 millones de toneladas, alrededor del 8,3% del total nacional. Los flujos intrarregionales generan la mayor parte de las toneladas transportadas (59%) y, entre los interregionales, son mayores las toneladas de mercancía expedidas que las recibidas así como sus correspondientes tasas de crecimiento.

Aunque en magnitudes diferentes, Madrid y el País Vasco son tanto los principales destinos de la mercancía expedida como los principales orígenes de la recibida.

En el 50% de las operaciones realizadas con carga se transporta "Minerales y materiales para la construcción", aunque en Tn-km producidas ganan mucho peso las "Máquinas, vehículos, objetos manufacturados" y los "Productos alimenticios y forrajes".

BIBLIOGRAFÍA

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001) *Libro Blanco la política Europea de transportes de cara al 2010: la hora de la verdad*.

CONSULTRANS (¿2005?) *Estudio Socio-Económico del Transporte por Carretera en España*.

DIRECCIÓN GENERAL DE TRÁFICO: *Estadísticas definitivas*. www.dgt.es.

– (¿2006?) *Anuario Estadístico General 2005*. www.dgt.es.

EUROPEAN FOUNDATION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2004) *Sector Futures. Transport: Where are we going?* www.eurofound.eu.int.

INE: *Contabilidad Nacional de España*. www.ine.es

–: *Contabilidad Regional de España*. www.ine.es

– (varios años) *Encuesta Anual de Servicios*. www.ine.es

JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN (varios años) *Anuario Estadístico*.

– (varios años) *Contabilidad Regional Anual*.

MINISTERIO DE FOMENTO (2001) *Plan estratégico para el sector del transporte de mercancías por carretera (PETRA)*. Dirección General de Transportes por Carretera.

– (varios años) *Encuesta Permanente del Transporte de Mercancías por carretera*.

– (2005) *Evolución de los Indicadores Económicos y Sociales del Transporte por Carretera*. Secretaría General de Transportes. Dirección General de Transportes por Carretera.

–: *Observatorio del Transporte de Mercancías por Carretera, varios Años*. Secretaría General de Transportes. Dirección General de Transportes por Carretera.

– (2007) *Información estadística*. Datos del registro general. www.fomento.es.

ROZA BRAGA, E. (2007) *Evolución del transporte de mercancías por carretera desde la liberación (años 1999-2007)*. www.cetcat.com/cetcat/.

Modernización de la Gestión Pública. Necesidad, incidencias, límites y críticas

Yolanda Fernández Santos

yfers@unileon.es

José Miguel Fernández Fernández

jose-miguel.fernandez@unileon.es

Alicia Rodríguez Pérez

arodp@unileon.es

Universidad de León

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

Recibido: Abril 2008

Aceptado:

Las nuevas circunstancias culturales, informativas y económicas manifestadas, fundamentalmente, a partir de los años 80 a nivel mundial arrastran a la gestión pública tradicional a una transformación de sí misma, dando lugar a lo que se conoce como la Nueva Gestión Pública (NGP). Numerosas Administraciones Públicas se ven inmersas en esta corriente, reformando sus niveles organizativos y formas de actuación con el objeto de alcanzar una mayor eficiencia y eficacia en su gestión. Pero, en bastantes ocasiones, las características particulares de cada país hacen que la implantación de los postulados de la NGP se realice de forma y ritmos distintos, aunque en

The new cultural, informative and economic circumstances mainly shown at a world level, since the beginning of the 80s, are leading traditional public management to a self-transformation, giving birth to the so called New Public Management (NPM). Many Public Administrations are involved in this stream reforming their organizational levels and ways of performance reaching a bigger efficiency and effectiveness in their management. Nevertheless, on many occasions, the specific characteristics of each country force the introduction of the NPM principles to be applied in a different way and rate, although in some aspects they may

algunos puntos presenten cierta convergencia. Esta situación ha puesto de manifiesto la existencia de límites en la aplicabilidad de la NGP y ha originado la crítica seria y razonada de diversos autores en la materia.

Palabras clave: Nueva Gestión Pública, Entidades Públicas, Límites, Críticas.

have convergence points. This situation implies the existence of certain constraints as far as the NPM application is concerned and has provoked serious and reasoned objections among the experts.

Key words: New Public Management, Public Organizations, Constraints, Criticism.

1. INTRODUCCIÓN

El incremento notable de la presencia e intervención del Estado en los últimos cien años, sobre todo en los países industrializados, se debió, antes de la II Guerra Mundial (1939-1945), a la necesidad de superar los graves daños causados por la Gran Depresión¹ en los sistemas económicos y sociales, y en la posguerra, a la confianza depositada en la intervención estatal. Su consecuencia más evidente ha sido un cambio de orientación centrado, por una parte, en la ampliación de la capacidad institucional (desde el punto de vista cualitativo no cuantitativo) y, por otra, en la eficacia de la acción estatal para atender las necesidades de la población y el buen funcionamiento de los mercados.

En esta línea, el Banco Mundial considera que el Estado, o de forma más genérica el Sector Público, es necesario para alcanzar el desarrollo sostenible tanto en el plano económico como social, lo que implica que "un Estado eficaz es imprescindible para poder contar con los bienes y servicios —y las normas e instituciones— que hacen posible que los mercados prosperen y que las personas tengan una vida más saludable y feliz", a lo que hay que añadir la consideración de que "el Estado es fundamental para el proceso de desarrollo económico y social, pero no en cuanto agente directo del crecimiento sino como socio, elemento catalizador e impulsor de ese proceso" (Banco Mundial 1997: 1). En caso contrario, ¿quién solucionaría el fracaso del mercado en relación a la provisión de servicios y/o bienes socialmente necesarios; las imperfecciones del mercado; el poder del mercado; las externalidades; la cuestión de la confianza en situaciones donde bienes y consumidores son sensibles y vulnerables, y la equidad y distribución de los recursos?

¹ La denominada "Gran Depresión" fue una crisis económica mundial iniciada en octubre de 1929, con la caída de la Bolsa de Nueva York, que se prolongó durante toda la década de los años 30, siendo particularmente intensa hasta 1934.

Además, otra de las razones fundamentales que contribuyen a que no se pueda prescindir del Sector Público es que éste o las entidades que lo forman deben aportar a la comunidad económica las bases necesarias para mejorar su competitividad en una economía global. Así, por ejemplo, algunos de los aspectos en los que este Sector es esencial son la mejora de las infraestructuras de comunicación, la preparación básica del capital humano, la agilidad en la toma de decisiones y la eficacia y eficiencia en la prestación de los servicios y en su gestión (Ministerio de Administraciones Públicas-MAP 2000: 34).

A pesar de esta necesidad, existe un considerable consenso² en torno a la idea de que el funcionamiento del Sector Público ha desarrollado una serie de disfunciones que tienen como resultado más significativo la falta de adaptación de las organizaciones públicas al contexto socioeconómico actual, lo que unido al incremento de su tamaño, de la actividad y del gasto público, ha ocasionado un aumento de la demanda de responsabilidad pública por parte de los ciudadanos.

Como consecuencia, la propia Administración Pública se ha planteado la necesidad de trazar una reforma profunda de sí misma, con el objeto de pasar de ser una Administración clasista o asistencialista, basada en la realización de una serie de prestaciones y de servicios gestionados directamente por aquella (supuestamente gratuitos), a una Administración mucho más acorde con el contexto mundial actual (Hufty 1998: 30), esto es, una Administración orientada al ciudadano, el cual, a cambio de sus tributos, exige más información, un número más elevado de productos y servicios, mayor calidad de los mismos y un incremento de la eficiencia en la gestión de los recursos que utiliza, en definitiva, una mejora de su actuación.

En síntesis, significa pasar de la cultura administrativa del gasto a la conciencia del coste, de la cultura del monopolio a la cultura de la competencia, de la cultura del ciudadano-servidor a la cultura del ciudadano-cliente, de la cultura de la burocracia a la cultura de la adaptación, de la flexibilidad, de la preocupación por la productividad y de la calidad en la provisión de los servicios, lo que obliga a la Administración a ser competitiva en el mercado (Vivas Urieta 1998: 35).

² Véase, entre otros, Onrubia Fernández (1995), Sánchez Motos (1997) y Montesinos Julve y Gimeno Ruiz (1998).

De igual forma, Cunill considera que esta transformación de la Gestión Pública³ consiste en el reemplazo de:

los métodos burocráticos por métodos manejados por el mercado para la provisión de bienes y servicios producidos por el gobierno. A tal efecto, se trata de constituir mercados para la mayoría de los servicios públicos, separando la elaboración de políticas de la provisión de servicios (o ejecución de políticas). Ello se realiza abriendo éstos a la competencia y desarrollando vínculos contractuales entre los proveedores de los servicios, los consumidores y los financiadores, de manera que las agencias⁴ puedan responder a las presiones del mercado (Cunill 1997: 236).

Esto deriva en un incremento de la preocupación por el cliente en el conjunto del Sector Público y en los distintos niveles de la Administración Pública, con el objetivo de buscar una adecuación de los servicios públicos a las necesidades del ciudadano, con un grado satisfactorio de calidad en la prestación de los mismos, buscando con ello un equilibrio entre el coste y la calidad y asegurando que la Administración no se convierta en rehén del ciudadano al centrarse únicamente en su satisfacción (OCDE 1997: 40).

Este cambio de visión de la Administración Pública, denominada por Hood (1991) como *Nueva Gestión Pública* (NGP), o en términos anglosajones *New Public Management*⁵ (NPM), y descrita como una «reinención del gobierno» por Osborne y Gaebler (1992), ha despertado un interés que supera el ámbito nacional⁶. Tanto es así que han surgido

³ La Gestión Pública podría definirse como "la aplicación de los recursos adecuados para alcanzar los objetivos públicos socialmente deseados; es decir, la obtención de los fines que la sociedad valora con el menor sacrificio de recursos posible" (López Casanovas 1995: 61).

⁴ El término «agencia» hace referencia a una organización administrativa especializada a la que se confía la gestión de un servicio.

⁵ En algunas ocasiones la NPM está referenciada en la literatura con otros términos como «gerencialismo» (*managerialism*) (Pollitt 1990 y Hughes 2003), «Administración Pública basada en el mercado» (*market-based Public Administration*) (Lan y Rosenbloom 1992: 535), «gobierno emprendedor» (*entrepreneurial government*) (Osborne y Gaebler 1992), «gerencia corporativa» (*corporate management*) y «nuevo gerencialismo» (*new managerialism*) (Boston 1991: 8-9).

⁶ En un primer momento la NGP tuvo mayor impacto en los países de habla inglesa del mundo desarrollado. El inicio de su desarrollo empírico tuvo lugar en el Reino Unido con la llegada Margaret Thatcher al gobierno inglés en el año 1979, quien promovió el impulso para que los cambios comenzaran a formalizarse, basado todo en la idea de mermar el papel y tamaño del Estado. El siguiente país fue Estados Unidos bajo el mandato de Reagan (1980), después Nueva Zelanda y, por último, gran parte de los países de la OCDE.

Salvador Serna (2001: 84-86) enumera las circunstancias que en su opinión explican el hecho de que la doctrina de la NGP emergiera inicialmente en los países anglosajones.

distintos organismos públicos internacionales que se han implicado en la materia, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y, en particular, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

En general, estas instituciones han puesto de manifiesto la necesidad de llevar a cabo una transformación intensa de la Administración Pública, mediante la revisión de sus fines y formas de funcionamiento y la creación de nuevas estructuras organizativas y funcionales que permitan cambiar las políticas y costumbres para adecuarse a los cambios rápidos que se están produciendo en la sociedad (Muñoz Colomina 1996: 81).

De esta forma, la NGP es presentada como una reacción práctica frente a la creciente tendencia a la burocratización de las sociedades, a la insatisfacción de los ciudadanos con bienes y productos suministrados por organismos estáticos, al déficit público y a la dificultad que tienen los ejecutivos políticos de llevar a la práctica las reformas que impulsan las organizaciones burocráticas (Hufty 1998: 29).

2. MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN PÚBLICA TRADICIONAL: UNA NECESIDAD MANIFIESTA

La Gestión Pública Tradicional llevada a cabo por los países desarrollados en el siglo XX, apenas presentaba problemas dadas las características del Sector Público y de su entorno; ahora bien, el cambio reciente en dicho entorno ha puesto de manifiesto la necesidad urgente de renovar la organización y las normas administrativas con el objetivo de conseguir una Administración Pública más moderna y competitiva. La base que propicia estos cambios está apoyada principalmente en el ahorro y reducción de costes, en la evolución de las tecnologías y en la mejora de los servicios públicos.

Los tres motivos que enumera Winberg (1994: 85-86) para iniciar las reformas que resultan esenciales en la gestión pública son:

- *Falta de recursos en el sistema.* Esto implica la imposibilidad de continuar haciendo las cosas tal y como se venían haciendo antes, lo que supone eliminar la realización de actuaciones innecesarias (despilfarros) que conllevan costes para la entidad.
- *Dar respuesta a la situación internacional de globalización a través de la mejora en los servicios.* Una Administración Pública debe

aprovechar los recursos disponibles para prestar el mejor servicio posible con el objetivo de prosperar en el entorno competitivo en el que se asienta.

- *Rápido ritmo de cambio* provocado no sólo por la competitividad internacional sino por las innovaciones en comunicación e informática, que propician una mayor rapidez en la toma de decisiones.

A estas causas hay que añadir otras expuestas por Muñoz Colomina (1996: 81), como son: la competencia existente en el mercado; la necesidad de conocer el coste real de los servicios prestados para tener un punto de referencia a la hora de fijar las tasas; la obligación de eliminar el aislamiento de los entes públicos con respecto a los privados y de buscar la coordinación de sus actividades con el objetivo de conseguir economías de escala.

No obstante, de todos estos motivos, el más importante que hay que destacar en la gestión de los organismos públicos es la reducción de recursos financieros ocasionada por el control del déficit público o, como bien indica Aucoin (1997: 493), por la necesidad gubernamental de responder a una situación de crisis fiscal derivada de los cambios en el sistema económico internacional y de la creciente demanda de servicios y de regulaciones que reciben los sistemas políticos nacionales, autonómicos o locales.

Todos los factores expuestos anteriormente, que explican el origen del conjunto de reformas de modernización incluidas bajo la denominación NGP, se podrían agrupar en tres categorías (Fuentes Fuentes 2004: 34-37): factores económicos, factores de carácter ideológico y factores tecnológicos.

– *Factores económicos*. Hacen referencia a la necesidad de ajustar los presupuestos tras la crisis del petróleo en los años setenta, a los problemas financieros con los que deben enfrentarse los gobiernos y a los desequilibrios presupuestarios.

Así, surge la necesidad política en los distintos organismos de llevar un control de *eficacia* y *eficiencia*, a través de distintas actuaciones, como pueden ser el control más riguroso del gasto o la introducción de reformas en el sistema de financiación local al enfrentarse a la necesidad de «hacer más con menos dinero», etc.

Por otro lado, el proceso de globalización actúa como fuerza de presión para la modernización de la Administración Pública, aumentando el interés de los países por la competitividad económica y la evaluación de sus actuaciones con respecto al resto de los países.

– *Factores de carácter ideológico.* Aquellos factores que influyen en la modernización de la gestión pública se centran básicamente en: (1) una mayor orientación hacia el ciudadano entendido como cliente, con la posibilidad de elegir libremente al suministrador del servicio y prestando mayor interés a sus necesidades y derechos; (2) una cada vez más clara separación entre la política y la gestión, diferenciando así, tanto sus responsabilidades como el papel a desempeñar por los distintos colectivos (políticos y gestores) y poniendo las tareas ejecutivas en manos de organizaciones creadas expresamente para ello; y, (3) el cambio de la posición ideológica en la división de roles entre el Sector Público y el Sector Privado, a través de nuevas formas de prestación de servicios públicos o fórmulas más cercanas a las técnicas de mercado en competencia con las empresas privadas.

– *Factores tecnológicos.* Dentro de éstos hay que destacar principalmente el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información. La Administración Pública no puede quedar al margen de esta nueva «sociedad de la información», debe modernizarse continuamente adaptándose a las nuevas tecnologías a fin de mantener en todo momento la competitividad, optimizar la calidad de los servicios y mejorar su relación con los usuarios.

De esta forma, el desarrollo de adecuados sistemas de información con las nuevas tecnologías, permitirá intercambiar con fluidez información para una rápida toma de decisiones, una mejor relación entre el ciudadano y la Administración y una mayor coordinación de todos los servicios.

Todos estos factores incentivaron la necesidad de modernización de la Administración Pública, donde el contexto de cultura administrativa angloamericano, más flexible que el de otros países, favorece la implementación de reformas estructurales en el Sector Público, permitiendo el desarrollo de los postulados de la Nueva Gestión Pública (Pollitt 1990; Hood 1991 y Aucoin 1996).

En este sentido, Dawson y Dargie (2002) definen la NGP como un movimiento, un ámbito de estudio por parte de los académicos, y

un conjunto de prácticas que pueden observarse en las reformas recientes del Sector Público.

La OCDE (1995: 28 y 1997: 37-50) considera que esta nueva forma de gestión de la Administración Pública se caracteriza por las líneas maestras⁷ que se exponen a continuación:

- *Desregulación*. Este planteamiento busca la disminución de reglas y normas en el Sector Público, intentando a la vez que las que existan permitan un planteamiento estratégico de la gestión a través de la flexibilidad en su aplicación. Se pretende así conseguir una disminución de la tendencia monopolística y una mayor competitividad en algunos servicios.

Por otra parte, también se busca una mayor orientación hacia los resultados en términos de eficiencia, eficacia y calidad del servicio, poniendo énfasis en el establecimiento de objetivos concretos, determinados y cuantificados de forma razonable que permitan hacer un seguimiento de su grado de consecución.

- *Descentralización de los poderes de la gestión*. La idea de descentralización supone la creación de unidades (entidades, agencias, etc.) más reducidas, con flexibilidad en las normas a aplicar y abandonadas a merced del mercado. Estas nuevas organizaciones desarrollarán funciones, objetivos y responsabilidades bien delimitados, lo que permitirá hacer un seguimiento más efectivo de sus actuaciones.
- *Énfasis en las responsabilidades de los gestores y motivación para la mejora*. La exigencia de responsabilidades de gestión en sus diferentes niveles requiere, en primer lugar, conocer la situación de partida de la misma, para posteriormente pasar a definir los objetivos de forma clara y adecuada y a diseñar los procesos de gestión necesarios para alcanzarlos, dentro de los límites de los recursos disponibles.

Esto sirve de base no sólo para exigir responsabilidades a los gestores, sino para incorporar incentivos al personal con el fin de llevar a cabo una mejora continua de la gestión pública. No obstante, exige

⁷ Muchos de estos fundamentos han sido desarrollados por Montesinos Julve (1996 y 1998), Pablos Rodríguez (1997), Aucoin (1997), Montesinos Julve y Gimeno Ruiz (1998), Falconer (1999) y Hughes (2003), entre otros.

que los responsables de la prestación de los servicios públicos sean personas proactivas y no reactivas.

- *El reforzamiento de las capacidades estratégicas del centro, junto con la reorganización e implantación de la función pública en la gestión y las reformas.* Generalmente, las burocracias se consideran torpes e ineficaces, dotadas de capacidad de innovación y adaptación limitada, en las que es difícil distinguir objetivamente lo político de lo administrativo (Hufty 1998: 24). Por el contrario, la NGP facilita desarrollar capacidades estratégicas que permiten tanto la evolución de la Administración Pública como su adaptación de manera automática, flexible y económica a cambios externos y la respuesta a intereses diversos; en definitiva, permite su transformación en un Sector Público menos burocratizado.

Por otra parte, las distintas organizaciones deben adoptar mecanismos para incentivar a sus empleados, tal como ocurre en el Sector Privado. Para ello es necesario buscar un equilibrio entre la independencia y la profesionalidad de los funcionarios, a través de la sustitución de la norma de contratos públicos, estatuto de funcionarios y leyes sobre el patrimonio, por legislación mercantil, laboral y civil, en beneficio de una mayor flexibilidad en materia de contratación, salarios y uso del patrimonio con criterios empresariales, pero siempre teniendo presente el interés general.

- *Gestión más orientada hacia el cliente.* El cambio demográfico derivado de la evolución económica y social provoca, por un lado, aumento de la demanda de servicios públicos y, por otro, incremento del peso específico del ciudadano-cliente en la toma de decisiones y en las acciones del organismo público.

Los ciudadanos exigen que la gestión llevada a cabo en el Sector Público responda a sus necesidades y preferencias, y que las decisiones relativas a la distribución de los recursos y a la provisión de los servicios se tomen lo más cerca posible de los destinatarios, creando así un proceso de retroalimentación a través del conocimiento de la reacción de los clientes y otros grupos interesados. Este proceso de *feedback* ayuda, tanto a las entidades a corregir sus disfunciones, como a los ciudadanos a mantener un juicio fundado y maduro sobre la gestión desarrollada.

- *La introducción de la competencia y el mercado.* La introducción de los mecanismos del mercado dentro de la gestión pública como

clave para conseguir menores costes y mejores resultados, donde la competencia se convierte en un factor de comparación que sirve para la evaluación privada y pública de las organizaciones y que debe conducir, en un entorno más amplio, a diferenciar aquellas que funcionan correctamente de aquéllas otras que no lo hacen.

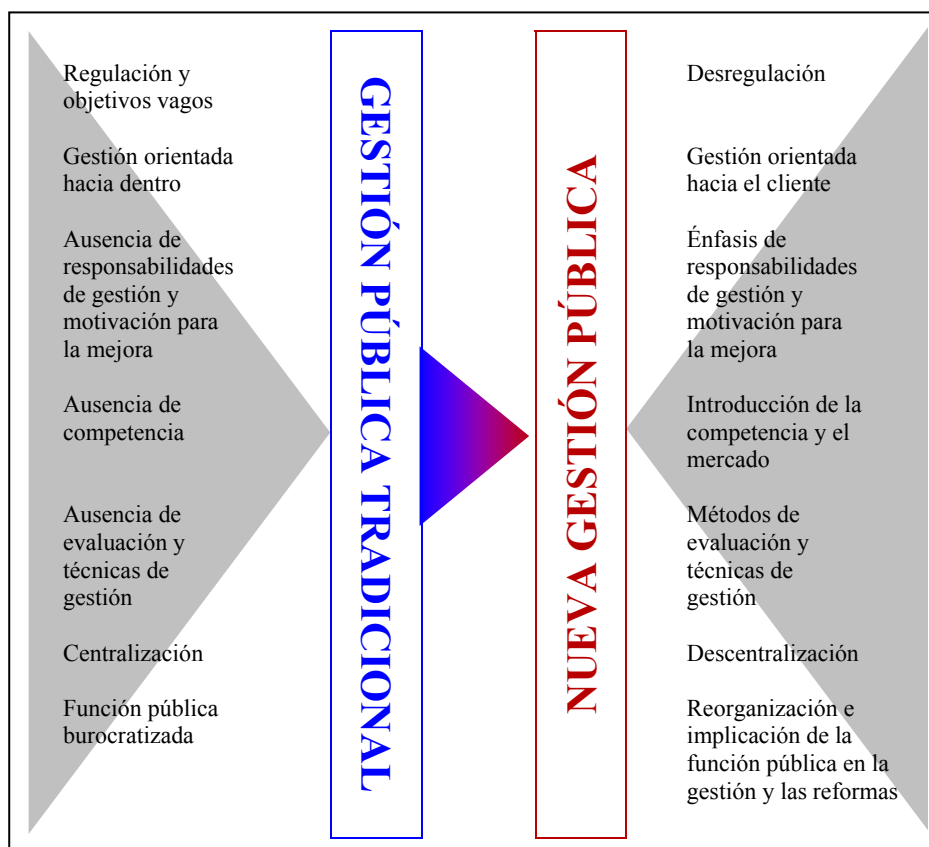
- *Utilización de métodos de evaluación y técnicas de gestión aplicadas en el ámbito empresarial.* Los organismos que forman el Sector Público deberán incrementar la aplicación de rigurosas medidas de gestión a través de mecanismos disciplinares más cercanos al mundo empresarial. Además, contribuirán a que las distintas entidades se centren en sus específicas responsabilidades y a la realización de tareas lo más eficientes y eficaces posibles. Por lo que estas entidades tendrán que comprometerse a seguir un proceso de mejora continua tanto en los niveles organizativos como en la calidad de los servicios prestados.

En el Gráfico 1 se recoge el resumen del estudio comparativo entre las características de la Gestión Pública Tradicional y la Nueva Gestión Pública.

Esta modificación de perspectiva de la gestión pública ha comprometido a todos los países miembros de la OCDE en un proceso difícil de cambio cultural, poniendo énfasis en:

(...) organizar el gobierno en grupos de agencias y departamentos (...); adoptar decisiones estratégicas y orientadas a la obtención de resultado; utilizar objetivos de output, indicadores de rendimiento o gestión, pagos en relación con los resultados y medidas de mejora de la calidad; recortar los gastos (...); una mayor flexibilidad; una mejora de la eficiencia en la prestación de servicios públicos; la promoción de la competencia en el estado y entre organizaciones del Sector Público (Suleiman 2000: 4).

En definitiva, se trata de alcanzar una estructura institucional flexible que favorezca la transparencia y la rendición de cuentas, que se centre en la mejora de los resultados de las intervenciones públicas en vez de en procesos y normas rígidas para la provisión de servicios. Esto contribuye a reformar la gestión pública, propiciando la exploración de nuevas alternativas en la prestación de servicios públicos o la supresión de aquellos innecesarios, así como una orientación hacia el mercado que, sin duda, promueve la competencia y la innovación.

Gráfico 1: Gestión Pública Tradicional versus Nueva Gestión Pública

Fuente: Adaptado de Montesinos Julve (1998).

En definitiva, y siguiendo a Hughes (1997: 105 y 2003: 54), la NGP implica pasar del concepto de administrar (seguir instrucciones) al de gestionar (conseguir resultados). Por ello, es necesaria la utilización de técnicas de control que vigilen la actuación de la Administración Pública y verifiquen la consecución de sus fines, donde el personal directo de la misma tenga un papel más activo en el logro de los objetivos preestablecidos.

3. INCIDENCIAS DE LA IMPLANTACIÓN DE LA NUEVA GESTIÓN PÚBLICA

El origen de la NGP (asociada al concepto de «modernización») se remonta a finales de la década de los ochenta como

consecuencia de los cambios en la Administración Pública, pero básicamente, su aparición en la literatura académica y su desarrollo profundo tuvo lugar en la década de los noventa (Hood 1991; Hood y Jackson 1991; Osborne y Gaebler 1992 y Aucoin 1997). En esta época, se configura una serie de estrategias y herramientas reformadoras, presumiblemente inequívocas, a veces consideradas ambiguas además de irreversibles, convergentes y beneficiosas, que inducen a generalizar una influencia global y un modelo doctrinal dominante en la gestión pública contemporánea (Dollery y Won Lee 2003: 3).

La tendencia hacia la NGP ha suscitado controversias que han dado lugar a numerosos problemas a la hora de su adopción generalizada. Algunos autores ven la NGP como una nueva forma de entender y de llevar a cabo las funciones en el Sector Público, es decir un cambio de paradigma, otros la conciben como una adopción simplista de las peores características de la gestión privada, no teniendo en cuenta las diferencias existentes entre ambos sectores.

Así, por un lado, existen autores como Lynn (1996 y 1998), Boyne (1996) y Kettl (1997)⁸ que ven la «excitación transitoria» sobre la NGP como algo a explorar, esto es, consideran la NGP un tema perecedero con alta probabilidad de desaparecer. Además, ven el estudio de la NGP como una oportunidad para crear mejores modelos teóricos.

Esta última postura es la defendida por Villoria al afirmar que "los discursos modernizadores son inherentemente políticos e ideológicos, y su construcción es el fruto de la conquista de una verdad desde la primacía comunicativa y de poder, no de la conquista científica" (Villoria 1997: 80). Esto significa que el gobierno y la NGP permiten a los estudiosos explorar los determinantes de la política y sus impactos, sin llegar a enredarse en la dicotomía entre explicaciones exageradas y superficiales de los resultados o desempeños (Ewalt 2001: 13).

Por otro lado, están aquellos autores, como Hughes (1997: 104-105), Mathiasen (1999) y organizaciones como la OCDE (1998), que consideran la NGP como un nuevo paradigma de gestión con una larga

⁸ Otros autores que no consideran la NGP como un paradigma de cambio son: Pollitt (1990), Hood (1995), Pollitt y Bouckaert (2000) y Gruening (2001).

vida⁹. Todos ellos defienden que la NGP ha suplantado al modelo tradicional de gestión pública al que difícilmente se volverá, convirtiendo al Sector Público en gerencial más que administrativo, tanto en la práctica como en la teoría. Esto origina el desarrollo de mecanismos de gestión pública específicos, no quedándose en la simple adopción de prácticas del Sector Privado debido, principalmente, a las diferencias entre ambos sectores.

A pesar de la existencia de diferentes formas de pensar, implementar la NGP no es una tarea fácil, sino que conlleva numerosas dificultades: ¿Cómo implantar la NGP en un determinado país, jurisdicción, Entidad Local, etc., en general entidad pública, para dar solución a los problemas que se plantean?

Para dar respuesta a esta cuestión tenemos que mencionar las diferentes corrientes o formas de gestión que origina la NGP en su afán de modernizar la Administración Pública. Estas corrientes o formas de gestión son, según Ramió Matas (2001): el *enfoque neopúblico* y el *enfoque neoempresarial*.

El enfoque neopúblico

Pone especial atención en la repolitización, la racionalización y el control de la externalización de los servicios públicos, la participación ciudadana y la ética en la gestión pública.

Las características principales de esta corriente son: a) reforzar el concepto de ciudadanía, buscando recrear la legitimidad política; b) potenciar los valores de lo público, creando una cultura en la eficacia y eficiencia y en la ética; c) reconocer nuevos derechos a los ciudadanos; d) conseguir la satisfacción de los ciudadanos; e) actuar con principios como la universalidad y la igualdad y no como el economicismo y la gestión; f) incrementar la calidad y el número de servicios públicos; f) definir claramente aquello que se puede o no se puede externalizar, desde la perspectiva de las necesidades y derechos de los ciudadanos.

No obstante, este enfoque no está exento de críticas y problemas, como son, entre otros, los siguientes:

⁹ Otros autores que defienden la idea de que la NGP es un nuevo paradigma de cambio son: Barzelay (1992), Osborne y Gaebler (1992), Holmes y Shand (1995) y Aucoin (1996 y 1997).

1. los principios básicos de igualdad, participación, cultura pública, regulación y rígido control de los servicios públicos externalizados se utilizan para justificar la imposibilidad de alcanzar una gestión flexible, eficaz y eficiente,
2. la defensa de los valores públicos puede conducir al mantenimiento del modelo burocrático y a la satisfacción de las necesidades de los empleados más que las de la ciudadanía.

El enfoque neoempresarial

Pone énfasis en la economía, la eficacia y la eficiencia de las entidades públicas, al mismo tiempo que propone una clientelización de los ciudadanos.

Las características más destacadas de la corriente neoempresarial son: a) el Estado Relacional y la sociedad del bienestar, más que el Estado intervencionista y del bienestar; b) fomento del cambio de cultura en el interior para pasar de proveedor a intermediario; c) adopción del lenguaje y los conceptos del Sector Privado; d) acortamiento de las distancias en las relaciones entre Administración y ciudadanía; e) fragmentación en unidades más pequeñas con creciente autonomía en la gestión económica, patrimonial, laboral, etc.; f) materializaron a través de organismos con formas jurídicas alejadas, en mayor o menor grado, del Derecho Público.

También son numerosas las críticas y problemas que suscita este enfoque de la NGP, entre los que pueden destacarse:

1. confusión de medios con fines, al considerarse por sí mismos tanto indicadores como actuaciones modernizadoras;
2. formulación de objetivos sin compromisos concretos, de difícil verificación por la ciudadanía;
3. consideración de que la gestión privada es la solución de los problemas;
4. reducción de la condición de los ciudadanos a simples clientes;
5. atenuación de las responsabilidades como consecuencia de su origen de organismos alejados, en mayor o menor medida, del Derecho Público;
6. las obligaciones se mantienen o aumentan, mientras los derechos disminuyen;

7. incremento de los baremos para la utilización de los servicios públicos dando lugar, en ocasiones, a la exclusión de determinados colectivos de ciudadanos, en aras de obtener un buen indicador económico relacionado con la reducción de costes.

La corriente o forma de gestión pública ideal sería un híbrido entre los dos enfoques, reduciéndose así, los problemas de ambos modelos. No obstante, si hay que decantarse por uno de ellos se haría por el *enfoque neoempresarial*, a pesar de las críticas y problemas que ello conlleva. La razón de esta elección es que muchos de los problemas enumerados en el mismo pueden evitarse o suavizarse controlando los niveles más bajos de la Administración Pública por aquellos responsables de su aplicación, que en gran parte son los gestores de los servicios públicos. Sin embargo, en el *enfoque neopúblico*, los problemas son más difíciles de resolver, ya que no dependen tanto de los gestores responsables de los servicios públicos como de niveles más elevados en el *ranking* organizativo.

Así, una vez analizada la situación de la entidad pública donde se quiere actuar para mejorar la gestión y elegido uno de los dos enfoques expuestos anteriormente, el problema que se plantea es cómo llevar a la práctica el establecimiento de la NGP.

En este sentido, Ewalt afirma que "la aplicabilidad y efectividad de los conceptos de la NGP variarán considerablemente de un país a otro y de una jurisdicción a otra" (2001: 11 y 13).

Por lo que respecta a las diferencias que puedan surgir del establecimiento de la NGP en los distintos países, Flynn (2002) argumenta que éstas pueden provenir del grado de transferencia de la gestión de los servicios públicos al Sector Privado, del modo de llevar a cabo la descentralización, de la evolución del control del *input* al control del *output* que pueda existir, de la manera de realizar la selección y promoción del personal, de la forma de llevar a cabo la política de orientación al cliente, etc.

Además, esta aplicabilidad también depende, entre otras causas, de la etapa concreta de desarrollo en la que se encuentre el país, de su nivel de ingresos, su tamaño, configuración étnica, características culturales y sistemas políticos y administrativos. Esto supone la consideración de cada entidad como un ente único. En consecuencia, la NGP no es un simple modelo de gestión pública, sus reformas deben hacerse teniendo

en cuenta las diferencias nacionales y las circunstancias locales, pudiendo implicar el establecimiento de técnicas operativas diferentes, reformas profundas o selectivas, en cuyo proceso se podrán aplicar distintas estrategias.

En definitiva, esta nueva situación presenta un cambio frente a anteriores reformas. La teoría y los detalles del programa están más claros que en otras ocasiones, en las que se perseguía reducir costes. Esta reforma no consiste en una especialización técnica dentro de la Administración Pública, sino en reemplazar el modelo tradicional en su conjunto, en otras palabras, la NGP representa una transformación del Sector Público y sus relaciones con el gobierno y la sociedad (Hughes 2003: 50).

La aplicación de la NGP está lejos de haber acabado y su proceso de implantación ha desencadenado en una serie de problemas en los distintos países, administraciones o entidades, entre los que se destacan:

- La desigualdad del ritmo y extensión de las transferencias de competencias.
- La posible desaparición de la visión de conjunto de la función pública del Estado y de los valores tradicionales del servicio público, como consecuencia de la flexibilidad en la gestión derivada de la diversidad de prácticas.
- La dificultad de vincular la recompensa individual al resultado global de la gestión, al no existir una conexión directa entre ambos.
- La problemática de coordinar la misión de la entidad pública con los objetivos operativos de la misma o, incluso, con la medición de los resultados.
- El conflicto en la determinación de los responsables de los resultados (los representantes elegidos o los empleados públicos), en un entorno de gestión descentralizado debido a la creciente autonomía de los mismos.

A pesar de los problemas descritos previamente, este fenómeno denominado NGP, aunque insertado dentro del proceso global de transformación del Estado, se ha expandido a nivel mundial, constituyendo el eje central para el cambio y modernización de las Administraciones

Públicas. En este sentido, son numerosos los países¹⁰ con diferentes velocidades de desarrollo y con distintos objetivos y prioridades que se sitúan dentro de la estructura genérica de los postulados de la NGP.

Este proceso de cambio que se está produciendo a nivel internacional y las reformas que se están llevando a cabo inciden con diferente intensidad en los distintos países de nuestro entorno, bien modificando en algunos casos la cultura y manera de proceder (Poole *et al.* 1995), bien cambiando los principios de gestión en todos o algunos de los ámbitos del Sector Público (Hood 1991; Thomson 1992 y Likierman 1994).

Dollery y Won Lee (2003: 3) manifiestan que, aún existiendo estas incidencias en la realidad y las diferentes opiniones argumentadas, se está tendiendo a una convergencia¹¹ de la gestión pública a nivel mundial, lo que no sólo lleva a una aproximación de los sistemas administrativos públicos de los diferentes países, sino que además, implica un acercamiento entre las estructuras organizacionales públicas y sus homólogas privadas.

Sin embargo, la conclusión a la que llegan Torres y Pina (2003) para países de la Europa Continental, es que no existe una tendencia global hacia el modelo de NGP de los países pioneros, debido a que las diferencias entre los estilos de Administración Pública todavía perduran, si bien, reconocen similitudes en aspectos clave como la descentralización, desconcentración e iniciativas en la gestión de la calidad, gestión de los recursos humanos y, en menor grado, en la Contabilidad Pública y en la gestión de los resultados.

No obstante, y a pesar de la ausencia de esta convergencia global en la gestión pública entre los diferentes países, se observa una cierta voluntad por parte de los mismos a igualar los procesos a través de (Dimaggio y Powell 1991):

¹⁰ Dentro de los países pioneros e institucionalmente dispares que han puesto en marcha la NGP dentro de Europa están, por ejemplo, los países germánicos (Austria, Alemania y Suiza), los nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia) y los del sur de Europa (Francia, Italia, Portugal y España). En todos los casos, los sistemas de gobierno de cada país operan en entornos significativamente diferentes. Incluso existen países muy diversos dentro de la OCDE que han implantado la NGP en su Administración como México, Japón, Australia, Estados Unidos o los antiguos países comunistas (Hungría y la República Checa). También hay que añadir, aunque no pertenezcan a la OCDE, algunos de los países de América Latina.

¹¹ El término «convergencia», al que en lo sucesivo se hace referencia, se recoge al principio de este epígrafe, como uno de los puntos ambiguos, que Hood (2000), identifica con la idea de «modernización» de la gestión pública.

1. la existencia de organizaciones que, por medio de poderes legales o de otro tipo, pueden coaccionar a otras haciéndolas asumir sus propias características y estructuras;
2. la imitación que realizan algunas organizaciones de determinados procesos de otras más exitosas, y que toman como ejemplo la «mejor práctica» («*best practice*»);
3. una cultura profesional compartida por los dirigentes, que a través de organizaciones diferentes, induce a presiones normativas que se ajustan a un modo común de comportamiento organizacional.

Dentro de los distintos países miembros de la OCDE existe la costumbre de difundir las innovaciones en la NGP a través de la «mejor práctica» de los distintos casos de estudio. De hecho, hay tres fuentes a través de las que se proporciona este conocimiento:

- a) La divulgación, por parte de los profesionales, de sus propias propuestas de reforma de la gestión pública o de trabajos anecdóticos sobre estudios empíricos exitosos, que se han calificado de «mejor práctica».
- b) El creciente número de premios a la calidad y a la innovación en el Sector Público dentro de los países miembros de la OCDE, que ha permitido identificar casos de organizaciones que prestan servicios públicos bien gestionados.
- c) Las ventajas de ciertas organizaciones, como la OCDE, para disponer de información acerca de prácticas innovadoras desarrolladas en los distintos países miembros. Así por ejemplo, el *Programme on Public Management and Governance* (PUMA) desarrollado por la OCDE, ha contribuido a que estos países puedan estar a la vanguardia en la aplicación de la NGP.

Sin embargo, se plantea la duda sobre si la «mejor práctica» es la solución a iguales o similares problemas surgidos en los distintos países. Desde el punto de vista científico, Löffler (1999: 2) propone la siguiente cuestión: ¿las soluciones conocidas son realmente las mejores o pueden existir otras propuestas que den mejores resultados pero que aún no se conocen?

No cabe duda de que la «mejor práctica» puede no ser la mejor solución y que pueden existir otras soluciones desconocidas que

generen mejores resultados. Por otro lado, hay que tener en cuenta que la «mejor práctica» no tiene por qué hacer referencia al funcionamiento de toda la organización, sino que puede referirse a diversos aspectos de la gestión de un ente público, como la productividad, eficacia, eficiencia, satisfacción de los clientes, así como la dimensión organizacional, la gestión de recursos humanos, el uso de tecnología de la información, la orientación a los ciudadanos, etc. (Löffler 1999: 3).

En conclusión, cuando un país, organización o entidad pública decida modernizar alguno de los aspectos de su gestión puede realizarlo mediante una de las dos vías siguientes:

1. Buscar aquel ente que haya mejorado su gestión en ese aspecto y que se considere a nivel internacional como la «mejor práctica»;
2. Ser innovador y definir una forma de gestión novedosa que pueda ser considerada por parte del correspondiente organismo como mejor de las existentes hasta el momento, aunque siempre conlleve algo de imitación¹².

En relación con las Entidades Públicas Locales, Stewart (1986: 51) califica su gestión como activa y con necesidad de transformación, que puede darse tanto en la provisión de servicios, como en la manera en que son suministrados, en la organización o en el trabajo, etc. Por tanto, podemos afirmar que la selección de los puntos de la gestión local que deben modificarse es una labor del gobierno local, que es quien debe tener en cuenta las circunstancias locales existentes en cada momento.

El Sector Público español ha introducido numerosas mejoras asociadas a la NGP dentro de sus instituciones, ya sea en la organización, en su relación con los ciudadanos, en la eficiencia de su gestión, etc., aunque todavía queda un largo camino por recorrer en muchos aspectos. Normalmente, estas reformas dan prioridad a una serie de transformaciones en el interior de la Administración, apoyándose en ideas básicas de gestión del Sector Privado, que son las que promueven la mejora de la gestión del Sector Público.

¹² Véase Hood (2000).

4. LIMITACIONES Y CRÍTICAS DE LA NUEVA GESTIÓN PÚBLICA

La NGP como modelo de gestión innovadora no deja de tener críticas. Diferentes autores y organismos han enumerado los efectos positivos o negativos que genera, así como manifestado su acuerdo o desacuerdo con cada uno de ellos.

Este apartado se centra en los aspectos negativos de la NGP, recogiendo las limitaciones que presenta la implantación de la NGP y algunas críticas vertidas sobre esta forma novedosa de gestión.

Todos los principios que caracterizan la NGP podrían ser correctamente implantados en la Administración Pública si no se tuvieran en cuenta las limitaciones de carácter teórico y práctico de la NGP recogidas en el trabajo desarrollado por Merrien (1998: 142-144):

A) Los límites teóricos de la Nueva Gestión Pública

En primer lugar, los teóricos defensores de la "Teoría de la Elección Pública"¹³ (*Public Choice Theory*) pretenden reducir la NGP a una simple tecnología de reforma administrativa, en la cual los funcionarios no buscan el interés general, sino maximizar su utilidad personal, es decir, satisfacer sus intereses personales.

Por otro lado, están aquellos autores comprendidos entre los economistas liberales o neoliberales que consideran que la NGP está asentada sobre dos hipótesis básicas con el objeto de reducir el Estado a la mínima expresión, dando lugar a dos limitaciones: la necesidad de introducir el mercado y la competencia en las Administraciones Públicas y la voluntad de dar poder al usuario de los servicios.

a) Introducción del mercado y la competencia.

Esto presupone que el mercado es la mejor solución, siempre que no se den las siguientes circunstancias: (1) existencia de un número insuficiente de partes contratantes, (2) condiciones de producción del servicio demasiado complejas e inciertas, (3) estructura rígida de las inversiones, (4) existencia de numerosas eventualidades que condicionan

¹³ La "Teoría de la Elección Pública" se encarga de la agregación de las preferencias individuales en una regla de elección colectiva. El padre de la "Teoría de la Elección Pública" es James M. Buchanan Jr., Premio Nobel de Economía en 1986.

el trabajo, y (5) oportunismo de los agentes con resultado de un aumento considerable de sus costes de actuación (Williamson 1985: 143).

Las condiciones anteriores son difíciles de reunir en el Sector Público, por lo que se cuestiona si es válida la introducción del mercado como principio para llevar a cabo esta reforma.

b) Dar poder a los usuarios de los servicios públicos.

Aunque la participación de los usuarios está implícita en esta nueva filosofía (NGP), en realidad es imposible que éstos puedan influir realmente en las decisiones de la organización.

B) Los límites prácticos de la Nueva Gestión Pública

Dentro de los límites prácticos destacan:

a) La descentralización de funciones y la delegación de poder a los agentes autónomos.

La descentralización de funciones genera críticas, pues tiende a sobrecargar las organizaciones operativas con múltiples y, a veces, inconsistentes objetivos, creando una estructura desorganizada que a menudo avanza en diferentes direcciones al mismo tiempo (Aucoin 1997: 503).

Por su parte, la delegación de poder en los agentes autónomos lleva a que las autoridades no puedan desarrollar actividades de coordinación y planificación de la acción pública. En consecuencia, aquéllos se vuelven cada vez más independientes, generan su propia cultura organizacional y se manifiestan reticentes a asumir las directrices centrales.

b) La reforma de la gestión pública debilita el principio de «rendición de cuentas» al no existir, tal como se indica en el punto precedente, una coordinación entre la acción pública y los sistemas de información utilizados en cada nivel o agente autónomo.

La idea de instaurar la NGP en la Administración Pública, de volverla más transparente, más abierta a los usuarios, más innovadora y menos centralizada genera consecuencias negativas derivadas de su actuación. Algunos informes de la OCDE destacan:

- La mayor flexibilidad en la gestión ha potenciado la diversidad de prácticas y el temor de ver progresivamente desaparecer toda visión de conjunto de la función pública, el sentido de Estado y los valores tradicionales de servicio público.
- La autonomía creciente de los gestores en un entorno descentralizado incide sobre la responsabilidad pública, pues exige determinar quién es el responsable y de qué resultados.

De la misma forma, Gimeno Ruiz (1997: 55) comenta que, a pesar de las bondades aparentes de la NGP, ésta plantea una serie de cuestiones que preocupan a quienes la critican, entre las que destacan:

- El excesivo énfasis en los criterios técnico y racional, dejando en un segundo plano los de carácter político e intuitivo.
- El aumento de la autonomía de gestión supone un desplazamiento del control político y con ello el paso de la responsabilidad pública a una responsabilidad interna.
- El abuso de indicadores de *performance* cuantitativos, puede desplazar principios básicos del Sector Público, como el servicio a los ciudadanos o la equidad en la prestación de servicios públicos.

En cuanto a las críticas de la NGP hay que destacar en primer lugar la realizada por Pollitt (1993), quien considera que la NGP defiende excesivamente la utilización de las prácticas del Sector Privado en el ámbito público, como si éstas fueran la solución a todos los problemas de la gestión pública.

Por su parte, Hughes (2003: 62-65), a pesar de estar convencido de la mejora que supone la instauración de la NGP, admite la validez de algunas críticas:

1. La *base económica de la NGP*. La aplicación de la Teoría Económica al Sector Público está mal concebida, puesto que no todos los individuos se comportan racionalmente y no todos los problemas gubernamentales son susceptibles de resolución a través de técnicas económicas, ya que éstas pueden presentar limitaciones ante ciertos problemas públicos.
2. La *base en la gestión privada*, debido a las grandes diferencias que existen entre el Sector Privado y el Sector Público, como por ejemplo la dificultad de determinar objetivos y medir resultados en el Sector

Público, la ausencia de un indicador de beneficio para medir la gestión realizada en el mismo, etc. Si bien, es cierto que muchos de los principios organizativos utilizados en la Administración Pública provienen del Sector Privado.

3. El "*Neo-Taylorismo*", reprochando la vuelta a la gestión científica basada en la estandarización del trabajo, dejando de lado las relaciones humanas.
4. La *politización*. Una vez reconocida la importancia de la política en la Administración, la politización no debe ser un gran problema, no obstante, un exceso de la misma acarrearía una excesiva politización de las actuaciones públicas.
5. La *escasa responsabilidad*. Todavía no están claros los límites y tareas de los miembros de la organización, a pesar de que existe una mayor transparencia en la gestión pública y se ha incrementado la responsabilidad respecto al sistema anterior.
6. Dificultades con el *contracting-out*. La implantación del *contracting-out* no es una tarea sencilla para el Sector Público, pero su consideración por parte de los gestores públicos como herramienta útil para la gestión de servicios públicos puede generar disminución de costes y beneficios para la entidad.
7. Necesidad de *normas éticas*. La NGP asume una cultura de honradez. Tal vez, al ofrecer mayor transparencia puedan detectarse más fácilmente comportamientos no éticos o corruptos que en el pasado.
8. *Implantación y problemas morales*, ya que el trabajo de establecimiento de la NGP es diferente al de pensar que es buena idea. En este sentido, la cúpula de las entidades ha realizado esfuerzos, pero sin prestar la suficiente atención a la implantación, falta de adiestramiento del personal y medios, y existe una mala percepción de los cambios por el ambiente de incertidumbre en que se han producido.
9. *Especificación confusa de lo que significa la NGP o «managerialism»*. En algunos países dichos términos llegan a ser en algunos aspectos despectivos, particularmente en Gran Bretaña, donde existe cierta hostilidad hacia éstos a favor del término «*managerialist reform*», que traducido al español significa «reforma de la gestión».

Para finalizar, Dunleavy y Hood (1994: 11-13) estructuran las críticas desde un punto de vista cultural, considerando cuatro modalidades: fatalista, jerárquica, individualista e igualitaria (Tabla 1).

Tabla 1: Críticas a la Nueva Gestión Pública

CRÍTICA FATALISTA	CRÍTICA JERÁRQUICA
La NGP no puede hacer frente a los dilemas básicos de la Administración Pública. Alternativa: Ninguna. Sobrevalorar los sistemas de gestión los hace vulnerables a los ataques fatalistas.	La NGP puede erosionar la cohesión del sistema y situar el Sector Público fuera de control. Alternativa: Fortalecer la capacidad central e incrementar las obligaciones de consulta.
CRÍTICA INDIVIDUALISTA	CRÍTICA IGUALITARIA
La NGP corre el riesgo de convertirse en un sustitutivo mediocre de los derechos contractuales individuales. Alternativa: Más contratos reales y menos cuasicontratos, más privatización y menos corporatización.	La NGP puede fomentar la corrupción, acomodarse a los intereses personales de los altos funcionarios y debilitar las responsabilidades. Alternativa: Más cesión de poder a los ciudadanos, más mecanismos anticorrupción, extensión del modelo del rol empresarial, imposición de un control estricto sobre los posibles fraudes en los contratos.

Fuente: Dunleavy y Hood (1994: 11).

No obstante, a pesar de las limitaciones o críticas que muestra la NGP y reconociendo que este modelo no es homogéneo ni único, es necesario plantearse cuáles son las posibles alternativas de la gestión pública a tener en cuenta en el futuro (Tabla 2).

Así, el modelo de "Estado burocrático" se asocia a un Sector Público específico, con unas competencias básicas y con unas formas de operar distintivas y bien definidas. Por otra parte, el "Estado mínimo-comprador" representa un modelo donde las tareas del gobierno consisten en contratar y donde las grandes empresas privadas dominan la provisión de los servicios públicos. Después está el "Modelo descabezado" donde los servicios son a la vez gestionados en defecto y en exceso, es decir, excesivamente gestionados en el nivel de las organizaciones individuales, pero conjuntamente sub-gestionados, ya que no existe un sistema de dirección. Por último, está el "Modelo de reja cerrada" donde no se da una clara diferencia entre los proveedores privados y los públicos; incluso muchos de los servicios públicos pueden prestarlos corporaciones privadas. Además, al mismo tiempo, existen normas de procedimiento fuertes y

completas, quedando delimitada la provisión efectiva de servicios por las reglas.

Tabla 2. Alternativas para la gestión pública

		Grado de separación entre el Sector Público y el Privado	
		Nivel bajo	Nivel alto
Grado de generalización de las reglas	Alto grado	Modelo de reja cerrada Proveedores privados, manuales de procedimientos (juridificación), sin mediación política.	Estado burocrático Extender la provisión pública a través de organizaciones públicas específicas.
	Bajo grado	Estado mínimo-comprador Máxima presencia corporativa, el Estado como "consumidor inteligente".	Modelo descabezado Sector Público específico pero turbulento, sin gestores responsables.

Fuente: Dunleavy y Hood (1994: 14).

Pero, a pesar de todo, la NGP se centra en la voluntad de imponer los valores y modos de funcionamiento de la empresa privada en todas las partes de la Administración Pública, al igual que en la prestación de servicios, de forma abierta a las demandas de los clientes/ciudadanos.

5. CONCLUSIÓN

La necesidad de intervención por parte del Sector Público en la economía de cada país se justifica por el conocimiento de fallos en el mercado, como la reducida competencia en algunos sectores, las externalidades que generan determinadas actuaciones, los mercados incompletos, el paro, la inflación, los desequilibrios sociales y ambientales, la distribución desigual de la renta y riqueza, entre otros. El objetivo de dicha mediación es disminuir los efectos negativos que tales situaciones producen en la economía y, como consecuencia, en el bienestar de los ciudadanos.

La Nueva Gestión Pública es una respuesta a la necesidad de adaptación de la Administración Pública al entorno socioeconómico reciente, puesto que el Modelo Tradicional de gestión pública no responde a los cambios que se van produciendo en los distintos países. Esta nueva forma de gestión origina un cambio de orientación y de cultura dentro de

la organización, dirigida hacia el ciudadano como cliente y está basada principalmente en el ahorro y reducción de costes, en la evolución de las tecnologías y en la mejora de la cantidad y calidad de los servicios públicos.

La introducción de la Nueva Gestión Pública en las Entidades Públicas Locales, como entidades prestadoras de servicios y más próximas a los ciudadanos, supone una repercusión en la concepción propia de la entidad, tanto en la organización como en la forma de actuación, contribuyendo a que sean más claras, más abiertas a los usuarios, más innovadoras y menos centralizadas.

No obstante, la aplicabilidad y efectividad de los postulados que configuran la NGP es una tarea ardua para las Administraciones Públicas de los distintos países, incidiendo con diferente intensidad en los mismos, incluso, pudiendo variar considerablemente de un país a otro y de una jurisdicción a otra. Esto significa que los fundamentos de la NGP no deben tratarse como un modelo universal, puesto que cada país tiene un entorno político e ideológico determinado.

Estas diferencias y dificultades que surgen en la instauración de la NGP se deben fundamentalmente a las características culturales, económicas y administrativas de cada entidad pública, dando lugar a convergencias y divergencias en diversos aspectos de su gestión.

Todo esto ha originado que numerosos autores hayan plasmado sus opiniones, considerando a la NGP como algo efímero con tendencia a desaparecer (Lynn 1998; Boyne 1996; Pollitt 1990, entre otros) frente a otros que la entienden como un nuevo paradigma de cambio con una larga vida (Hughes 1997; Barzelay 1992; Aucoin 1997, entre otros).

También, esta forma de gestión pública innovadora ha suscitado numerosos problemas y críticas al estimar que la implantación de los fundamentos de la NGP tales como la adopción de métodos de gestión del Sector Privado, la introducción del mercado y la competencia, la descentralización de funciones y la delegación de poder a los agentes autónomos y la consideración del ciudadano como usuario-cliente, fueran la solución a sus problemas.

Sin embargo, a pesar de las críticas y problemas comentados anteriormente el establecimiento de la NGP ha cambiado notablemente la forma de actuación de las distintas Administraciones Públicas, volviéndolas más transparentes, más abiertas a los ciudadanos y con mayor flexibilidad en su gestión.

BIBLIOGRAFÍA

- AUCOIN, P. (1997) "Reforma administrativa en la gestión pública: Paradigmas, principios, paradojas y péndulos". MAP (eds.) (1997) *Lecturas de Gestión Pública*. Madrid, pp. 491-515.
- BANCO MUNDIAL (1997) "El Estado en un mundo en transformación", Informe sobre le desarrollo mundial, Washington, D.C.
- BARZELAY, M. (1992) *Breaking Through Bureaucracy: A New Vision of Managing in Government*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- BOSTON, J. (1991) "The Theoretical Underpinnings of Public Sector Restructuring in New Zealand". J. BOSTON, J. MARTIN, J. PALLOT & P. WALSH (eds.) (1991) *Reshaping the State*. Auckland: Oxford University Press, pp. 1-26.
- BOYNE, G.A. (1996) "Scale, Performance and the New Public Management: An Empirical Analysis of Local Authority Services", *Journal of Management Studies*, Vol. 33, N° 6, pp. 809-826.
- CUNILL, N. (1997) *Repensando lo público a través de la sociedad. Nuevas formas de gestión pública y representación social*. Caracas: CLAD, Nueva Sociedad.
- DAWSON, S. & C. DARGIE (2002) "New Public Management. A Discussion with Special Reference to UK Health". K. MCLAUGHLIN, S.P. OSBORNE & E. FERLIE (eds.) (2002) *The New Public Management: Current Trends and Future Prospects*. London: Routledge, pp. 34-56.
- DIMAGGIO, P. & W. POWELL (1991) "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields". P. DIMAGGIO y W. POWELL (eds.) (1991) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago University Press, pp. 63-81.
- DOLLERY, B. & Ch. WON LEE (2003) "New Public Management and Convergence in Public Administration Systems: A Comparison between Australia and the Republic of Korea", *Working Paper Series in Economics*. En línea: <http://www.une.edu.au/febl/Economics/Publications/wps.htm> (visita el 16/7/2003).
- DUNLEAVY, P. & C.C. HOOD (1994) "From Old Public Administration to New Public Management", *Public Money and Management*, N° 14:2, pp. 9-16.
- EWALT, J.A.G. (2001) "Theories of Governance and New Public Management; Links to Understanding Welfare Policy Implementation", *The Annual Conference of the American Society for Public Administration*, Newark, NJ.

- FALCONER, P.K. (1999) *Public Administration and the New Public Management: Lessons from the UK Experience*. En línea: <http://www.vus.uni-lj.si/Anglescina/FALPOR97.doc> (visita el 29/7/2003).
- FLYNN, N. (2002) "Explaining the New Public Management. The Important of Context". K. McLAUGHLIN, S.P. OSBORNE & E. FERLIE (Eds.) (2002) *New Public Management. Current Trends and Future Prospects*. London and New York: Routledge.
- FUERTES FUERTES, I. (2004) *La comparabilidad de la información contable pública en la Unión Europea*. Valencia: Sindicatura de Comptes.
- GIMENO RUIZ, A. (1997) "La descentralización de la gestión pública. Implicaciones contables", *Actualidad Financiera*, Número monográfico, 2º trimestre, pp. 45-56.
- GRUENING, G. (2001) "Origin and Theoretical Basis of New Public Management", *International Public Management Journal*, Vol. 4, Issue 1, pp. 1-25.
- HOLMES, M. & D. SHAND (1995) "Management Reform: Some Practitioner Perspectives on the Past Ten Years", *Governance*, Vol. 8, Issue 5, pp. 551-578.
- HOOD, C. (1991) "A Public Management for All Seasons?", *Public Administration*, N° 69, spring, pp. 3-19.
- (1995) "The New Public Management in the 1980s: Variation on a Theme", *Accounting Organizations and Society*, Vol. 20, N° 2/3, pp. 93-109.
- (2000) *The Art of the State*. Oxford: Oxford University Press.
- & M. JACKSON (1991) *Administrative Argument*. Dartmouth: Aldershot.
- HUFTY, M. (1998) "Aux racines de la pensée comptable". M. HUFTY (Dir.) (1998) *La pensée comptable. État, Néolibéralisme, Nouvelle Gestion Publique*. París: Presses Universitaires de France, pp.57-76.
- HUGHES, O.E. (1997) "La Nueva Gestión Pública". MINISTERIO DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS - MAP (Ed.) (1997) *Lecturas de Gestión Pública*. Madrid: MAP.
- (2003) *Public Management and Administration. An Introduction*. New York: Macmillan Press Ltd.
- KETTL, D.F. (1997) "The Global Revolution in Public Management: Living Themes, Missing Links", *Journal of Policy Analysis and Management*, N° 16, pp. 446-462.

- LAN, Z. & D.H. ROSENBLOOM (1992) "Public Administration in Transition?", *Public Administration Review*, November/December, Vol. 52, N° 6, pp. 535-537.
- LIKIERMAN, A. (1994) "Management Accounting in U.K. Central Government", *Financial Accountability and Management*, Vol. 10, N° 2, May, pp. 93-115.
- LÖFFLER, E. (1999) "The Value Public Management Evaluation from an International Perspective: Best Practice Cases Reconsidered", *International Public Management Network Conference (IPMN)*, Siena, Italy.
- LÓPEZ CASASNOVAS, G. (1995) "Instrumentos al servicio de la gestión pública", *V Congreso Nacional de Economía*, Las Palmas de Gran Canaria, pp. 59-76.
- LYNN, L.E.Jr. (1998) "The New Public Management: How to Transform a Theme into a Legacy", *Public Administration Review*, Vol. 58, N° 3, pp. 231-237.
- MATHIASSEN, D.G. (1999) "The New Public Management and its Critics", *International Public Management Journal*, Vol. 2, N° 1, pp. 90-111.
- MERRIEN (1998) "Misère de la nouvelle gestion publique". M. HUFTY (Dir.) (1998) *La pensée comptable. État, Néolibéralisme, Nouvelle Gestion Publique*. París: Presses Universitaires de France, pp. 141-152.
- MINISTERIO DE ADMINISTRACIONES PÚBLICAS - MAP (2000) *Libro Blanco para la mejora de los Servicios Públicos: Una nueva Administración al servicio de los ciudadanos*, 2ª ed.. Madrid: MAP.
- MONTESINOS JULVE, V. (1996) "El control de la gestión pública por los órganos de control externo" *II Seminario sobre Gestión Pública Local*, Gijón, pp. 263-284.
- (1998) "Análisis contable de entidades públicas", *IV Jornadas de Trabajo sobre Análisis Contable*, ASEPUC, Palma de Mallorca, pp. 185-224.
- y A. GIMENO RUIZ (1998) "Contabilidad y Control en el marco de La Nueva Gestión Pública", *IV Jornada de Trabajo sobre Contabilidad de Costes y Gestión*, ASEPUC, Universitat Jaime I, Castelló de la Plana, pp. 145-172.
- MUÑOZ COLOMINA, C.I. (1996) "Hacia una nueva gestión pública", *Actualidad Financiera*, Número monográfico, marzo, pp. 79-86.
- ONRUBIA FERNÁNDEZ, J. (1995) "El modelo organizativo-institucional del sector público: la necesaria compatibilidad de los aspectos micro y macroeconómicos", ponencia presentada en el *V Congreso Nacional de*

- Economía. Economía de los Servicios. Economía y Gestión de las Administraciones Públicas*, Las Palmas de Gran Canaria, pp. 15-58.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO - OCDE (1997) *La transformación de la gestión pública. Las reformas en los países de la OCDE*. Madrid: MAP.
- (1998) *Public Management Reform and Economic and Social Development*. Paris: PUMA.
- OSBORNE, D. & T. GAEBLER (1992) *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. New York: Addison Wesley Publishing Company.
- PABLOS RODRÍGUEZ, J.L. (1997) *Gestión e información contable en las entidades locales*. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Ministerio de Economía y Hacienda.
- POLLITT, C. (1990) *Managerialism and the Public Services. The Anglo-American experience*. Oxford: Blackwell.
- (1993) *Managerialism and the Public Services: Cuts or Cultural Change in the 1990s*, Second Edition. Oxford: Blackwell.
- & G. BOUCKAERT (2000) *Public Management Reform: A Comparative Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- POOLE, M.; R. MANSFIELD, M. MARTINEZ-LUCIO & B. TURNER (1995) "Change and Continuities within The Public Sector: Contrasts between Public and Private Sector Managers in Britain and Effects of the «Thatcher Year»", *Public Administration*, Vol. 73, summer, pp. 271-286.
- RAMÍO MATAS, C. (2001) "Los problemas de la implantación de la nueva gestión pública en las Administraciones Públicas Latinas: Modelo de Estado y Cultura Institucional", *Revista del CLAD: Reforma y Democracia*, N° 21, Caracas, Venezuela.
- SALVADOR SERNA, M. (2001) "El papel de las instituciones en la gestión de las administraciones públicas", *Reforma y Democracia: Revista del CLAD*, N° 20, Caracas, pp. 73-108.
- SÁNCHEZ MOTOS, E. (1997) "Administración Pública, ¿Reforma o Revolución?", *Auditoría Pública*, N° 10, junio, pp. 42-45.
- SULEIMAN, E. (2000) "Es Max Weber realmente irrelevante?", *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, N° 17-18, INAP, Madrid.
- THOMSON, P. (1992) "Public Sector Management in a Period of Radical Change: 1979-1992", *Public Money and Management*, September, pp. 33-41.

- TORRES PRADAS, L. y V. PINA MARTÍNEZ (2003) "El NPM en la Europa Continental. ¿Convergencia o marketing público?", *XII Congreso AECA*, Cádiz.
- VILLORIA, M. (1997) "Modernización administrativa y gobierno postburocrático". R. BAÑÓN y E. CARRILLO (comps.) (1997) *La nueva Administración Pública*. Madrid: Alianza Universidad Textos, pp. 77-103.
- VIVAS URIETA, C. (1998) "Indicadores de gestión para las entidades públicas", *Boletín AECA*, N° 45, pp. 35-37.
- WILLIAMSON, O. (1985) *The Economic Institution of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
- WINBERG, A. (1994) "Reformas administrativas recientes y el papel cambiante de la evaluación de programas en Canadá", *Jornadas "Tendencias y evolución de la Administración Pública en el mundo occidental: búsqueda de una mayor eficacia"*, Barcelona, Sindicatures de Comptes de Catalunya, pp. 79-109.

Tendencia de la responsabilidad social empresarial a la excelencia corporativa

M^a Ángela Jiménez Montañés

Angela.Jimenez@uclm.es

Universidad de Castilla La Mancha

Economía Financiera y Contabilidad

Fac. de Ciencias Jurídicas y Sociales

Cobertizo de San Pedro Mártir, s/n

45071 Toledo (España)

Recibido: Febrero 2008

Aceptado: Junio 2008

En el entorno económico actual es necesario, para asegurarse el éxito y una posición competitiva, no sólo un control de costes, sino también innovación, flexibilidad, calidad, distribución de productos en un mercado internacional. En especial, deben considerarse tres tipos de aspectos: los referentes a la influencia de la estrategia y de la estructura organizativa en el diseño de la política de gestión, donde enmarcamos la gestión de la calidad total, la elaboración del presupuesto y el cálculo de las desviaciones y la influencia de las personas, la cultura y el entorno de una empresa.

La aplicación y el análisis de las actividades para la Gestión continua de la calidad supone un estilo nuevo de dirección, basado en unos principios diferentes a los considerados en el estilo tradicional, y centrados en las ideas

In the present economic environment, it is necessary, in order to ensure the success and a competitive position, not only a cost control, but also product innovation, flexibility, quality and distribution in an international market. Three kinds of aspects must be considered: the referring ones to the influence of the strategy, the organizational structure in the design of the management policy, where we frame the management of the total quality, the elaboration of the budget and the calculation of the deviations and the influence of the company's people, culture and environment.

The application and the analysis of the activities for the continuous management of the quality implies a new management style based on principles different from the considered ones in the traditional style, and focused on the

fundamentales del "Gobierno Corporativo".

La aplicación del estudio nos permitirá contestarnos a cuatro preguntas básicas, que nos servirán como autocontrol en la gestión desarrollada. Estas cuestiones son ¿Qué cultura empresarial seguimos y quienes somos?, ¿Qué actuaciones estamos desarrollando en este entorno de excelencia?, ¿Conocemos a nuestros clientes y sus demandas, presentes y futuras? ¿La política seguida con los proveedores es la acertada en la generación de valor global? ¿Se han cumplido los objetivos establecidos y planificados? ¿Cual es el camino a seguir para el futuro?.

Palabras clave: Calidad, Excelencia, Responsabilidad social.

fundamental ideas of the "Corporate Governance".

The application of the study will allow us to answer four basic questions, that will serve as an automatic control in the developed management. These questions are: What entrepreneurial culture are we following and who are we?, What performances are we developing in this environment of excellence?, Do we know our customers and their future and presents demands? The policy we have followed with the suppliers is the right one in the generating global value? Have the established and planned objectives been fulfilled? What is the way to be followed in the future?.

Key words: Quality, excellence, Social Responsibility.

1. MARCO GENERAL DE DESARROLLO: LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE), de marcada actualidad en los momentos actuales se define de múltiples formas, atendiendo a los diferentes ámbitos, entornos y campos donde se aplica. En términos generales, por RSE podemos considerar que se trata de la implantación voluntaria de sistemas de gestión, medición e información del comportamiento socialmente responsable de una organización, considerando los grupos de interés (stakeholders). Por lo tanto, se trata de un enfoque de negocio que pretende crear valor a l/p para los accionistas, asumiendo riesgos y oportunidades de aspectos económicos, sociales y medioambientales y, en definitiva, se centra en una contribución al desarrollo sostenible.

Considerando las ideas de PriceWaterhouseCoopers, como ideas de carácter general, la RSE puede establecerse como el desarrollo de estrategias de Sostenibilidad Corporativa, centradas en los siguientes puntos:

- Integración voluntaria de preocupaciones sociales y medioambientales en las operaciones comerciales y relación con stakeholders.
- Compromiso continuo de actuación ética, contribuyendo al desarrollo económico y mejora de la calidad de vida de los trabajadores en la sociedad, en general.

- Prácticas abiertas y transparentes en los negocios, basados en valores éticos y respeto por todas las partes interesadas.

En definitiva, se trata de una nueva dimensión empresarial preocupada por el concepto de sostenibilidad en tres dimensiones: económica, social y medioambiental, cuyo principal objetivo es el desarrollo sostenible, como vía de implantación de un modelo de empresa socialmente responsable, afectando a la empresa como sistema: gobierno, dirección estratégica, gestión y control, información, evaluación y validación externa, certificación, inversión, reconocimiento, incentivos de mercado.

El impacto de la RSC en la organización se desarrolla en tres dimensiones: dimensión económica, dimensión social y dimensión medioambiental. Pero en todo caso, el gran objetivo principal se concreta en el desarrollo sostenible y generación de valor. Para ello, es necesario establecer el desarrollo del sistema de gestión en tres dimensiones, centradas en resultados económicos, rentabilidad y rendimiento.

Dentro del concepto RSE se integran conceptos, dimensiones y objetivos, que constituyen los elementos conceptuales de la RSC. Entre ellos podemos destacar: responsabilidad, social, corporación, compromiso voluntario, organización, sociedad, acción social, auditoría social, capital relacional-capital intelectual y códigos de conducta. También se consideran los siguientes elementos: código de buen gobierno, desarrollo sostenible, empresa ciudadana, ética empresarial, filantropía estratégica, gestión medioambiental, marketing con causa social, reputación corporativa, sostenibilidad y triple cuenta de resultados, estados financieros sostenibles, responsables y éticos.

Si bien, se presenta un conjunto de limitaciones o dificultades, a la hora de su integración dentro de la filosofía empresarial. La más relevante podría ser la dificultad de implantación, considerando la integración de necesidades y expectativas de los grupos de interés en el proceso de toma de decisiones para la consecución del objetivo general que contribuya al desarrollo y beneficio mutuo de la organización y de los grupos de interés. Esto contribuye a definir una necesidad centrada en el establecimiento de mecanismos de control interno, en las tres dimensiones, comentadas anteriormente, que garanticen y faciliten las actividades internas y la coherencia con los fines de la empresas y las exigencias del entorno. Por lo tanto se requiere un adecuado control de gestión sostenible.

La gestión empresarial responsable va a plantear tres grandes grupos de problemas:

- Problemas de identidad y de cultura empresarial. Evaluar permanentemente la situación del entorno en las vertientes socio-económica-institucional y de mercado, para elaborar escenarios de referencia.
- Problemas del entorno, de posicionamiento y del compromiso con el exterior. Tipología de productos y precios y análisis de las situaciones de competencia, considerando las necesidades de la sociedad y la demanda del mercado.
- Problemas de instrumentación, de fijación de objetivos y de desarrollo de la actividad corporativa. Fijación de objetivos operativos y estratégicos. Económicos, sociales y medioambientales.

A su vez, estos grupos de problemas se identifican con tres grandes bloques de decisión empresarial, como son:

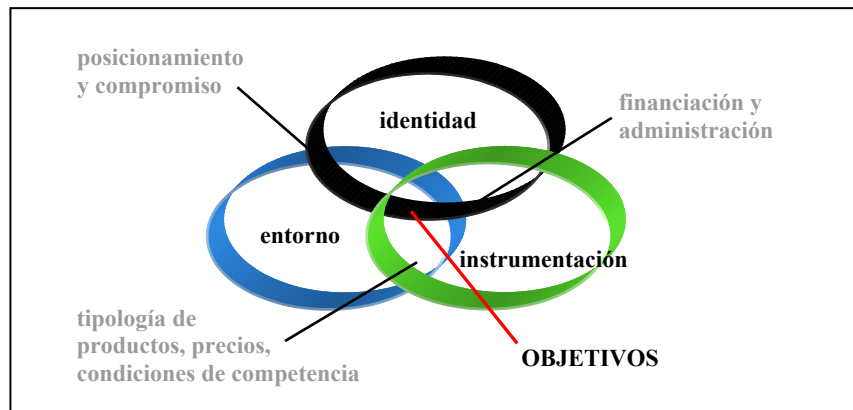
- La filosofía empresarial, identidad, instrumentación y entorno.
- Definición de políticas requeridas, centradas en la financiación, administración, posicionamiento y compromiso, tipología de productos, precios y competencia.
- Definición real y clara de los objetivos a alcanzar, dentro de la filosofía del Desarrollo sostenible y la generación de valor.

De manera gráfica, si interrelacionamos los tres grandes grupos de problemas con los tres grandes bloques de decisión empresarial, podemos deducir, que es la propia interrelación la única encargada de garantizar el cumplimiento de los objetivos.

Estos objetivos de la RSC pueden suministrar elementos de dirección y gestión para:

- Desarrollo de modelo de empresa ciudadana y desarrollo sostenible.
- Innovación y mejora de procesos de dirección, gestión, medición e información de las organizaciones. Obtención de la triple dimensión de la RSC. Satisfacción de necesidades de los grupos de interés.
- Generación de externalidades socialmente responsables.

Figura 1: Interrelación de problemas y decisiones



Para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la RSC debemos definir una serie de variables, que se dividen en tres grandes bloques: variables clave, variables organizativas y variables genéricas. Dentro de las primeras se incluyen aquellas que constituyen los aspectos de los que depende la posición competitiva sostenible, entre los que podemos destacar:

- Coste de las actividades (ABC, ABM)
- Coste de los productos y servicios
- Crecimiento de las ventas
- Seguridad en la función de aprovisionamiento (JIT, MRP, ERP, etc.)
- Eficiencia en inversiones
- Nivel de endeudamiento
- Tipo de interés de la financiación
- Cuota de mercado
- Capacidad de innovación
- Flexibilidad del proceso productivo
- Plazo de entrega del producto final
- Calidad del servicio y del producto (TQM; ISO 9000:2000)
- Imagen pública
- Cotización en Bolsa y transparencia de información
- Motivación del personal
- Productividad
- Nuevas Tecnologías
- Acceso a la información
- Derecho a la información

En relación al segundo bloque de variables se referencian las políticas de precios y de producción. Y por último, con relación a las variables genéricas, destacamos las del entorno, la competencia y la clientela.

Es dentro del primer grupo de variables donde enmarcamos el trabajo presentado, centrado en la valoración y análisis de la actividad de la calidad, como elemento integrante del nuevo sistema de gestión responsable.

2. LA GESTIÓN EMPRESARIAL RESPONSABLE: ADMINISTRACIÓN DE LA EXCELENCIA Y LA CALIDAD

Considerando el gráfico anterior, la fijación de los objetivos y la toma de decisiones, en relación al grado y momento de su consecución, dan lugar a las actividades de dirección y gestión empresarial, las cuales se sustentan en un conjunto de datos, es decir, en un sistema de información, constituido por el Sistema Informativo Contable. De ahí, se establece la triple relación entre el Sistema de Información Contable, las organizaciones y la consecución de la competitividad y la responsabilidad social y empresarial, como objetivo prioritario a alcanzar.

El objetivo de calidad es muy importante, puesto que para mantenerse o introducirse en un sector o mercado, la calidad se constituye como el factor primordial. En este caso, el término calidad no puede relegarse únicamente, a la calidad de los productos, sino a un sentido más amplio de calidad integral de la empresa, tanto a nivel humano como material. Este nuevo sentido, supone un incremento en los costes empresariales, lo cual implica la aplicación de una gestión estratégica adecuada en el campo de los costes con un posicionamiento estratégico específico ligado a la cadena de valor y mediante el proceso adecuado de identificación de conductores o más propiamente *drivers*, que conduzcan a la reducción de los costes empresariales.

Para asegurar una posición competitiva, como variable socialmente responsable, es necesario, no sólo un control de costes, sino también innovación, flexibilidad, calidad, distribución de productos en un mercado internacional, etc. En esta situación, es difícil cuantificar en términos monetarios los objetivos, el resultado a priori de las decisiones y acciones que se tomen y el resultado final.

En especial, deben considerarse tres tipos de aspectos:

- Los referentes a la influencia de la estrategia y de la estructura organizativa en el diseño de la política de gestión, donde enmarcamos la gestión de la calidad total.
- La elaboración del presupuesto y al cálculo de las desviaciones.
- Los que se refieren a la influencia de las personas, la cultura y el entorno de una empresa.

En el planteamiento de la dirección de las empresas, es donde se integra la gestión de la calidad total y de la excelencia, y por tanto, la gestión estratégica de los costes de calidad. Al mismo tiempo, para alcanzar la excelencia, dentro del proceso de mejora tendente a la calidad total, podemos identificar tres elementos básicos:

- Análisis de las actividades de la calidad, donde centramos el trabajo
- Análisis de los procesos de gestión
- Análisis y resolución de problemas y desviaciones

Si bien, no podemos decir que exista una definición estándar del concepto de estrategia, podemos establecer, en palabras de Porter (1999: 51) que la estrategia competitiva consiste en ser diferente y significa elegir deliberadamente un conjunto de actividades diferentes para prestar una combinación única de valor. Se puede hablar del concepto de estrategias genéricas, de liderazgo en costes, de diferenciación y de enfoque, para representar las posiciones estratégicas alternativas que se pueden presentar en un sector.

Tanto la eficacia operativa como la estrategia se comprenden mejor si se divide a la empresa en actividades, en los distintos procesos económicos que lleva a cabo para competir en cualquier campo. El análisis de actividades presenta una definición más restrictiva que la de las funciones tradicionales, porque nos permite definir una estructura conceptual para examinar sistemáticamente las actividades y la conexión con la ventaja competitiva que supone el análisis de la cadena de valor.

Dentro de la clasificación de actividades que se desarrolla en el modelo ABC, aquellas encaminadas al proceso continuo de apoyo al cliente se pueden relacionar con la política de la Calidad Total, centradas

en la realización de todas las actividades de la forma más eficiente y bajo la filosofía de la mejor continua, destinadas a garantizar la calidad global de los productos para que respondan a las necesidades y demandas de los clientes, logrando una fuerte ventaja competitiva frente a sus más rivales competidores.

El concepto de competitividad puede relacionarse con la obtención de los niveles máximos de eficiencia y eficacia. La eficiencia se refiere a la economía de medios para acometer unos determinados fines y objetivos. Esta puede ser económica o técnica. La económica nos relaciona el producto por unidad de coste de los recursos utilizados, en contraposición con la eficiencia técnica que mide la producción de energía empleada. La eficiencia económica se refiere al coste y al valor.

En este entorno es donde vamos a analizar los diferentes conductores o *drivers* que puede utilizar la unidad competitiva para poder alcanzar una adecuada eficiencia económica en el campo de los costes de calidad, analizando su variabilidad atendiendo a la teoría tradicional de los costes y los diferentes conductores que podemos encontrar en un entorno estratégico.

La gestión estratégica de los costes enfoca como primer objetivo organizar la información para que la organización empresarial se mantenga competitiva, logrando la mejora continua de los productos y servicios de alta calidad que satisfacen a los clientes y consumidores al menor precio. Esto se logra mediante el diseño y adaptación continua de una combinación productiva global que mantenga el valor percibido por el cliente (Mallo y Jiménez 2007: 33 y ss.).

Dentro de la estrategia empresarial es necesario analizar la implicación de los costes de la calidad, así como sus componentes y bajo las necesidades informativas actuales, la definición de las actividades que general calidad.

Atendiendo a las consideraciones anteriores, en la determinación de las actividades para la evaluación de la política de Calidad Total, debemos considerar un conjunto de variables internas y externas a la organización, pero todas ellas interrelacionadas (Jiménez 1997: 177):

- El entorno donde actúa la empresa
- Un ambiente adecuado dentro de la propia organización
- El grupo directivo encargado de la gestión y dirección

- El grupo de trabajadores
- Los elementos materiales disponibles y el proceso de producción empleado
- Política destinada a la competitividad
- Política de I+D
- El grupo de proveedores
- Los clientes de la empresa

Estas variables nos condicionan el entorno que influye en la toma de decisiones de gestión de las empresas modernas, considerando que una decisión es una elección consciente entre diversas alternativas analizadas a la que sucede la acción para poner en práctica la alternativa elegida (Ivancevich, Lorenzi, Skinner, Crosby 1995: 158) y que el proceso de toma de decisiones es una serie o concatenación de pasos relacionados que llevan a una decisión, su implementación y su seguimiento. Por lo tanto, la toma de decisiones en el contexto de la gestión de la calidad total se va a fundamentar en tres elementos básicos:

- mejora continua
- gestión basada en hechos
- trabajo en equipo

Los pilares fundamentales donde se sustentan se concretan en los siguientes:

- liderazgo para su consecución
- estrategias y políticas adecuadas
- participación del personal
- orientación al cliente

Estos elementos se pueden identificar con el diagrama de Shewart, también conocido como "ciclo Deming" (ya que fue este autor el que decidió en implantarlo en las empresas americanas), basado en planear, hacer, comprobar y actuar. Las decisiones adoptadas por el grupo se traducen en cambios constantes e incrementales para mejorar el rendimiento de la organización y la satisfacción del cliente. De aquí se deriva la implicación del análisis de los costes de la calidad y su gestión estratégica.

Es dentro de la gestión basada en hechos donde se incorpora el cálculo y la gestión estratégica de los costes de calidad. El modelo de

costes basado en actividades (ABC) nos va a suministrar información más exacta sobre los costes, que generan valor para la calidad, puesto que estas variables se asocian con las actividades que forman parte del proceso de producción en lugar de hacerlo con el producto final. Con ello podremos lograr la excelencia en la gestión empresarial.

3. LAS ACTIVIDADES DEL CAMBIO HACIA LA EXCELENCIA

La filosofía de la RSC o también denominada Responsabilidad Social Empresarial RSE ha supuesto cambios profundos en las organizaciones y, así mismo, de los equipos directivos, puesto que han de enfrentarse a cambios profundos en el sistema empresarial, influenciados por el exterior, que a su vez deben considerarse como la respuesta o anticipaciones a evoluciones futuras.

Uno de los cambios más relevantes pueden ser la modificación de las circunstancias de la industria derivadas de causas externas e internas, como pueden ser la aparición de un fuerte competidor, la desaparición de clientela importante, la llegada de tecnología revolucionaria a nivel de costes empresariales, llegada de productos sustitutivos, retracción de la demanda, etc. Estas consideraciones implican la necesidad de cambios relevantes.

Una de las actuaciones fundamentales que permiten la amortización de pérdidas derivadas de las circunstancias expuestas anteriormente es la aplicación de la política de la Calidad Total, dentro del marco organizacional, considerada como una de las actividades más relevantes en gestión. A su vez, esta actividad se encuentra relacionada con otras tres actividades que podemos denominar como:

- "hacer mal las funciones necesarias para el proceso productivo",
- "hacer bien determinadas tareas innecesarias",
- "hacer mal las tareas innecesarias", es decir, además de soportar un conjunto de costes no necesarios para la obtención de un producto, la aplicación de factores al proceso de forma ineficiente incrementará de mayor forma los costes soportados, siendo más difícil la reducción en los mismos, puesto que irá acompañado de un estudio de las diferentes funciones, desde un punto de vista técnico y económico, para descubrir los fallos en el sistema empresa y conseguir la mayor eficiencia, tanto técnica como económica.

Ello nos lleva, a la definición del mapa de actividades de la calidad. Dentro de éste, podemos deducir, que en un principio encontramos dos grandes bloques de actividades, que nos permiten determinar el primer estadio en el mapa de actividades de la Calidad Total.

- De *prevención*, destinadas a evitar fallos, intentando por lo tanto un mayor esfuerzo a la hora de la realización de la producción, y los de evaluación los procedentes de las pruebas realizadas, inspección y examen, para verificar si se está manteniendo la calidad determinada.
- Con las actividades de *evaluación*, se pretende detectar los fallos cuanto antes y evitar que éstos puedan llegar a los clientes.

3.1. Actividades de prevención

En las actividades de prevención de la calidad, se consumirán factores de costes de prevención. En estas actividades, las tareas que consumen los diferentes tipos de factores se pueden clasificar de la siguiente manera:

Formación: de Recursos Humanos

· *Investigación de mercados:* Estarían dentro de este grupo, aquellas actividades destinadas al conocimiento de las necesidades, gustos y elecciones del grupo de clientes para adecuar la producción a la información obtenida. Para la realización de la investigación del cliente se realizan los siguientes pasos (Deming 1989: 125):

- diseño del producto
- fabricación; ensayarlo en la línea de producción y en el laboratorio
- ponerlo en el mercado
- ensayarlo en la post-venta; descubrir qué piensa el usuario de él y por qué no lo ha comprado el no usuario.

Revisión: previa al lanzamiento del producto al mercado. Dentro de estas tareas podemos identificar los siguientes tipos:

· *Mantenimiento:* actividades de puesta a punto de todas las instalaciones y maquinaria (ASQC 1986: 42).

· *Propio departamento de calidad*: actividad considerada como el entrenamiento para la calidad y la confiabilidad.

· *Planificación de calidad del proveedor y del vendedor*: se trataría de reducir, en la medida de lo posible, todos los fallos que se le pueden imputar al proveedor como consecuencia del incumplimiento de la fecha de entrega de los productos, de la entrega del material en las condiciones no establecidas del contrato de compra, entre otros.

· *Las auditorías de calidad*: Este tipo de auditorías se pueden realizar dentro del ámbito interno de la empresa, bien por el personal encargado de la gestión de la calidad o por auditores independientes, o bien, de carácter externo, sobre los vendedores y el entorno dentro del cual se encuentra insertada la empresa, realizada también por personal interno o por auditores independientes, para analizar el cumplimiento de las normas sobre la calidad, que aunque no son de carácter obligatorio, como las ISO 9000, si son de aconsejable cumplimiento.

· *Ingeniería de la calidad*: preparación de manuales de calidad y planes de calidad relacionados con los productos o servicios, así como determinadas normas de calidad que considere la empresa de necesario cumplimiento.

· *Investigación y Desarrollo*: de procesos productivos y tecnologías que supongan un incremento y mejora en las condiciones tecnológicas de toda la empresa.

DISEÑO
<ul style="list-style-type: none"> - Revisiones de los progreso de diseño de la calidad - Actividades de apoyo de diseño - Ensayo de homologación del diseño del producto - Diseño del servicio-homologación - Pruebas de servicio
APROVISIONAMIENTO
<ul style="list-style-type: none"> - Revisiones de proveedores - Clasificación de proveedores - Revisiones de los datos técnicos de pedidos - Planificación de la calidad de proveedores
FABRICACIÓN O SERVICIO
<ul style="list-style-type: none"> - Procesos de validación de proveedores - Planificación de calidad de operaciones - Planificación de calidad del apoyo a operaciones

3.2. Actividades de evaluación

En estas actividades se consumen los costes de calidad de evaluación. Estos son los procedentes de la realización de determinadas pruebas, actividades de inspección, examen, determinados tipos de tests, para detectar los posibles fallos de la producción antes de que llegue a los clientes. Se producen como consecuencia de la realización de comprobaciones para conocer el nivel de calidad que ofrece la empresa. Esta comprobación se basa en la realización de determinadas actividades entre las que destacan las siguientes: auditorias, inspecciones, homologaciones y revisiones de la calidad, investigación de mercados, continua formación del personal. Dentro de estas actividades podemos definir las siguientes subactividades.

· *Pruebas e inspecciones*: las actividades de inspección y pruebas se encargarán de conocer el nivel de calidad de los productos o servicios, de los procesos de diseño, fabricación, comercialización o administración, es decir, que abarcará todas las actividades desarrolladas por la empresa, desde la compra y recepción de los inputs, hasta la comercialización de los outputs.

Con las actividades de inspección y pruebas se aplica la política de una minimización de los costes empresariales, para que el producto y la empresa, en sí misma, sea más competitiva.

ACTIVIDADES DE PRUEBAS E INSPECCIONES
- Inspecciones de calidad de materias primas, auxiliares, conjuntos incorporables, en recepción, fabricación, almacén o venta
- Inspecciones de calidad de productos, servicios o procesos
- Inspecciones de procesos de diseño, aprovisionamiento, fabricación, comercialización, servicio post-venta o administración
- Equipo de medida
- Homologación del producto del vendedor
- Comprobación de mano de obra
- Medidas de control de procesos, laboratorio

· *Investigación de los mercados*: actividades de investigación y penetración en los mercados donde hemos lanzado nuestro producto para el conocimiento de su aceptación y su éxito. Se trataría de una investigación destinada fundamentalmente a los clientes, para ver si lo que ellos consideraban como calidad lo han encontrado en el producto

elegido y en caso contrario, poder conocer los posibles fallos encontrados por ellos, para realizar la correspondiente corrección en aquello que sea necesario, conociendo, al mismo tiempo, la modificación de los gustos y exigencias de los clientes al evolucionar el tiempo y las tendencias de moda.

- *Mantenimiento*: actividades de reparación y conservación tanto de las instalaciones como de la maquinaria que posee la empresa y que se encuentra afectada al conjunto de sus actividades. La función principal de estas actividades se encaminará al mantenimiento de la capacidad productiva de la empresa y a la obtención de la producción con la misma calidad que cuando la maquinaria se considera nueva y adaptada a las condiciones de calidad planteadas y estimadas por el departamento del Control de Calidad.

- *Formación*: actividades de *Investigación de la calidad*, es decir, interpretación y gestión de la documentación y procesos de gestión establecidos, en términos de calidad, incluyendo dentro de este apartado la formación y reciclaje de los altos directivos, encargados de gestionar la unidad económica.

- *Investigación y desarrollo*: actividades de investigación y puesta en práctica de técnicas de mejora de la productividad y calidad, y por tanto, de la competitividad, una vez realizada la evaluación y el análisis, tanto de la producción obtenida, como de toda la gestión empresarial realizada a lo largo del ejercicio económico, teniendo siempre presente la idea de la excelencia, y mejora continua o Kaizen.

3.3. *Actividades que no generan calidad y no garantizan la excelencia*

De la clasificación anterior podemos determinar aquel conjunto de actividades que no generan calidad y por tanto que debemos eliminar. De esta forma, compaginaremos la aplicación del ABC con la gestión estratégica de costes.

Para el estudio de estas actividades será necesario la identificación de todas y cada una de las unidades y tareas operativas de la organización para detectar aquello que no contribuye a la consecución de la Calidad Total, intentando cuantificar los factores no sólo fácilmente medibles sino aquellos de carácter cualitativo, pero que se consideran muy importantes, como puede ser el grado de insatisfacción de los clientes.

Dentro de las actividades que no generan calidad podemos destacar:

- procesos productivos inadecuados, tanto de la empresa como consecuencia de sus relaciones con los proveedores,
- mala gestión de inventarios, pudiendo solventarse con una política de just-in-time,
- deficiente manejo del servicio de venta y postventa,
- falta de capacitación y formación para la gestión de una política de Calidad Total, incumplimiento de los compromisos con los clientes y,
- carencia de política de investigación de mercados.

La clasificación que se propone de estas actividades es:

ACTIVIDADES DE DISEÑO
<ul style="list-style-type: none"> - Acción correctora del diseño - Reprocesos debidos a cambios de diseño - Desechos debidos a cambios de diseño - Costes de coordinación de producción
ACTIVIDADES DE APROVISIONAMIENTO
<ul style="list-style-type: none"> - Costes de disposición de los materiales adquiridos y rechazados - Costes de sustitución de materiales adquiridos - Acción correctora del proveedor - Reprocesos de los rechazos al proveedor - Pérdida de materiales incontrolados
ACTIVIDADES DE OPERACIONES
<ul style="list-style-type: none"> - Revisiones de materiales y acciones correctoras - Disposición de elementos - Análisis de fallos o hacer frente a anomalías de operaciones - Apoyo a la investigación - Acción correctora de operaciones - Pérdida de venta - Fallo en el servicio post venta - Tiempos muertos - Pérdida de imagen y confianza - Desmotivación de Recursos Humanos

Independientemente de la clasificación de las actividades descritas, una de las múltiples posibles, en función de las propias características de la organización, en cada una de ellas, a su vez, es posible identificar una serie de subactividades que nos conducirán al cumplimiento del objetivo de la excelencia. Estas son las siguientes:

- Tormenta de ideas y organización de las mismas. Estrategias a seguir
- Análisis de los procesos y de cada uno de sus componentes
- Análisis de las causas de los problemas y fallos detectados
- Evaluación y análisis de desviaciones entre la planificación y la realidad
- Extracción de información generada y datos mediante la utilización de técnicas estadísticas. Comprobación de resultados
- Conclusión final de la gestión de la calidad total

4. DRIVERS EN LAS ACTIVIDADES DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

La Gestión de la Calidad Total (TQM) comienza cuando se identifican los clientes de cada persona que trabaja en la organización y definen sus exigencias. Cada función y cada individuo dentro de ella, tienen un conjunto de clientes y cada uno de esos clientes tiene un conjunto de exigencias, ya sean explícitas o latentes. Por ello, el primer paso se centra en la determinación de las exigencias de los consumidores externos, para después identificar las relaciones cliente-proveedor interna y sus exigencias y termina con los proveedores externos. Se conseguirá servir mejor al último cliente que será externo, si cada cliente interno es atendido por el total de la organización en condiciones de oportunidad, completitud y exactitud.

El análisis de actividades de la gestión de la calidad total desarrolla unas funciones específicas como son:

- Definir misiones y responsabilidades de la organización, en su conjunto
- Determinar las necesidades y requisitos de clientes y proveedores
- Definir las tareas que generan valor y no generan calidad, así como definir los diferentes costes de calidad consumidos por las mismas

Para asegurar el éxito de la TQM es necesario relacionar los costes de la calidad con las actividades, puesto que mediante un proceso de identificación de inductores del coste nos permite poner de manifiesto actividades que nacen como resultado de no hacer las cosas de manera correcta.

El enfoque de gestión estratégica de costes, reconoce que el coste es causado o conducido por muchos factores que se encuentran interrelacionados de forma compleja. La comprensión del comportamiento

de los costes implica comprender la compleja interrelación del conjunto de conductores de costes que funcionan en cualquier situación dada. En el sentido estratégico es necesario explicar el posicionamiento de costes en términos de las elecciones estructurales y capacidades de ejecución que conforman la posición competitiva de la empresa (Mallo y Merlo 2000: 389).

La gestión estratégica implica la utilización de la información sobre costes para el desarrollo e identificación de las estrategias superiores que producirán una ventaja competitiva como la calidad total, que nos va a implicar crear un mejor "valor del cliente". Este concepto puede entenderse como la diferencia entre lo que el cliente recibe y lo que el cliente da por ello.

En la gestión estratégica, existen dos grandes tipos de conductores: estructurales y de ejecución. Entre los primeros encontramos la escala, el ámbito, la experiencia, la tecnología aplicada y la amplitud de la línea de productos a ofrecer a los clientes. Los conductores de ejecución nos permiten analizar la habilidad de la empresa para una gestión estratégica de costes y por tanto, están sometidos a analizar su rendimiento. En esta categoría podemos destacar la participación del capital humano en la consecución del objetivo, la mentalización y la cultura de la dirección, la propia gestión de la calidad total y la explotación de las relaciones con los proveedores y los clientes para la cadena de valor de la empresa.

Con respecto a la gestión de la calidad total, las actividades que hemos clasificado en el punto anterior pueden redefinirse si partimos de la interrelación con la cadena de valor de la empresa. Para potenciar los requisitos o vínculos internos y externos, es necesario identificar las actividades de la empresa y seleccionar aquellas que sirvan para obtener o mantener una ventaja competitiva, como es la calidad total. Dentro de las actividades vinculadas con la Calidad Total se pueden considerar aquellas relacionadas con la organización y con las operaciones de la empresa.

Actividades vinculadas con la organización

Serán aquellas que consolidan la estructura empresarial a largo plazo y, por lo tanto, sus generadores determinarán la estructura de costes, también, a largo plazo. Afianzan la política de la Calidad Total tanto a nivel estructural como a nivel de procedimientos. Dentro de estas

actividades, a su vez, debemos diferenciar entre aquellas destinadas a la prevención y las concretas de evaluación.

La relación de actividades y sus correspondientes generadores son la siguiente:

A) Actividades de prevención:

ACTIVIDADES ESTRUCTURALES	CONDUCTORES
<ul style="list-style-type: none"> - Formación - Mantenimiento - Auditorías de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Número de personas - Elementos del activo fijo vinculado - Cantidad de unidades de trabajo, estilo y filosofía de la dirección

ACTIVIDADES DE PROCEDIMIENTO	CONDUCTORES
<ul style="list-style-type: none"> - Investigación de mercados - Revisión - Planificación de calidad del proveedor y del vendedor - Auditorías de calidad - Ingeniería de calidad - Prevención medioambiental - Investigación y desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> - Tipos de productos o líneas de productos - Número de departamentos - Número de proveedores y vendedores - Número de manuales de procedimientos - Número de productos, fases del proceso productivo - Responsabilidad social - Número de procesos productivos, tipos de tecnologías de proceso, configuración del producto

B) Actividades de evaluación:

ACTIVIDADES ESTRUCTURALES	CONDUCTORES
<ul style="list-style-type: none"> - Formación - Mantenimiento 	<ul style="list-style-type: none"> - Número de personas - Elementos del activo fijo vinculado

ACTIVIDADES DE PROCEDIMIENTO	CONDUCTORES
<ul style="list-style-type: none"> - Prevención medioambiental - Investigación y desarrollo - Pruebas e inspecciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad social - Número de procesos productivos, tipos de tecnologías de proceso, configuración del producto - Número de procesos

Actividades operacionales

Son aquellas que se desarrollan como consecuencia de la estructura y los diferentes procesos que se han seleccionado para alcanzar la Calidad Total. Dentro de estas actividades podemos diferenciar, según

la metodología del modelo ABC, aquellas desarrolladas a nivel unitario, a nivel de lote o a nivel de producto. El mapa de actividades y sus correspondientes conductores son:

ACTIVIDADES OPERACIONALES	GENERADORES
<ul style="list-style-type: none"> - Pruebas e inspecciones - Revisión - Mantenimiento - Fabricación - Rechazos de vendedores - Investigación de fallos detectados - Actividades de publicidad - Programación - Pruebas de productos 	<ul style="list-style-type: none"> - Números de productos y servicios - Número de productos; fases del proceso de producción - Elementos del activo fijo vinculado - H/h; h/máquina; km/mm.pp, etc. - Número de productos que fallan - Número de productos rechazados - Número de líneas de productos, tipos de mercado - Número de unidades terminadas

Los diferentes inductores definidos para cada una de las distintas actividades se pueden valorar considerando la metodología de los costes de calidad y sus clasificaciones, que no serán tratados en este trabajo.

5. CONCLUSIONES

Bajo la consideración de una gestión estratégica de la calidad, el logro de la excelencia, en base a un posicionamiento de liderazgo en costes, el comportamiento de la dirección de la empresa se debe centrar en los siguientes puntos:

- Considerar a la Calidad Total como la principal estrategia competitiva
- Definir, identificar y analizar los diferentes costes ligados a la calidad
- Elaborar el mapa de las actividades ligadas a alcanzar y cumplir la TQM, así como el conjunto de tareas relacionadas con las mismas, según la estructura anteriormente definida
- Identificar las actividades ligadas a la cadena de valor; éstas son las de prevención y de evaluación. Nos permitirán identificar las actividades que no generan valor y que originan la diferente tipología de los costes de fallos
- Definir los conductores
- Asignar los conductores a las actividades, para obtener el coste total de cada una de ellas

- Identificación del ciclo de vida del producto final para el cual estamos analizando la gestión estratégica. Consideramos que el ciclo de vida es el tiempo que existe desde su concepción hasta su abandono

Este ciclo de vida está íntimamente ligado con la Calidad Total. Las distintas fases del ciclo de vida son introducción, crecimiento, madurez y liquidación, las cuales intervienen las actividades identificadas anteriormente en la TQM:

- Etapa de introducción: actividades de producción, preparación del pedido, investigación de mercados y lanzamiento, formación del personal encargado del producto en todas las fases, revisión previa al lanzamiento del producto e I+D.
- Etapa de crecimiento: actividades de mantenimiento, del departamento de calidad, protección medioambiental.
- Etapa de madurez: investigación de fallos detectados.
- Etapa de declinación: análisis de rechazos de vendedores, pruebas e inspecciones, investigación de los fallos detectados, servicio post-venta en garantía del producto, publicidad y relanzamiento, I+D, apoyo logístico.
- La actividad principal encomendada a un sistema de costes de calidad es la reducción de los costes de fallos. Un ejemplo de control del coste de los fallos es mediante la distribución estadística de Pareto, organizando los distintos fallos, para ser eliminados, comenzando con los elementos de coste más elevados.
- Analizar la necesidad de los costes de evaluación soportados en la organización. Es necesario contestar cuestiones como ¿el programa de evaluación existente origina unos costes demasiado elevados?, ¿se toma como base para realizar actividades de evaluación los niveles más altos alcanzados de calidad?. De esta forma, el análisis de los costes de calidad se emplea para analizar si las actividades de evaluación no son un sustituto de las actividades de prevención adecuadas.

Por ello, la aplicación y el análisis de las actividades para la Gestión continua de la calidad supone un estilo nuevo de dirección, basado en unos principios diferentes a los considerados en el estilo

tradicional, y centrados en las ideas fundamentales del "Corporate Governance". Entre estos principios podemos destacar:

- a) Participación
- b) Discusión abierta y continua
- c) Seguridad en el puesto directivo y de trabajo
- d) Mejora continua y excelencia en todos los aspectos y variables empresariales
- e) Política de Recursos Humanos centrados en la culturización sobre la mejora continua
- f) Relaciones con proveedores y clientes
- g) Acercamiento a las personas
- h) Formación continuada en base a alcanzar la excelencia
- i) Nueva cultura empresarial basada en la calidad
- j) Identificación de objetivos y no conflicto de objetivos personales y corporativos

En definitiva, la aplicación de esta metodología nos permitirá contestarnos a cuatro preguntas básicas, que nos servirán como autocontrol en la gestión desarrollada. Estas cuestiones son ¿Qué cultura empresarial seguimos y quienes somos?, ¿Qué actuaciones estamos desarrollando en este entorno de excelencia?, ¿Conocemos a nuestros clientes y sus demandas, presentes y futuras? ¿La política seguida con los proveedores es la acertada en la generación de valor global? ¿Se han cumplido los objetivos establecidos y planificados? ¿Cuál es el camino a seguir para el futuro?

BIBLIOGRAFÍA

- ASQC (1986) *I costi della qualita: definizione, controllo e riduzione*. Torino: ISEDI.
- BRIMSON, J.A. (1991) *Activity Accounting. An Activity-Based Costing Approach*. New York: John Wiley and Sons Inc.
- CROSBY, P.B. (1979) *Quality is Free*. New York: McGraw-Hill.
- DEMING, W.E. (1989) *Calidad, Productividad y Competitividad. La salida de la crisis*. Madrid: Ed. Diaz de Santos, S.A.

- FUNDACIÓN ENTORNO: "El papel de la Empresa en la Sociedad".
www.fundacionentorno.org.
- HARRINGTON, H.J. (1991) *El coste de la mala calidad*. Buenos Aires: Ed. Díaz de Santos, S.A.
- HOWE, R.J.; D. GAEDDERT and M.A. HOWE (1993) *Quality on Trial: Bringing Bottom-line Accountability to the Quality Effort*. New York: McGraw Hill Book Company.
- IMAI, M. (1986) *Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success*. New York: Random House.
- ISHIKAWA, K. (1994) *Introducción al control de la calidad*. Madrid: Díaz de Santos.
- IVANCECICH, J.M.; P. LORENZI, S.J. SKINNER, P.B. CROSBY (1995) *Gestión, calidad competitividad*. Madrid: Ed. Irwin.
- JIMENEZ, M.A. (1996) *La Calidad como estrategia competitiva. Gestión, rentabilidad y auditoria*. Madrid: Ed. Tébar Flores.
- (1997) *Los costes de la calidad en la Contabilidad de Gestión*. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda.
- JURAN, J.M. (1974) *Quality Control Handbook*, tercera edición. New York: McGraw-Hill, Inc.
- (1990) *Juran y el liderazgo para la calidad*. Madrid: Ed. Diaz de Santos, S.A.
- LEAVITT, J.S. (1994) *Total Quality Project Management*. New York: McGraw Hill, Inc.
- LIZCANO, J.L. (2006) "Buen gobierno y responsabilidad social corporativa", *Partida Doble*, nº 182, pp. 21-35.
- LORENZO DE MEBIELA, J.B. (2007) "Ética y gestión ética: nuevos retos gerenciales", *Capital Humano*, nº 213, Septiembre, pp. 106-113.
- MALLO, C. (1988) *Contabilidad de Costes y de Gestión*. Madrid: Ed. Pirámide, S.A.
- y M.A. JIMENEZ (2007) *Contabilidad de Costes*. Madrid: Ed. Pirámide, S.A.
- ; R.S. KAPLAN, D. MELJEM, C. GIMENEZ (2000) *Contabilidad de costos y estratégica de gestión*. Madrid: Prentice Hall. Pearson Educación, S.A.
- OCDE (2004) *Principios de Gobierno Corporativo*.
- PEDERSEN, W. (1962) *Los costes y la política de precios*. Madrid: Ed. Aguilar.

PORTER, M.E. (1999) *Ser Competitivo*. Bilbao: Ed. Deusto, S.A.

QUESADA, F.J.; M.A. JIMENEZ, J. GARCIA (2001) *Sistemas Informativos Contables para el análisis empresarial. Una visión integrada para la valoración de empresas*. Madrid: Prentice Hall, colección Financial Times.

– y – (2008) "Aprendizaje y liderazgo en la responsabilidad social de las empresas", *Revue Sciences de Gestion*, nº 66, pp. 153-174.

Una preciosa moneda de múltiples caras: La Partida Doble en algunos tratados ingleses del siglo XVII*

J. Lanero Fernández

juan.lanero@unileon.es

E. Ortega Montes[♦]

Universidad de León

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

Recibido: Abril 2008

Aceptado: Junio 2008

El contable Ralph Handson no ha pasado desapercibido en la Historia de la Contabilidad. Así, ocupa una cierta posición como autor de unas breves consideraciones, a modo de Prefacio, de la obra de Richard Dafforne, *The Merchants Mirrour* (1836). Sin embargo, existe una publicación independiente de Handson a la que se le ha prestado escasa atención y en la que se centra la

The accountant Ralph Handson has not been unnoticed in Accounting History. Accordingly, he has a certain position as the author of a few considerations, written in the form of a Preface, for Richard Dafforne's *The Merchants Mirrour* (1636). Nevertheless, there is another Handson's independent publication that has not been paid the attention it deserves and that is the main

* Ponencia presentada en la *IV Jornada de História da Contabilidade* organizada por Associação Portuguesa de Técnicos de Contabilidade (APOTEC), Lisboa, Noviembre 2007.

[♦] *Nota de la Redacción:* Eduardo Ortega Montes ya no está entre nosotros. Se nos fue el día 8 de febrero de 2008; a destiempo, a deshora y a desconcierto de los que lo conocimos. Procuró dar lo mejor de sí mismo y lo recordaremos siempre, pues su corazón late de nuevo en la vida que respira por sus escritos. *His name liveth for evermore.*

atención de este estudio. Se trata de una Tabla desplegable titulada *Analysis or Resolution of Merchants Accompts*. La copia que se halla en la Biblioteca del Christ College de Oxford está encuadrada con la tercera edición de otra obra de Richard Dafforne: *The Apprentices Time-Entertainer Accomptantly: Or A Methodical Means to Obtain the Exquisite Art of Accomptanship*, que se publicó en Londres en 1670.

La clasificación analítica de las operaciones que efectúa Handson comienza con una división en tres ámbitos fundamentales: *Domestick*, *Forraign* y *Partable*. El primero corresponde a las operaciones en la cuenta de cada uno; el segundo en función de las operaciones realizadas como agente para otros mercaderes; y el tercero se ocupa de las operaciones de las sociedades.

Racionalizar, sistematizar y presentar un cuadro-esquema de cómo llevar las cuentas, desprovisto de adornos y literatura, centrado únicamente en la aplicación de unas reglas que comprendían desde el Borrador hasta el Libro Mayor es el objetivo supremo de esta Tabla ideada para la práctica contable diaria.

Palabras clave: tabla desplegable, teneduría de libros, partida doble.

target of the present paper. It is not a book but rather a folded table entitled *Analysis or Resolution of Merchants Accompts*. The copy preserved in Christ College Library, Oxford, is bound with Richard Dafforne's third edition of *The Apprentices Time-Entertainer Accomptantly: Or A Methodical Means to Obtain the Exquisite Art of Accomptanship*, published in London in 1670.

The analytic classification of transactions developed by Handson starts with a division in three main areas: *Domestick*, *Forraign* and *Partable*. The first corresponds to operations in personal accounts; the second is about the transactions a factor deals with as an agent for other merchants; and the third has to do with operations in companies.

Rationalizing, systematizing and presenting a summary about how to keep accounts, without literature and niceties of any sort, focused on the application of certain rules which go from the Memorandum to the Ledger, is the main target of this table thought for daily accounting practice.

Key words: folded table, bookkeeping, double entry.

I

El contable Ralph Handson no ha pasado desapercibido en la Historia de la Contabilidad. Así, ocupa una cierta posición como autor de unas breves consideraciones, a modo de Prefacio, de la obra de Richard Dafforne, *The Merchants Mirrour*, publicada en Londres en 1636¹, bajo el encabezamiento "RALPHE HANDSON ACCOMPTANT, touching the AUTHOR, and his WORKE".

No obstante, existe una publicación independiente de Handson a la que se le ha prestado poca atención. Se trata de una Tabla

¹ Richard Dafforne, *The Merchants Mirrour: Or, Directions for the Perfect Ordering and Keeping of His Accounts; Framed by way of Debitor and Creditor, after the (so termed) Italian-manner: containing 250. Rare Questions, with their Answers, in forme of a Dialogue...*, London: Printed by R. Young, for Nicolas Bourne, at the South-entrance of the Royall Exchange, 1635.

desplegable, titulada *Analysis or Resolution of Merchants Accompts*. Hemos documentado cinco copias. La primera corresponde a su tercera edición. Nicholas Bourne la imprimió en 1633. El título y el texto son los mismos que los de la cuarta edición. La única diferencia observable está en leves variaciones ortográficas en algunas palabras; así tenemos *accounts* y *accompts*, *money* y *mony*, *forraine* y *forraign*, *Raph* y *Ralph*. En la parte inferior de la hoja desplegable de esta tercera edición existe un aviso que dice:

The explanation of this Table, and the keeping of Merchants Accounts, with divers Other Arts are taught by John Goodwyn, teacher of Arithmeticke, Geometry, & c².

Las otras dos copias se conservan encuadernadas, como hojas plegadas, en una obra de Richard Dafforne. Su cuarta edición -corregida y aumentada, se dice-, la publicó William Godbid en Londres, en 1669³. La copia que se halla en la Biblioteca del Christ Church College, de la Universidad de Oxford está encuadernada con la tercera edición de otra obra de Richard Dafforne: *The Apprentices Time-Entertainer Accomptantly: Or A Methodical Means to Obtain the Exquisite Art of Accomptanship*, que se publicó en Londres, en 1670⁴.

Aunque la hoja desplegable de Handson parece que forma parte del libro, está claro que se publicaron por separado. Además, figura una relación de publicaciones, al final del libro, impresas por Robert Horne, editor de las obras de Handson y Dafforne. Así, de la de Handson se dice: "An Analysis or Resolution of Merchants Accompts Wherein the Whole Body of Merchants Accompts is anatomized, by *Ralph Handson*, Accomptant."

El libro de Dafforne dispone de otras dos hojas plegadas, si bien ambas forman parte integral de su obra. En cada una de ellas hay impresa una instrucción que indica el lugar preciso del libro en el que se

² Véase B. S. Yamey, "Handson's Analysis of Merchants Accompts - A Further Note," in *Essays on the History of Accounting*, Ed. Basil S. Yamey, New York: Arno, 1978, pp. 60-61. La finura investigadora del Profesor Yamey lo ha convertido en el mejor referente de la historiografía contable inglesa.

³ Ralph Handson, *Analysis or Resolution of Merchants Accompts*, The Fourth Edition, Corrected and Enlarged, London: Printed by W.[illiam] G.[odbid] for Robert Horne, 1669.

⁴ Richard Dafforne, *The Apprentices Time-Entertainer Accomptantly: Or a Methodical Means to Obtain the Exquisite Art of Accomptanship: Digested into Three Parts...*, The Third Edition, London: Printed by W. Godbid, for Robert Horne and are to be sold at His Shop at the South entrance of the Royal Exchange in Corn-hill, 1670. Ambas obras pertenecen a la donación que realizó un antiguo Decano del College, Henry Aldrich, en 1710.

deben colocar. La primera dice: "Place this next after the Title, immediately before the Epistle"; y la segunda: "Place this next after the Table of Multiplication, immediately before the beginning of the Book." La Tabla de Handson, que está encuadernada con el volumen de 1670, carece de instrucciones y está justo al final del mismo, incluso después de la página publicitaria de Robert Horne.

Hacia 1700, *The Apprentices Time-Entertainer* de Dafforne se convirtió, en substancia, en *The English Merchants Companion: Or, An Entertainment for the Young Merchants, Their Servants*. Se trata de la cuarta edición, cuidadosamente corregida y aumentada, publicada por Thomas Horne⁵. De nuevo, el volumen dispone de una tabla desplegable, copia de la quinta edición del *Analysis* de Handson. El contenido es el mismo de las versiones anteriores. No obstante, queda claro que la Tabla de Handson se considera parte del libro de Dafforne. Después de la misma, va otra hoja plegable (una de las dos de Dafforne, a las que ya nos hemos referido), que lleva impresa la siguiente instrucción: "Place this after the Analysis, or Resolution of Merchants Accompts & c." Además, la publicidad del editor que se halla al final del libro no incluye ninguna referencia al *Analysis* de Handson; de lo que deducimos que la Tabla desplegable ya no se vendía por separado.

Pues bien, la mencionada Tabla desplegable recoge una clasificación ordenada, y claramente expuesta, de toda una serie de operaciones comerciales, llevadas por partida doble, con la indicación de en qué cuentas se debe cargar o abonar, según el caso. Este esquema debió servir de gran ayuda para mercaderes y tenedores de libros. Es indudable que su uso, su brevedad, y su propio formato, lo han convertido en un ejemplar extraordinariamente raro del que, como se ha dicho, hemos podido documentar cinco ediciones. Si ha llegado hasta nosotros, pensamos, es gracias a su encuadernación con la obra de Dafforne.

⁵ Richard Dafforne, *The English Merchant Companion: Or, An Entertainment for the Young Merchants, Their Servants*. Digested into Three Parts. Wherein the Perfect Method of Merchants Book-keeping, and Other Matters Related to Traffick is Compleatly Demonstrated Being the Most Exact Work of This Nature, Extant. To Which is Annexed, Directions for Accomptants and Other Persons, Who Enter Themselves into the Service of the Honourable Companies of Merchants of England, Trading into the East Indies: Shewing Them How to Begin, Prosecute, and Completely Finish their Several Functions and Offices Entred by Way of Debitor and Creditor..., The Fourth Edition, Carefully Corrected and Augmented, London: Printed for Tho. Horne, at the South-entrance of the Royal Exchange in Cornhill, 1700.

Por otra parte, hemos tenido acceso a otra publicación de similares características, aunque es posterior. Se trata, igualmente, de una Tabla desplegable con un objetivo idéntico a la de Handson. Nos referimos a *An Introduction to Book-keeping; Or Rules to Find Debtors and Creditors in The Most Usual Transactions of Trade, & c...*, obra de Joseph Alleine, que salió a la luz en Londres, en 1731⁶.

II

Handson, en su breve Introducción a *The Merchants Mirrour*, de Richard Dafforne, afirma que, para su uso privado, había tomado notas de la obra de Hendrik Waninghen, de las que se apropió John Carpenter para su tratado de 1632:

... as I have said in the beginning of the Notes to a Booke published in Anno 1632. by one *John Carpenter*, part of which Notes I had collected out of *Henry Wanninghen* in French, for mine owne use; but they were surreptitiously gotten from me, and with them, and other mens Examples, a Booke of Accompts is patch't up, and printed for an Exact one, *without my privity*.

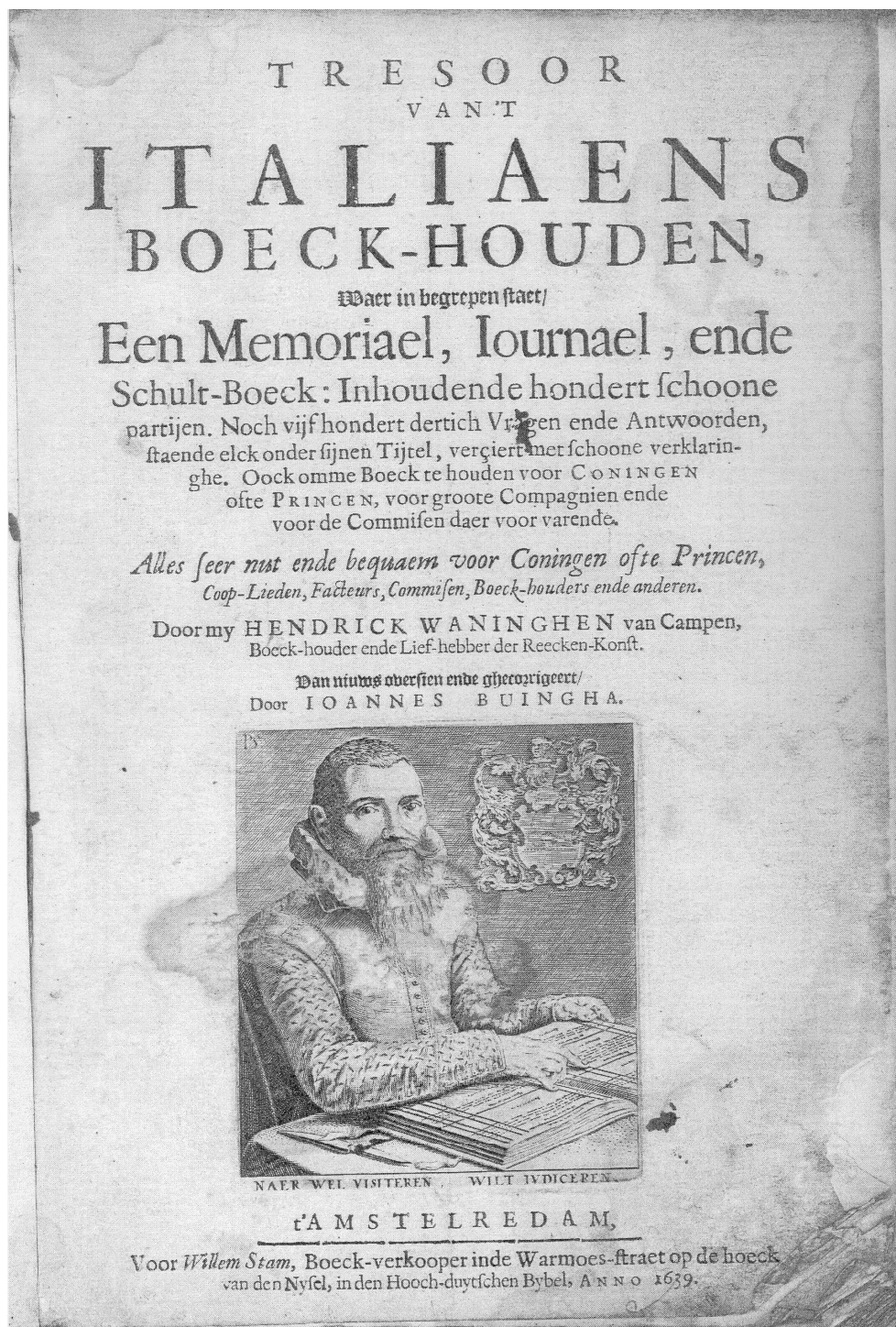
Como el propio Handson señala, el plagiador era John Carpenter, escribano de la *East India Company*. La remendada publicación a la que se refiere es *A Most Excellent Instrvction for the Exact and Perfect Keeping Merchants Bookes of Accovnts, by Way of Debitor and Creditor, After the Italian Manner....* En este tratado, su autor reconoce que es un trabajo

... being partly a collection of the vertuous labour and worke of some well experienced practitioner in the Art of Keeping Merchants bookes of Accounts; and partly mine owne paines, by adding what I thought fit, and did conduce to the perfecting of this worke⁷.

⁶ Joseph Alleine, *An Introduction to Book-keeping; Or Rules to Find Debtors and Creditors in the Most Usual Transactions of Trade, & c...*, by Joseph Alleine, Writing-Master and Accomptant in Coleman-Street, London: Printed by J. Humphreys, and sold by John King, at the Globe in Poultry, 1731. El ejemplar que hemos consultado pertenece a la biblioteca del Institute of Chartered Accountants in England and Wales.

⁷ John Carpenter, *A Most Excellent Instrvction for the Exact and Perfect Keeping Merchants Bookes of Accovnts by Way of Debitor and Creditor, After the Italian Manner: Most Vseful for All Merchants, Factors, and Tradesmen...*, London: Printed by I.B. for Iames Boler, and are to be sold at the signe of the Marigod in Pauls Churchyard, 1631.

Figura 1: H. Waningen, *Tresoor Van't Italiaens Boeck-Houden* (1607) [Edición de 1639].



Carpenter parece ignorar a quién pertenecen las notas que incorpora a su propia obra; extremo que ponemos en duda. Llega a ceñirse, de tal modo, a las notas de Handson, que en algunos casos conserva las iniciales *R. H.* en las formulaciones ilustrativas del encabezamiento de cuentas.

El grueso general del texto de Carpenter es una traducción directa de la obra de Hendrik Waninghen, *Tresoor van't Italiaens boeckhouden inhoudende 530. vragen ende antwoorden...* que, probablemente, se publicó en 1607 (Figura 1). La tercera edición, corregida y aumentada, apareció en 1613. De ésta existe una traducción francesa, impresa en Amsterdam, en 1615, con el título *Le Thresor de tenir livre de comptes a l'Italienne: auquel est contenu un memorial, journal et livre de debtes...*⁸.

Es indudable que Handson tomó sus notas de la edición francesa de Waninghen; notas que, con otro material adicional, publicaría posteriormente Carpenter. El Dr. Kats ha llegado a identificar alguno de estos préstamos en las obras de dos pioneros de la teneduría de libros por partida doble en Inglaterra. Nos referimos a John Mellis en su obra *A briefe instruction and maner how to keepe bookes of accompts* (1588) y a James Peele en su primer tratado, *The maner and fourme* (1553), del que Carpenter toma los ejemplos elaborados de los Libros Diario y Mayor, así como parte del texto⁹.

La parte didáctica de los textos de Waninghen y de Carpenter está compuesta de normas que se ocupan de diversas categorías de operaciones. La única diferencia entre la exposición de Waninghen y la de Carpenter estriba en que el primero utiliza la técnica de pregunta y respuesta, mientras que el segundo la evita. El método de *pregunta-respuesta* adquirió status y se hizo popular con la aparición del tratado de

⁸ Cfr. Hendrik Waninghen, *Tresoor van't Italiaens boeckhouden inhoudende 530. vragen ende antwoorden...* daer nae volghende een memoriael, journael, ende schultboeck... Op nieuw oversien ender vermeerderd: Amstelredam: Barent Otsz. voor Willem Jansz. Stam, 1609; *Le thresor de tenir livre de comptes a l'Italienne: auquel est contenu un memorial, journal et livre de debtes*, contenans cent belles parties... nouvellement traduit de Flamen en Francois, s.l., s.n., n.d.

⁹ Cfr. John Mellis, *A briefe instruction and maner how to keepe bookes of Accompts...*, London: John Windet, 1588. John Mellis reproduce el primer tratado contable por partida doble publicado en Inglaterra; no se conserva ninguna copia y su autor fue Hugh Oldcastle. James Peele, *The maner and fourme how to keepe a perfecte reconyng...*, London: Richard Grafton, 1553. Recordemos que Peele publicó un segundo tratado, más completo, en 1569. Véase P. Kats, "De invloed der Nederlanders der 16de en 17de eeuw op de Engelsche literatuur van het boekhouden," *Maandblad voor het boekhouden*, 32 (1926), pp. 168-176; p. 174.

Simon Stevin, *Vorstelicke bovchovding op de Italiaensche wyse...* (1607)¹⁰ (Figura 2).

La calidad de la traducción y las leves diferencias en la orientación pueden observarse en los siguientes extractos comparativos:

WANINGHEN

*De ce qu'on recoit a mariage,
ou qu'on donne comme
aussi de recevoir & desbourser
des biens hereditaires.*

Pour la somme qu'on recoit
on fait Cassa, ou tels
bien Debet, & Capital
Credit. Au contraire pour
autant qu'on donne on
fait Debet son Capital, &
Cassa ou tels bien Credit.
1. *Demande*. Quand vous
recevez & argent & biens
en votre mariage?

Response. Cassa & tels
bien Debet a mon capital,
ou a mon nom, y adjoutant
par qui on l'a receu

[Existen cinco juegos más de
preguntas y respuestas]

CARPENTER

Of that which you receive
upon Mariage, or that
which you pay; as also
receiving and disbursing
hereditary goods.

For the summe that you
receive, you make *Cash*, or
such goods, Debtor; and
Capitall Creditor.

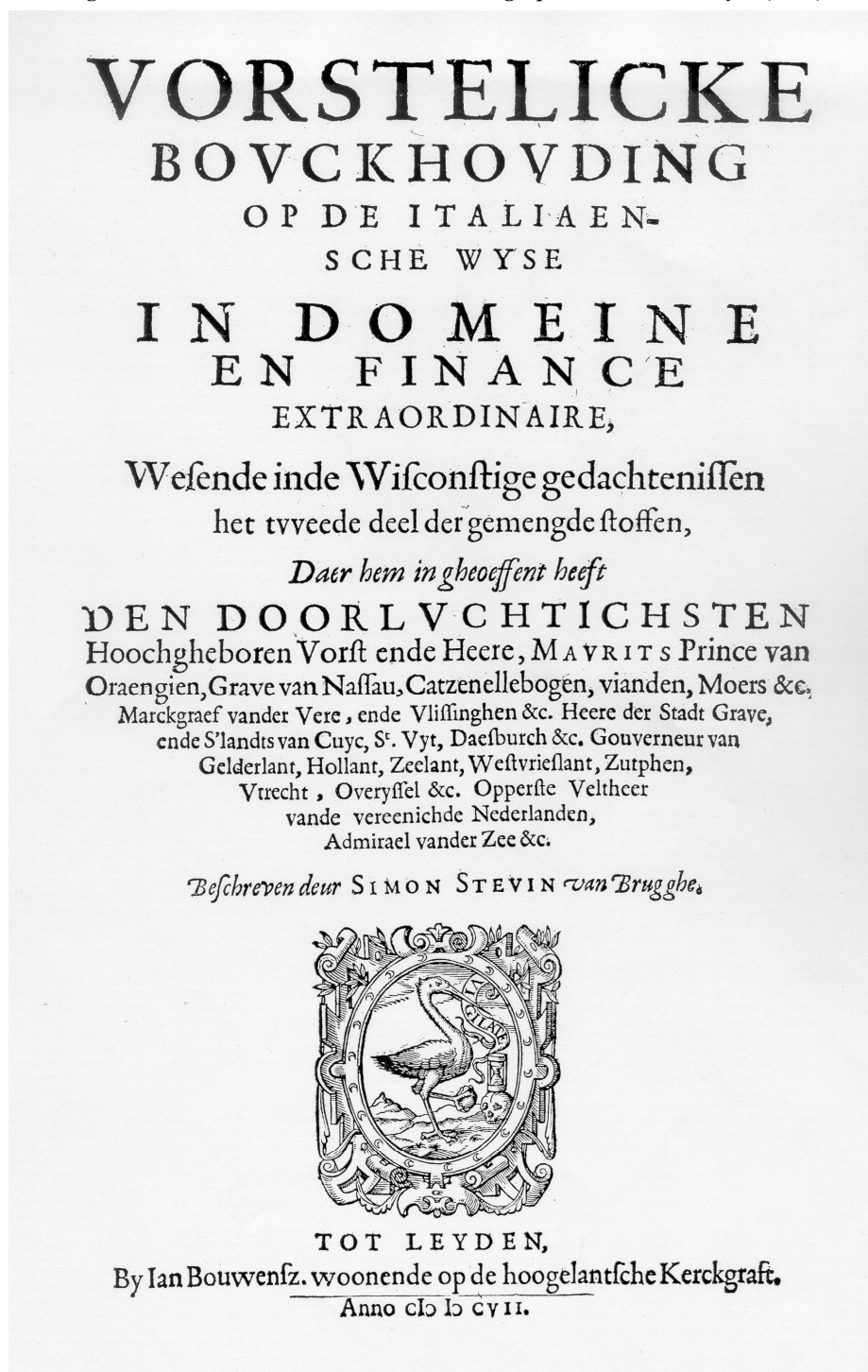
And on the contrary,
for as much as you pay,
he makes your Capitall,
Debtor; and *Cash*, or
such goods, Creditor. As

1. First, if you receive
both money and goods
in Mariage; *Cash*, and
such goods owe to
your Capitall, or to
your name; adding
therewith all by whom
you have received them.

[Existen cinco propuestas más que
corresponden a las de Waninghen].

¹⁰ Simon Stevin, *Vorstelicke bovchovding op de Italiaensche wyse in domeine en finance extraordinaire, wesende inde Wisconstige gedachtenissen het tweede deel der gemengde stoffen...*, Leyden: By Ian Bouwensz, woonende op de hoogelantsche Kerckgraft, 1607. Cfr. P. G. A. de Waal, *De Leer van het Boekhouden in de Nederlanden tijdens de Zestiende Eeuw*, Roermond, 1927, p. 262.

Figura 2: Portada de *Vorstelicke Bovckhovding Op De Italiaensche Wyse* (1607)



Para el objetivo de nuestro trabajo, debemos mencionar, necesariamente, un aspecto del libro de Carpenter. El tratado concluye con un resumen de once páginas, titulado "The Contents", en el que se agrupan y relacionan varias operaciones comerciales y, de forma breve, indica en qué cuentas deben abonarse o cargarse. No hay nada equiparable a "The Contents" en ninguno de los dos tratados de Waninghen: ni en el holandés ni en el francés. No obstante, aunque difieren en su presentación, "The Contents" es muy similar al desplegable de Handson, tanto en objetivo como en el lenguaje utilizado. El *Analysis or Resolution of Merchants Accompts* de Handson, a nuestro modo de ver, es el ascendente lineal de "The Contents". Creemos que Handson es el origen de la concepción y preparación de "The Contents" y, por supuesto, pensamos que también fue el autor de la traducción de Waninghen que Carpenter reproduce en su libro. Sólo cabría que nos formulásemos una pregunta: ¿Fue Carpenter original y Handson le pagó con su misma moneda utilizando su material sin citarlo? no parece verosímil. Lo que sí está claro es que tanto "The Contents" como el *Analysis* de Handson suministraron una guía documentada y detallada para la determinación apropiada de los cargos y de los abonos.

III

La clasificación analítica de las operaciones que efectúa Handson comienza con una división en tres ámbitos fundamentales: *Domestick*, *Forraign* y *Partable*. El primero corresponde a las operaciones en la cuenta de cada uno; el segundo en función de las operaciones realizadas como agente para otros mercaderes; y el tercero se ocupa de las operaciones de las sociedades.

Es menester recordar que el término "foreign" se utiliza con sentido diferente dependiendo de los autores. Cada uno aplica el suyo. Así, Dafforne en su *The Apprentices Time-Entertainer Accomptantly* incluye negocios con extranjeros, ya sean entre mercaderes independientes o entre un principal y un agente.

En todo caso, la primera parte, la que se ocupa de los asuntos privados o *domestick*, es la que más atención recibe y está compuesta del siguiente modo:

Inventory
 Receipts of Mony
 Bills
 Wares
 Payments of Mony
 Delivery of a Bill
 Sales of Wares
 Abatements
 Voyages of Goods Shipped with Charges
 Ballance

Nos llama la atención de que no exista ningún epígrafe para la compra de mercaderías. Al final de la sección dedicada a "Sales of Wares", Handson inserta una nota que dice: "The contrary whereof is to be observed in buying of Wares".

Cada apartado se desgaja en varias subdivisiones que, a su vez, vuelven a dividirse.

La forma de utilizar el *Analysis* es sencillo. El escribano que desea anotar, por ejemplo, el pago de dinero en concepto de algún gasto comercial que no es directamente imputable a ningún negocio específico o lote de mercaderías (los gastos imputables de forma directa se cargarán en la cuenta de mercaderías, viaje o negocio concretos), comenzará -de izquierda a derecha-, desde *Domestick*, localizará *Payments of Mony*, elegirá una de las ocho subdivisiones, en concreto la titulada *For Charges*, hasta llegar a una de las cuatro divisiones en las que, a su vez, se ramaliza: la denominada *Extraordinary*. Llegados a este punto, se sigue la instrucción: *Dr. Profit and Loss, or petty expenses. Cr. Mony*. Pero si este pago se hubiera hecho en nombre de un principal, el escribano habría seguido los siguientes pasos: *Forraign - Payments of Mony - For Charges - Extraordinaries*. Y al llegar aquí se encontraría con la siguiente recomendación: *[Dr.] the Accompt currant of your Principal for whom the same was expended. Cr. Mony*. En algunas ocasiones, la misma operación puede discurrir por dos vías de clasificación. Así, el tratamiento que debe darse a la venta de mercaderías en metálico puede hallarse en *Receipts of Mony* y en *Sales of Wares*.

La similitud entre el *Analysis* de Handson y "The Contents" de Carpenter resulta evidente, pero estimamos que es preciso facilitar algunos ejemplos. En "The Contents" uno de los encabezamientos es *Receits*, en donde se ofrece la norma general para los cargos y abonos por mercaderías o dinero recibido: "Generally, all receits, or all things recieued,

or the reciuer, is made debtor: And all things delivered, or the deliverer, is to be made creditor”.

A continuación, se abren subdivisiones para cada uno de los tipos de ingresos. Uno de ellos es *Receits of Monies*. Se enumeran ocho clases de dinero ingresado y, en cada caso, se especifican las cuentas afectadas. Siete de las ocho clases coinciden con el *Analysis* de Handson, en donde figuran bajo la denominación de *Receipts of Mony*. No están en el mismo orden en ambos tratados. Por otro lado, la inexistencia del número 5 de Carpenter en Handson carece de importancia:

The Contents

1. For assurance of goods shipped by another; cash is debtor and the account of assurance [o]r Profit and Losse creditor.
2. By bond, bill or otherwise; Cash is debtor, and the party or parties from whom the same was due, is Creditor.
3. By exchange from your Factor: Cash is debtor, and the party to whom the bills were directed (if hee hath formerly beene charged in Account for the same) is creditor.
4. Taken up by exchange: Cash is debtor, and the party by whom the same was paid and remitted, creditor: or the Account of exchange to that place, where the monie is payable.
5. By your Factor, by bills of exchange sent unto him; the Factor is debtor, and the party that underwrote those bills, or the account of exchange for that place

Analysis

For assurance of Goods shipped by another: Dr. Mony: Cr. the Accompt of Assurance, or Profit and Loss.

By Bond, Bill, Accompt, or otherwise; Dr. Mony; Cr. the Party or Parties from whom the same was due.

By Exchange remitted from your Factor: Dr. Mony: Cr. the party to whom the Bills were directed, if he have formerly been charged in Accompt for the same. Otherwise Cr. your Factor or Correspondent by a double Margin.

Taken up by Exchange: Dr. Mony: Cr. your Factor, or he to whom the bills are directed.

(if you keepe any) is creditor.

6. Taken up at Interest by bond; Cash, for the summe received, is debtor. Interest, or Profit and Losse debtor for the Interest; and the party that lent the same, is creditor both for the principall and Interest.

7. For interest of monies formerly lent (the principall being contained [continued?]) Cash is debtor; and the account of Interest, or *Profit* and *Losse* is creditor.

8. For Wares sold and deliuered; Cash is debtor, and creditor the wares sold and deliuered, and monie, receiued upon the deliuerie, which is *raro aut nunquam*, little in use.

Taken up at Interest by Bond Dr. Mony for the sum received or taken up, Dr. Interest, or Profit and Loss for the Interest thereof, Cr. the party that lent the same for the Principal and the Interest. For the Interest of Mony (formerly lent, the Principal being continued:) Dr. Mony: Cr. the Accompt of Interest, or Profit and Loss.

For Wares sold and delivered; Dr. Mony; Cr. those Wares so sold and delivered, the Mony being received upon the delivery (which is seldom in use).

La similitud es obvia. Así, en el último punto, las dos obras aluden a que la venta de mercaderías pagaderas en metálico a su entrega no es habitual: En "The Contents" leemos: "which is *raro aut nunquam*, little in use," que corresponde directamente a las palabras del *Analysis* de Handson: "which is seldom in use".

Esta similitud puede observarse, igualmente, en el enfoque que ambos tratados dan a dos clases de operaciones. La primera se refiere al préstamo de dinero a un cierto interés. Las tres publicaciones -Waninghen, Handson y Carpenter-, requieren que esta operación se cargue en la cuenta del prestatario -cuando se efectúe el préstamo-, tanto el capital del préstamo como los intereses; el primero se abonará en la cuenta de caja y los segundos en la de pérdidas y ganancias. Por lo que se refiere al préstamo, se obrará a la inversa. No nos parece que sea una mera coincidencia que esta postura, ausente del resto de tratados contemporáneos, sea la que, precisamente, recomienden estos tres autores. En la práctica, este sistema se aplicó, aunque tan sólo en un número reducido de casos. Sorprendentemente, lo encontramos en el

Libro de Cuentas de Sir Thomas Gresham en la temprana fecha de 1546¹¹ (Figura 3).

Por otra parte, resulta curioso que este enfoque no esté reflejado en muchos Libros Mayores de los siglos XVII y XVIII. Alexander Malcolm, en su obra *A Treatise of Book-keeping, or, Merchants Accounts*, publicado en 1731, menciona tres métodos para *stating the interest* relacionado con los préstamos, aunque no señala cuál era, en la práctica, el más habitual:

You may charge the Interest on the Account of the Borrower or Lender before it falls due; thus, upon your Lending or Borrowing, state the Interest which will be due at the Term of Payment; and after that, state every Term's Interest at the beginning of the Quarter, half Year, or Year, according as it is payable: And if Principal and Interest be paid before the Term to which Interest is changed, there will be so much to be taken out of the Account again, by an opposite Entry. Or,

You may charge the interest only from Term to Term, as it falls due. Or Lastly, Enter it only as it is paid: And in this Case, it needs not be placed to the Person's Account, unless it be to prevent Mistakes, or to let you see by the Account, what Interest is due. For by first placing it to the Account, and then discharging the Payment, it will be understood, that all the Interest, is due: Remembering, both in this and the Method of the preceding Article, that when the State of that Person's Account is demanded, all the Interest then due, is to be placed to the Account.

If any thing besides the legal Interest is paid for the Loan of Money, it has nothing to do with the Person's Account.

*Observe, That some propose to keep an account of Interest as a Branch of the Profit and Loss Account; where your whole concern in Interest may appear distinctly. But as this Account, unless one deals both in Borrowing and Lending, will be all Debt, or all Credit, it is not convenient*¹².

¹¹ Cfr. Peter Ramsey, "Some Tudor Merchants' Accounts," in A.C. Littleton and B.S. Yamey, eds., *Studies in the History of Accounting*, London: Sweet & Maxwell Ltd., 1956, pp. 198-199.

¹² Alexander Malcolm, *A Treatise of Book-keeping, or Merchants Accounts*; in the Italian Method of Debtor and Creditor. Wherein the Fundamental Principles of that curious and approved Method are clearly and fully explained and demonstrated, from the Nature and Reason of Things..., London: Printed for J. Osborn and T. Longman, in Pater-noster-Row; F. Fayram and E. Symon, at the Royal Exchange, 1731, pp. 50-51. La itálica con la que se resaltan los tres métodos es nuestra.

[illegible]

Pero volvamos al segundo ejemplo de equivalencia Handson-Carpenter. Se refiere a la recepción de la mercancía que un principal envía a su factor:

<i>The Contents</i>	<i>Analysis</i>
<p>Receipt of goods by consignment: The goods received for the account of B.C. specifying for whose Account, and under that title, naming the particulars of those goods received (without valuing them) debtor; creditor is none to answer that parcell.</p>	<p>Receipts of Goods by Consignation: Dr. the Goods received for Accompt of AB, specifying for whose Accompt: And under that Title naming the particulars of those Goods received without value, and so they are to have no Creditor to answer that parcel; <i>but if you value them, there must be Dr. and Cr.</i>¹³.</p>

En otras palabras: los dos autores recomiendan al contable que no es preciso anotar partidas de dinero en ninguna cuenta del Libro Mayor del agente, si bien la recepción de mercancía debe anotarse en el lado del Debe de una cuenta de mercaderías titulada de modo apropiado. Este enfoque, efectivo y sencillo a la vez, lo encontramos en varios tratados contemporáneos. El rasgo más destacable de los párrafos citados es la similitud del lenguaje. Aunque Handson, sin dar explicaciones, añade al final del suyo una frase que no reproduce Carpenter: "but if you value them, there must be Dr. and Cr."

IV

Una especie de análisis de las operaciones recogidas en la Tabla desplegable de Handson la encontramos en la obra de Thomas Browne, *The Accurate-Accomptant or, London-Merchant*, publicada en

¹³ La itálica es nuestra.

1670¹⁴. El propio Browne había publicado una Tabla similar en 1666 bajo el título *Merchants' Accompts Epitomized, Illustrated by Two Demonstrations* y reeditada en 1674¹⁵.

Por lo que hace al libro de Thomas Browne, *The Accurate-Accomptant or London-Merchant*, comienza con "An Analysis of Accompts to be observed for Directions for a methodical keeping of Merchant Accompts by way of Dr. and Cr.," al que le sigue un juego ilustrativo de libros. El análisis propiamente dicho ocupa dos páginas adyacentes, de tamaño de un pliego, con tipografía diminuta, a fin de recoger la multitud de normas de que consta una clasificación coherente. Consecuentemente, agrupa todas las reglas relacionadas con mercaderías (*wares or goods*) y acto seguido, analiza aquellas que se refieren a compras de la siguiente forma:

Bought	{	For ready Mony. Debitor, the Wares bought	{	Creditor, Cash for so much ready Mony paid
		For Time. Debitor, the Wares bought.		Creditor, the party of whom bought the remainder
		Creditor, the party of whom bought...		
		For part Mony, part Time.		
		Debitor, those Wares bought		
		In Barter for Wares. Debitor the Ware received.		
		Creditor the Wares delivered. If both of equal value. ¹⁶		

En la exposición y en la metodología, el "Analysis" de Browne se asemeja al de Handson, si bien el contenido no es exactamente el mismo. Además, las líneas maestras de la clasificación son distintas. Así, en Browne no encontramos ninguna sección que se refiera a cuentas con el exterior (*Forraign accounts*), aunque dispone de una instrucción referente

¹⁴ Thomas Browne, *The Accurate-Accomptant or, London-Merchant... also a Journal and Leager... With An Addition of an Accompt Partable, Wherein Four Persons Are Mentioned to Joyn in Partnership upon Two Several Designs: in Both Which, They All Have Different and Unequal Parts. With a Question Concisely Stated and Resolved...*, London: William Godbid for John Hancock, 1670.

¹⁵ Cfr. Elizabeth Tebeaux, "From Orality to Textuality in English Accounting and Its Books, 1553-1680," *Journal of Business and Tecnical Communication*, 7 (No. 3), 1993, pp. 322-359; p. 340.

¹⁶ Citado en J. Lanero Fernández y E. Ortega Montes, "Métodos didácticos y sistemas de aprendizaje: Teneduría de libros y Partida Doble en Inglaterra (siglos XVI-XIX)", *Pecunia*, 3 (2006), pp. 45-94; p. 54.

al dinero recibido en concepto de legado o herencia (*Monies. For A Legacy Received*), concepto que no encontramos en Handson. Browne afirma que se puede abonar tanto en la cuenta de capital como en la de pérdidas y ganancias. Richard Dafforne, por su parte, admite ambas posibilidades, aunque él se inclina por la segunda. El ejemplo que nos presenta es la obtención de una casa en virtud de matrimonio:

A House by Marriage: House the Mary-gold in Fan-church-street, Debitor to Profit and Losse. *Nota*, This might bee presently carried to *Stocke*, but all what-so-ever passeth through the Waste-booke in time of Trading (for uniformities sake) passe unto Profit and Losse. It is but a Ceremony, each his choice¹⁷.

Joseph Alleine, en su *Introduction to Book-keeping*, en la regla que propone para la misma operación, aconseja: "Dr. Cash Cr. Account of Stock; but if the Legacy be small, Profit and Loss may have Credit"¹⁸. Pero volvamos a las correspondencias que se observan entre Handson y Browne. Una de ellas puede valorarse comparando los apartados que ambos dedican a los negocios de las sociedades:

HANDSON

Partable. which may be resolved, as Domestick or Private Accompts: Imagining the intire Accompt to be a tree, whereof the Accompt partable may represent the Trunk or Body and the several Partners the Branches thereof, of which sufficiently before is written.

BROWNE

In partnership. The Accompt partable is as the Trunk or Body of a Tree, and the several Partners as the Branches. When the Accompt is perfected, or to be drawn up to a Ballance. The Partners are to have, or bear their respective parts or portions of Gain or loss, according to Contract.

El símil del tronco del árbol y sus ramas es el mismo en ambos autores, aunque Browne resulta ser más ilustrativo y específico.

¹⁷ Richard Dafforne, *The Merchants Mirrour*, ed. cit., p. 28.

¹⁸ Joseph Alleine, *An Introduction to Book-keeping*, ed. cit.

V

Según hemos visto, el *Analysis* de Handson conoció cinco ediciones, de las que cuatro circularon de forma autónoma. Descontando algunas diferencias ortográficas de carácter menor, que no van más allá del proceso de afianzamiento y sedimentación de la lengua inglesa de la época, todas las ediciones son semejantes. La colaboración de Handson con Dafforne garantizó que la Tabla desplegable de aquel sobreviviera hasta nuestros días, convirtiéndola en un punto de referencia del que arrancan otras obras que la imitan, modifican, perfeccionan y mejoran. La cuarta y quinta ediciones se han conservado sin sobresaltos por el mero hecho de estar encuadradas con la obra de Dafforne. De lo contrario, hoy sólo pertenecerían al mundo de la especulación y de la pesquisa. Y de esas, por infortunio, se encuentra abarrotada la Historia de la Contabilidad.

La conexión manifiesta, por otra parte, entre el libro de Carpenter y el *Analysis* de Handson, muestra que el primero se apropió de sus notas. Podríamos imaginar qué habría hecho Handson con su material si Carpenter no lo hubiera publicado. Una vez más, mera especulación; no cabe la menor duda de que para Handson debió ser duro comprobar que su trabajo terminó en las manos de alguien que, como él, practicaba el arte de llevar las cuentas de los mercaderes.

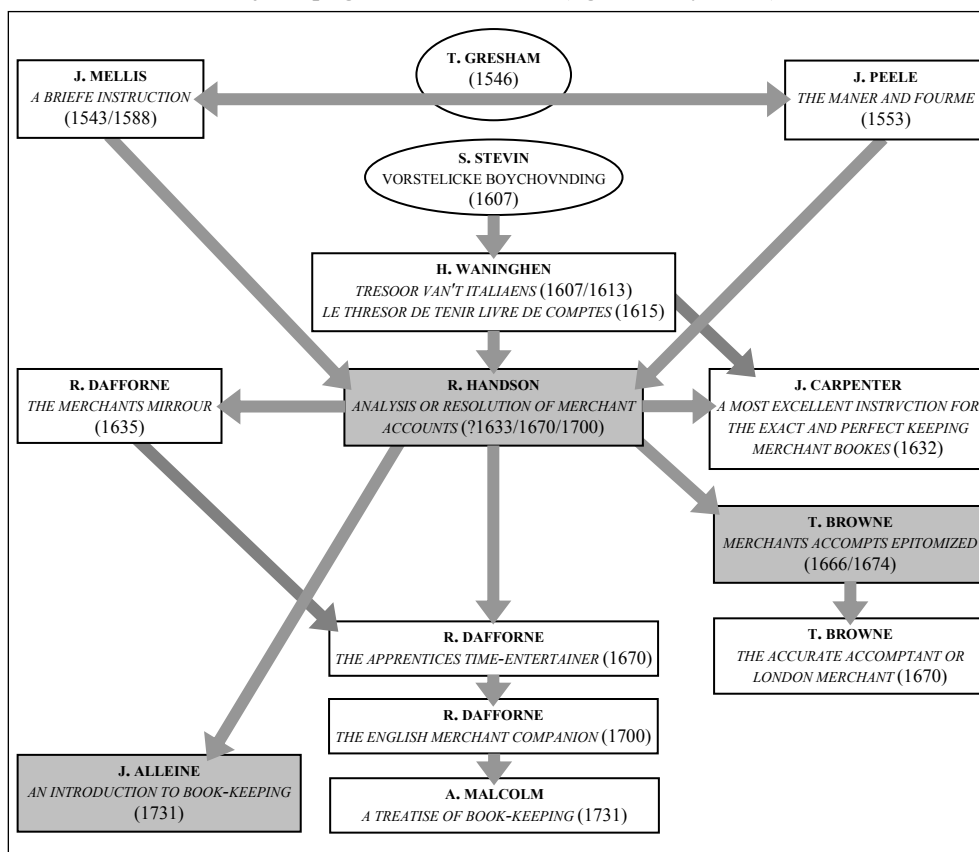
Thomas Browne, por su parte, maestro de caligrafía y teneduría de libros, fue autor de varias obras que gozaron de popularidad. Su Tabla desplegable, como la de Handson, *Merchants Accompts Epitomized, Illustrated by Two Demonstrations*, de 1666, es de por sí un buen exponente del calado y repercusión de la de Handson que, como se ha dicho, llegó a incorporarse, como parte integral, en la obra de Dafforne. Browne se propuso imitarla y repitió el proceso en *The Accurate Accomptant or London-Merchant*, que conoció cinco ediciones. En esta ocasión, el maestro Browne inicia su obra con un pliego, a modo de cuadro resumen, y el resto del libro no deja de ser más que reflexiones, consideraciones, apostillas y ejemplos de lo que condensa en su Tabla. Posteriormente publicó otros tratados contables, aunque ninguno tuvo la repercusión de *The Accurate Accomptant*¹⁹.

¹⁹ Cfr. David Murray, *Chapters in the History of Bookkeeping, Accountancy & Commercial Arithmetic*, Glasgow: Jackson, Wylie & Co., 1930, pp. 251-252.

Calibrar, clarificar, clasificar, racionalizar, sistematizar y presentar un cuadro-esquema de cómo llevar las cuentas, desprovisto de adornos y literatura, centrado únicamente en la aplicación de unas reglas que comprendían desde el Borrador hasta el Libro Mayor, fue el objetivo supremo de estas Tablas. Mercaderes, poderdantes, agentes, factores, intermediarios, aprendices y escribanos no disponían de más tiempo que el estrictamente necesario para conocer la prosperidad del negocio y tener la certidumbre de que sus libros estaban listos para la inspección de los gobernadores de la compañía gremial a la que pertenecían o para la mismísima presentación de los mismos ante los legados de la autoridad regia.

Como siempre, y con independencia del sistema, lo que importaba era la preciosa moneda de múltiples caras; a poder ser, con su peso en oro. Esa, y no otra, era y es la *Lex Mercatoria* (Figura 4).

Figura 4: Cuadro-Resumen de tratados contables relacionados con la Hoja desplegable de R. Handson (siglos XVII y XVIII)



BIBLIOGRAFÍA

- ALLEINE, Joseph (1731) *An Introduction to Book-keeping; Or Rules to Find Debtors and Creditors in the Most Usual Transactions of Trade, & c....* London: Printed by J. Humphreys.
- BROWNE, Thomas (1670) *The Accurate-Accomptant or, London-Merchant... also a Journal and Leager....* London: William Godbid for John Hancock.
- CARPENTER, John (1631) *A Most Excellent Instrvction for the Exact and Perfect Keeping Merchants Bookes of Accovnts by Way of Debitor and Creditor, After the Italian Manner: Most Vseful for All Merchants, Factors, and Tradesmen....* London: Printed by I.B. for Iames Boler.
- DAFFORNE, Richard (1670) *The Apprentices Time-Entertainer Accomptantly: Or a Methodical Means to Obtain the Exquisite Art of Accomptantship..., The Third Edition.* London: Printed by W. Godbid, for Robert Horne.
- (1700) *The English Merchant Companion: Or, An Entertainment for the Young Merchants, Their Servants....* London: Printed for Tho. Horne.
- (1635) *The Merchants Mirrour: Or, Directions for the Perfect Ordering and Keeping of His Accounts; Framed by way of Debitor and Creditor, after the (so termed) Italian-manner....* London: Printed by R. Young, for Nicolas Bourne.
- DE WAAL, P.G.A. (1927) *De Leer van het Boekhouden in de Nederlanden tijdens de Zestiende Eeuw.* Roermond.
- HANDSON, Ralph (1669) *Analysis or Resolution of Merchants Accompts, The Fourth Edition, Corrected and Enlarged,* London: Printed by W.[illiam] G.[odbid] for Robert Horne.
- KATS, P. (1926) "De invloed der Nederlanders der 16de en 17de eeuw op de Engelsche literatuur van het boekhouden," *Maandblad voor het boekhouden*, 32, pp. 168-176.
- LANERO FERNÁNDEZ, J. y E. ORTEGA MONTES (2006) "Métodos didácticos y sistemas de aprendizaje: Teneduría de libros y Partida Doble en Inglaterra (siglos XVI-XIX)", *Pecunia*, 3, pp. 45-94.
- MALCOLM, Alexander (1731) *A Treatise of Book-keeping, or Merchants Accounts; in the Italian Method of Debtor and Creditor....* London: Printed for J. Osborn and T. Longman.
- MELLIS, John (1588) *A briefe instruction and maner how to keepe bookes of Accompts....* London: John Windet.

- MURRAY, David (1930) *Chapters in the History of Bookkeeping, Accountancy & Commercial Arithmetic*. Glasgow: Jackson, Wylie & Co..
- PEELE, James (1553) *The maner and fourme how to keepe a perfecte reconyng....* London: Richard Grafton.
- RAMSEY, Peter (1956) "Some Tudor Merchants' Accounts," in A.C. LITTLETON ad B.S. YAMEY (eds.) *Studies in the History of Accounting*. London: Sweet & Maxwell Ltd., pp. 198-199.
- STEVIN, Simon (1607) *Vorstelicke boeckhouding op de Italiaensche wyse in domeine en finance extraordinaire, wesende inde Wisconstige gedachtenissen het tweede deel der gemengde stoffen....* Leyden: Ian Bouwensz.
- TEBEAUX, Elizabeth (1993) "From Orality to Textuality in English Accounting and Its Books, 1553-1680," *Journal of Business and Tecnical Communication*, 7 (No. 3), pp. 322-359.
- WANINGHEN, Hendrik (1615) *Le thresor de tenir livre de comptes a l'Italienne: auquel est contenu un memorial, iournal et livre de debtes*, contenans cent belles parties... nouvellement traduit de Flamen en Francois, s.l., s.n., n.d.
- (1609) *Tresoor van't Italiaens boeckhouden inhoudende 530. vragen ende antwoorden....* Amstelredam: Barent Otsz. voor Willem Jansz. Stam.
- YAMEY, B.S. (1978) "Handson's Analysis of Merchants Accompts - A Further Note," in Basil S. Yamey (ed.) *Essays on the History of Accounting*. New York: Arno, pp. 60-61.

¿Financian los franquiciados la expansión de los franquiciadores?: Evidencia para el caso español

Vanessa Solís Rodríguez

vanesa.solis@unileon.es

Universidad de León

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

Manuel González Díaz

mgdiaz@uniovi.es

Universidad de Oviedo

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Avenida del Cristo, s/n

33071 Oviedo (España)

Recibido: Abril 2008

Aceptado: Junio 2008

Este trabajo tiene como objetivo analizar si la dificultad para acceder a los recursos financieros es un factor determinante de la propensión franquiciadora de las cadenas españolas. Para ello, se ha tomado como muestra un panel de datos formado por cadenas observadas entre 1996 y 2002. Además, empleamos un modelo dinámico de ajuste parcial de la estructura de propiedad de las cadenas utilizando el método generalizado de los momentos en primeras diferencias, lo que nos permite, no sólo introducir un componente autorregresivo, sino también el empleo de variables explicativas endógenas. Los

This work considers whether the difficulty for obtaining funding affects the choice of organizational form for franchise chains. We created a panel of Spanish franchisers who were observed from 1996 to 2002, and calculated a dynamic, partial-fit model for ownership structure, using the generalised method of moments in first differences. This allowed us to introduce auto-regression and to use endogenous explanatory variables. The results obtained show that the greater a chain's liquidity and profitability and the lower its debt, the less likely it is to operate as a franchiser. This supports the financial argument.

resultados obtenidos muestran que cuanto mayor es la liquidez y la rentabilidad económica y menor es el endeudamiento de una determinada cadena menor es su propensión franquiciadora, lo que apoya el argumento financiero. Por el contrario, los requisitos de inversión necesarios para la expansión no son significativos. Además, la antigüedad presenta un signo contrario al previsto. Finalmente, observamos que se verifica el modelo de ajuste parcial de la estructura de propiedad, obteniendo una elevada velocidad de ajuste, entre un 78-69%.

Palabras clave: Franquicia; Escasez de capital; Datos de panel; Evolución.

However, the requirements for investment in growth are not significant, and age shows does not show the expected sign. Finally, we verified the partial-fit model for ownership structure, obtaining a high adjustment speed of 78-69%.

Key words: Franchising; Capital scarcity; Panel data; Evolution.

1. INTRODUCCIÓN

Aunque la literatura sobre franquicias es extensa¹, una cuestión que está pendiente de resolver es por qué los estudios empíricos no respaldan la opinión de los empresarios (franquiciadores) respecto al interés de esta fórmula empresarial como medio de financiación (Dant 1995). Así, la mayor parte de los trabajos encuentran respaldo a la explicación teórica más aceptada que establece que las cadenas se deciden a franquiciar porque al convertir al responsable (o gerente) de un establecimiento en un "empresario" retribuido con la renta residual se alinean mejor sus intereses con los de la cadena, atenuando los problemas de control e incentivos que suelen surgir en esta relación². Existe, sin embargo, otro argumento teórico que establece que la franquicia se utiliza para facilitar el acceso a determinados recursos escasos³. Así, las empresas franquician parte de sus establecimientos cuando tienen dificultades para acceder a determinados recursos escasos, tales como el capital (Ozanne y Hunt 1971; Caves y Murphy 1976), las habilidades directivas (Oxenfeldt y Kelly 1969; Norton 1988) y la información local (Minkler 1990). Una vez que hayan conseguido el acceso a dichos recursos,

¹ Véase, a modo de recopilación de la investigación efectuada durante más de 25 años sobre la franquicia, el reciente trabajo de Blair y Lafontaine (2005).

² Véase Caves y Murphy (1976) y, sobre todo, Rubin (1978).

³ Los primeros en establecer este argumento fueron Oxenfeldt y Kelly (1969).

las cadenas se dedicarán a recomprar los establecimientos franquiciados, aspirando a tener la propiedad de todos sus puntos de venta. A diferencia del primer argumento, este segundo ha generado, y sigue generando, un gran debate, puesto que los resultados obtenidos son dispares.

Por ello, nuestro objetivo es analizar si la dificultad para acceder a determinados recursos escasos (financieros) es un factor determinante de la propensión franquiciadora de las cadenas españolas. La mayor parte de los estudios realizados toman como muestra cadenas norteamericanas, cuyo mercado de capitales no es comparable al español. Es, por tanto, interesante determinar si la falta de relevancia del argumento financiero se mantiene para el caso español o si, por el contrario, existen diferencias. Por otra parte, la mayor novedad de este artículo radica en otro aspecto, que es el empleo de datos de panel. Hasta la fecha, muy pocos son los trabajos que han tratado, directa o indirectamente, de contrastar el argumento financiero en España, siendo todos ellos de corte transversal⁴. A nivel internacional, solamente el artículo de Minkler y Park (1994), que toma como muestra cadenas norteamericanas, incorpora esta metodología para tratar de contrastar el argumento financiero⁵. La ventaja de la misma radica en que nos permite controlar la heterogeneidad inobservable presente en las diferentes cadenas que componen la muestra. Dicho de otra manera, nos permite estimar los efectos individuales de cada cadena, cuestión que no es recogida con las regresiones de corte transversal. Además, en este caso utilizamos un modelo dinámico de ajuste parcial de la estructura de propiedad de las cadenas, utilizando el método generalizado de los momentos en primeras diferencias. Esto no sólo permite introducir un componente autorregresivo en el modelo, fundamental para aumentar su capacidad explicativa, sino también utilizar variables explicativas endógenas.

El resto del artículo se organiza como sigue. En la segunda sección efectuamos una revisión teórica del por qué aparecen las franquicias, centrándonos en el argumento de escasez de recursos financieros. En la tercera sección se describe el proceso de obtención de datos, las fuentes de información utilizadas y el modelo econométrico

⁴ Algunos ejemplos son los trabajos de López y Ventura (2001, 2002).

⁵ Los trabajos de Pénard, Raynaud y Saussier (2003), que toma como muestra cadenas francesas, y de Lafontaine y Shaw (2005), centrado en el mercado estadounidense, al igual que el de Minkler y Park, también emplean datos de panel, pero para contrastar argumentos diferentes al de escasez de recursos financieros.

empleado. Finalmente, los resultados y conclusiones del trabajo son recogidas, respectivamente, en las secciones cuarta y quinta.

2. REVISIÓN TEÓRICA

La franquicia es una forma organizativa híbrida por la cual una empresa, la franquiciadora, cede a otra, la franquiciada, el derecho a utilizar una marca o fórmula comercial de reconocido prestigio en unas determinadas condiciones y a cambio de una contraprestación financiera⁶.

La explicación más aceptada sobre su aparición es que soluciona el problema de agencia entre la cadena y los responsables de cada establecimiento. Este problema consiste en que cuando propietario y directivo no coinciden en la misma persona, el último puede perseguir sus propios intereses en lugar de los del principal a quien representa (escaqueo en el esfuerzo, emplear el coche de la compañía para uso particular, etc.). El motivo de este comportamiento es que no carga con todos los costes derivados del mismo, especialmente cuando su salario es fijo. Por tanto, se generará un coste de agencia como consecuencia de los conflictos de incentivos existentes entre esos directivos y la propia compañía (Rubin 1978; Brickley, Dark y Weisbach 1991). Al convertir al responsable de un establecimiento en franquiciado, otorgándole los derechos residuales de su establecimiento (por ejemplo, la renta residual), los intereses de las partes quedan mucho mejor alineados.

La evidencia empírica a favor de este argumento es prácticamente unánime. Ahora bien, en base al mismo, se debería concluir que lo mejor que pueden hacer las cadenas es franquiciar el mayor número de establecimientos posible, puesto que, de esa manera, menores serán los problemas de control y motivación de los responsables de los establecimientos y, por tanto, más eficiente será la organización.

Sin embargo, en la práctica, lo que se observa es que las cadenas de franquicia combinan el uso de establecimientos propios y franquiciados, lo que se ha denominado *forma plural* (Bradach y Eccles 1989; Bradach 1997), que consiste en el mantenimiento simultáneo de

⁶ Han sido numerosos los autores que han tratado de definir lo más correctamente posible el concepto de franquicia. Una recopilación de los más importantes puede encontrarse en Stanworth y Curran (1999).

establecimientos propios, *gobernados* jerárquica o empresarialmente, y franquiciados, *gobernados* a través de acuerdos en el mercado⁷. Por lo tanto, es lógico pensar que existan otros argumentos que, junto con el argumento de agencia, influyan en la decisión a franquiciar.

Uno de estos argumentos es el de escasez de recursos, desarrollado inicialmente por Oxenfeldt y Kelly (1969). Estos autores establecen que el deseo de todo franquiciador es que todos sus establecimientos estén bajo su propiedad. Sin embargo, se decidirá a franquiciar parte de los mismos cuando tenga dificultades para acceder a determinados recursos escasos. Una vez que haya conseguido el acceso a los mismos, se dedicará a recomprar los establecimientos franquiciados, aspirando a tener, como se señaló anteriormente, la propiedad de todos sus puntos de venta. Por lo tanto, para estos autores, la utilidad de la franquicia para el franquiciador cambia con el paso del tiempo: "...la franquicia es útil para un franquiciador exitoso principalmente durante la infancia y la adolescencia de la empresa..." (Oxenfeldt y Kelly 1969: 69).

Estos recursos escasos pueden ser, fundamentalmente, de tres tipos: capital (Ozanne y Hunt 1971; Caves y Murphy 1976), habilidades directivas (Oxenfeldt y Kelly 1969; Norton 1988) e información local (Minkler 1990). En este trabajo nos centramos en el primero de ellos, el cual pasamos a describir a continuación.

2.1. *Argumento de escasez de recursos financieros*

La escasez de capital es la restricción de recursos más obvia a la que se enfrentan las empresas para conseguir crecer (López y Ventura 2002). En sus etapas iniciales de vida, las empresas tienen dificultades para acceder a la financiación necesaria para el crecimiento de su red comercial⁸, de tal manera que recurren a franquiciar parte de sus establecimientos para que los franquiciados les proporcionen ese capital que de otra manera les resultaría inaccesible. De esta manera, el franquiciador consigue los recursos financieros necesarios para poder ampliar su negocio

⁷ Véase Williamson (1991). Nos referimos en este caso a los distintos *mechanisms of governance*, de ahí que hayamos utilizado el término *gobernado*, en el sentido de estructurado u organizado.

⁸ Nos referimos tanto a que tienen dificultades para acceder al mercado de capitales como a que no tienen capacidad interna para asumir la expansión del negocio.

(Ozanne y Hunt 1971; Caves y Murphy 1976) y, posteriormente, a medida que la compañía madure, se dedicará a recomprar esos establecimientos que anteriormente había franquiciado (Oxenfeldt y Kelly 1969; Hunt 1973)⁹.

Desde sus inicios, la idea de que la escasez de recursos financieros pudiera influir en la decisión de franquiciar de una determinada compañía ha generado grandes críticas. La más importante de todas ha sido la de Rubin (1978). Este autor afirma que este argumento va en contra de la teoría moderna de capitales al plantarse la siguiente cuestión: ¿Qué tiene mayor riesgo para un individuo: convertirse en franquiciado o en accionista de una franquicia? En principio, parece lógico pensar que lo primero. Existe más inseguridad y, por tanto, es más arriesgado para el franquiciado invertir en un único negocio que comprar acciones de la franquicia¹⁰. Por tanto, al estar asumiendo un mayor riesgo, también exigirá una compensación mayor. En consecuencia, es cierto que los franquiciados aportan capitales al franquiciador, pero estos capitales son costosos. Si verdaderamente la franquicia surgiese como consecuencia de las dificultades financieras, lo más eficiente para el franquiciador sería poner a la venta acciones de su cadena porque, de esta manera, obtendría un capital más barato. Además, de esta manera, le resultaría más sencillo encontrar individuos dispuestos a invertir en la compañía, al no tener éstos que implicarse directamente en la gestión del negocio (Rubin 1978)¹¹.

Junto con la crítica anterior, ha sido bastante numerosa la evidencia empírica en contra de este argumento. En primer lugar, si, como se ha señalado, los empresarios recurren a la franquicia por tener problemas de financiación, cabría esperar que fueran las pequeñas empresas las que recurrieran a esta fórmula, puesto que son las que más dificultades tienen a la hora de acceder al mercado de capitales. Sin embargo, en la práctica, nos encontramos con que las grandes compañías también utilizan este sistema, a pesar de que no tienen ningún problema de acceso a dicho mercado (Brickley, Dark y Weisbach 1991)¹². Por otra parte, también se

⁹ Las únicas franquicias que se mantendrán, si es que se mantiene alguna, serán las menos rentables y/o las situadas en las zonas rurales (Oxenfeldt y Kelly 1969).

¹⁰ En este segundo caso, está diversificando su cartera.

¹¹ Posteriormente, Lafontaine (1992) examina este argumento, llegando a la conclusión de que sólo sería correcto si no se tienen en cuenta en el análisis los problemas de agencia. Otros autores, como Martin y Justis (1993), Shane (1996) o Bradach (1997) también llegan a esta conclusión.

¹² Un ejemplo significativo es el de McDonalds o, en España, Telepizza.

ha observado que cuanto mayor es la inversión unitaria requerida por parte de un franquiciado para poder abrir un establecimiento de una determinada cadena menos recurren los empresarios a la franquicia, lo que va en contra de este argumento (Brickley y Dark 1987; Brickley, Dark y Weisbach 1991; Lafontaine 1992; López y Ventura 2002). Por último, en muchas ocasiones, el propio franquiciador ayuda al franquiciado a obtener la financiación que necesita para poner en marcha su negocio, ya sea dándosela él mismo o ayudándole a negociar con las entidades financieras, las cuales suelen conceder créditos con intereses favorables a los negocios de franquicia que se abren.

No obstante, y a pesar de las críticas anteriores, la evidencia empírica a favor del argumento financiero es también muy numerosa. Por una parte, hay estudios que han contrastado esta hipótesis de una manera directa, ya sea empleando *proxies* de la escasez de capital o preguntándoles directamente a los franquiciadores por qué se deciden a franquiciar. Así, en el primer caso, Caves y Murphy (1976), Lafontaine y Kaufmann (1994), Combs y Castrogiovanni (1994) y Dant y Kaufmann (2003) observan una mayor proporción de establecimientos propios en aquellas cadenas de franquicia más maduras. Otros autores, como Thompson (1992) o Martin y Justis (1993), obtienen evidencia a favor de un mayor uso de la franquicia cuanto mayor es la inversión inicial necesaria para la apertura de un nuevo establecimiento. Por su parte, Dant y Kaufmann (2003) y Castrogiovanni, Combs y Justis (2006) obtienen una relación negativa entre el porcentaje de establecimientos franquiciados y el tamaño de la cadena, la cual apoya este argumento. Finalmente, autores como Norton (1995) y Combs y Ketchen (1999) han empleado medidas más específicas de la escasez de capital, como el ratio de endeudamiento o de liquidez, obteniendo también unos resultados favorables¹³. En el segundo caso, cuando a los propios franquiciadores se les pregunta por qué acuden a la franquicia responden que "...la razón más importante para adoptar el sistema de franquicia es la de conservar o adquirir capital, al mismo tiempo que se intenta establecer una red de distribución efectiva en el menor tiempo posible" (McGuire 1971: 6). Otros autores han obtenido resultados similares. Así, por ejemplo, Lafontaine (1992) encontró que 76 de los 130 franquiciadores encuestados para su estudio veían a la franquicia como un

¹³ Las variables de tamaño y antigüedad de la cadena pueden medir, no sólo la escasez de recursos financieros, sino también de habilidades directivas e información local, con lo que sus resultados pueden ser más ambiguos.

mecanismo para proveerse de los fondos necesarios para la rápida expansión de su negocio. Dant (1995) también observó que la falta de capital era una de las principales razones por la que las empresas comenzaban a franquiciar, al obtener que el 60% de los directivos encuestados señalaban el acceso al capital como la razón por la que utilizaban el sistema de franquicia.

Otros estudios señalan indirectamente el valor de la hipótesis de la escasez de capital a la hora de explicar el empleo de la franquicia (Combs y Ketchen 1999). Así, Martin y Justis (1993) comparan el crecimiento de las cadenas de franquicia maduras e inmaduras¹⁴, llegando a la conclusión de que son las segundas las que dependen en mayor medida de la franquicia en las épocas de difícil acceso al mercado de capitales. Esta misma variable ha sido empleada por otros autores como Thompson (1992) o Combs y Castrogiovanni (1994). Por su parte, Sen (1993) observa que las cadenas más jóvenes establecen a sus franquiciados cánones de entrada más elevados que los establecidos por las cadenas maduras, lo que evidencia sus mayores dificultades para acceder al mercado de capitales. Por último, Michael (2002) demuestra la existencia en el mercado de las "ventajas de mover primero" en el sector de la restauración, lo que hace que los empresarios tengan incentivos a franquiciar con el objetivo de tener una ventaja competitiva sobre el resto de empresas del sector¹⁵. La Tabla 1 nos muestra parte de los estudios que han analizado este argumento.

En definitiva, si el argumento establecido es correcto, debe esperarse que medidas de la escasez de capital por parte de la empresa se encuentren asociadas con una mayor propensión a franquiciar los puntos de venta. Por tanto, la hipótesis a contrastar en este trabajo es la siguiente:

H₁: cuanto más difícil resulte para una determinada compañía el acceso a los recursos financieros mayor será su propensión a franquiciar.

¹⁴ Estos autores establecen que son cadenas de franquicia inmaduras aquellas que llevan operando en el mercado menos de 10 años y su número total de establecimientos es menor o igual al número medio de establecimientos en el sector.

¹⁵ Este autor demuestra con este resultado que la franquicia es un mecanismo para la adquisición de recursos puesto que la existencia de ventajas de mover primero es una de las presunciones claves del argumento de escasez de recursos. Así, "Inicialmente, muchos franquiciadores establecen franquicias con el objetivo de penetrar en el mercado lo más rápido posible, obteniendo, de esa manera, territorio valioso de los competidores" (Oxenfeldt y Kelly 1969: 74).

Tabla 1: Efecto de la escasez de recursos financieros sobre la propensión a franquiciar

Autor/es	Año	Datos	Medida	% de franquiciados
Caves y Murphy	1976	Datos sectoriales	Antigüedad	(-)
Brickley y Dark	1987	1. Empresas de diversos sectores	1. Inversión inicial	-
		2. Establecimientos de 36 cadenas de diversos sectores	2. Inversión inicial	-
Brickley, Dark y Weisbach	1991	1. Datos sectoriales a nivel estatal	1. Tamaño	(+)
		2. Datos de establecimientos de 36 cadenas	2. Inversión inicial	-
Thompson	1992	Franquicias de diversos sectores	1. Inversión inicial	+
			2. Crecimiento	+
Lafontaine	1992	Franquicias de negocio de todos los sectores	Inversión inicial	-
Martin y Justis	1993	57 cadenas de franquicia de los sectores de <i>fast food</i> , hoteles y tiendas de conveniencia	1. Inversión inicial	+
			2. Crecimiento	+
Lafontaine y Kaufmann	1994	130 encuestas a presidentes de los sistemas de franquicia de EE.UU.	1. Antigüedad	(-)
			2. Variable <i>dummy</i> con valor 1 si el franquiciador es una filial de una compañía más grande	(-)
Minkler y Park	1994	Panel de datos 1975-1989	1. Ratio de interés real	-
			2. Crecimiento	-
			3. Antigüedad	(+)
Combs y Castrogiovanni	1994	558 cadenas de franquicia	1. Tamaño	(+)
			2. Antigüedad	(-)
			3. Crecimiento	+
Norton	1995	25 cadenas de franquicia y 25 no franquicias	Ratio de endeudamiento en libros y de mercado	+
Combs y Ketchen	1999	91 cadenas de restaurantes	1. Pert	(-)
			2. Ratio de endeudamiento	+
			3. Liquidez	(-)
			4. Rentabilidad económica	(-)
López y Ventura	2002	270 centrales de franquicia operantes en España	1. Inversión inicial	-
			2. Antigüedad	(-)
			3. Crecimiento	-
Dant y Kaufmann	2003	152 encuestas a cadenas de <i>fast food</i>	1. Tamaño	(-)
			2. Antigüedad	(-)
			3. Acceso interno a recursos financieros	(-)
Castrogiovanni, Combs y Justis	2006	439 cadenas de franquicia	1. Tamaño	(-)
			2. Antigüedad	(+)

Nota: Los paréntesis de la última columna indican que la variable empleada para estimar la dificultad de acceso a los recursos financieros se encuentra inversamente relacionada con la magnitud de tales recursos financieros, de tal manera que es de esperar que su signo sea el opuesto al esperado.

Fuente: Elaboración propia.

3. METODOLOGÍA

3.1. *Obtención de datos*

La hipótesis anterior ha sido contrastada utilizando un panel de datos, en el cual se recoge la información relativa a cadenas de franquicia españolas que se encontraban operando en nuestro país dentro del periodo 1996-2002. Los datos empleados fueron obtenidos, fundamentalmente, de las Guías Profesionales de la Franquicia editadas por Tormo&Asociados, punto de partida de la base de datos, y Barbadillo&Asociados, del Anuario Español del Franchising, editado por Franchisa, y del Libro Oficial de la Franquicia en España, editado por la Asociación Española de Franquiciadores. Para ello, se partió de las guías que recogían los datos relativos a 1996 y se fueron añadiendo todas las cadenas que iban apareciendo cada año.

Toda esta información se completó con la obtenida de páginas Web de los franquiciadores, memorias anuales y noticias de prensa como consecuencia de tres problemas. Primero, la falta de congruencia que fue encontrada para algunos datos al comparar la información de las diferentes guías. Segundo, a la hora de ir añadiendo los datos de las cadenas para los diferentes años, se encontraron varias cadenas que cambiaban de nombre de un año para otro. Esto planteó dudas sobre si se trataba de la misma cadena o si era una nueva con un nombre parecido a la ya existente. Caso a caso se fueron resolviendo esas dudas con toda la información que se pudo encontrar. Por último, señalar que fueron eliminadas de la base cadenas que las guías indicaban que eran españolas y que, en realidad, no lo eran.

Por su parte, la información de tipo financiero fue obtenida de la base de datos SABI, la cual provee información financiera sobre todas las empresas operantes en España. Al final, y una vez depurada toda la información disponible en la base, la muestra definitiva quedó integrada por 1.229 cadenas. No obstante, la falta de información sobre algunas variables obligó a utilizar muchas menos cadenas en las regresiones.

3.2. *Descripción del modelo y variables*

El modelo empírico se ha elegido teniendo en cuenta la potencial naturaleza dinámica de la estructura de propiedad en las cadenas de franquicia, sugerida en los resultados obtenidos por Pénard, Raynaud y Saussier (2003) y Lafontaine y Shaw (2005). En ambos trabajos se concluye

gráficamente que las cadenas de franquicia parecen evolucionar hasta alcanzar una estructura de propiedad objetivo, momento a partir de la cual permanecen más o menos estables. Por lo tanto, las cadenas de franquicia reajustarán periódicamente su estructura hacia lo que consideran su proporción de establecimientos propios y franquiciados objetivo, de la cual no desean salir. Dado que en trabajos previos la estimación se ha hecho de forma gráfica, necesitamos analizar si verdaderamente existe dicho nivel objetivo y, si es así, cuál es la velocidad de ajuste con la que la empresa se mueve hacia él. Los modelos dinámicos de ajuste parcial encajan en este planteamiento. Establecen que los cambios en el porcentaje de establecimientos franquiciados ($PFDOS_{it} - PFDOS_{it-1}$) absorben parcialmente la diferencia entre el porcentaje objetivo de establecimientos franquiciados para el periodo t ($PFDOS^*_{it}$) y dicho porcentaje en el periodo $t-1$ ($PFDOS_{it-1}$):

$$(PFDOS_{it} - PFDOS_{it-1}) = \alpha(PFDOS^*_{it} - PFDOS_{it-1}) \quad [1]$$

donde el coeficiente α , $\in [0, 1]$, mide la velocidad de ajuste, y está inversamente relacionado con los costes del ajuste que impiden alcanzar la estructura deseada. Operando obtenemos:

$$PFDOS_{it} = \alpha PFDOS^*_{it} + (1-\alpha)PFDOS_{it-1} \quad [2]$$

Si los costes de ajuste son igual a cero, es decir, $\alpha=1$, $PFDOS_{it} = PFDOS^*_{it}$, con lo que las cadenas de franquicia alcanzan automáticamente su proporción objetivo de establecimientos franquiciados. Si, por el contrario, $\alpha=0$, $PFDOS_{it} = PFDOS_{it-1}$, lo que implica que los costes de transacción o ajuste son tan altos que las cadenas nunca llegan a la proporción objetivo. El proceso de ajuste es un equilibrio entre los costes de ajuste hacia el nivel objetivo de establecimientos franquiciados y los costes de no estar en equilibrio.

Dado que el nivel deseado de establecimientos franquiciados es inobservable, consideramos que puede ser modelado como una función lineal de la escasez de recursos financieros y de los sistemas de incentivos de los franquiciadores. De esta manera, obtenemos la siguiente ecuación:

$$PFDOS^*_{it} = a_0 + a_1 INVINI_{it} + a_2 END_{it} + a_3 LIQUID_{it} + a_4 Re_{it} + a_5 ANTG_{it} + a_6 EXTJ_{it} + a_7 PMIN_{it} + \mu_{it} \quad [3]$$

donde $PFDOS^*_{it}$ es el nivel objetivo de establecimientos franquiciados de una cadena i en el año t y sus variables explicativas son la inversión inicial

(*INVINI*), el ratio de endeudamiento (*END*), el ratio de liquidez (*LIQUID*), la rentabilidad económica (*Re*), la antigüedad de la cadena (*ANTG*), los establecimientos en el extranjero (*EXTJ*) y la población mínima (*PMIN*).

Incorporando la ecuación (3) en la ecuación (2) y considerando que los estimadores fueron calculados con datos de panel, obtenemos:

$$\begin{aligned} PFDOS_{it} = & \alpha a_0 + (1-\alpha)PFDOS_{it-1} + \alpha a_1 INVINI_{it} + \alpha a_2 END_{it} + \\ & + \alpha a_3 LIQUID_{it} + \alpha a_4 Re_{it} + \alpha a_5 ANTG_{it} + \alpha a_6 EXTJ_{it} + \\ & + \alpha a_7 PMIN_{it} + \sum_{t=1996}^{2002} Y_t + \gamma_i + \mu_{it} \end{aligned}$$

donde ΣY_t es un conjunto de variables temporales *dummy* para cada año que recogen cualquier efecto temporal invariante de la empresa no incluido en la regresión. También incluimos γ_i , que es el efecto empresa, el cual asumimos constante para la empresa i a lo largo de t ; y μ_{it} , que es el término de error.

En las estimaciones, aplicamos el método generalizado de momentos (GMM) desarrollado para los modelos dinámicos de datos de panel por Arellano y Bond (1991). Esta metodología está específicamente diseñada para responder a dificultades econométricas relevantes en este trabajo: (a) la presencia de efectos individuales inobservables (en este caso, efectos de empresa). Los efectos individuales son eliminados tomando primeras diferencias de todas las variables; (b) el proceso autorregresivo en los datos relativos al comportamiento del nivel objetivo de establecimientos franquiciados (es decir, la necesidad de usar un modelo con variables dependientes retardadas para capturar la naturaleza dinámica de las decisiones sobre la estructura de propiedad de las cadenas); y (c) la posible endogeneidad de las variables independientes. El estimador de panel controla esta posible endogeneidad utilizando instrumentos internos, es decir, instrumentos basados en valores retardados de las variables explicativas.

La consistencia del estimador GMM depende de la validez de los instrumentos. Para afrontar esta cuestión, consideramos dos tests sugeridos por Arellano y Bond (1991). El primero es el test de sobre-identificación de las restricciones de Sargan, que prueba la validez conjunta de los instrumentos en la estimación del GMM. Esta prueba

confirma la ausencia de correlación entre los instrumentos y el término de error de nuestro modelo. El segundo test examina la hipótesis de ausencia de correlación serial en los residuos de primera diferencia (m_2). En nuestros modelos, esta hipótesis es siempre rechazada. Aunque existe una correlación serial de primer orden (m_1) en los residuos diferenciados, es debido a la primera diferencia de los modelos.

Variables

La variable dependiente es definida como el porcentaje de establecimientos franquiciados sobre el total de establecimientos. Las variables independientes por las que se aproxima la escasez de capital por parte de la empresa se describen a continuación. La Tabla 2 muestra los estadísticos descriptivos y la Tabla 3 la correlación entre las variables.

a) Inversión inicial en el establecimiento (*INVINI*), definida como el importe, en millones de euros, que el franquiciado debe realizar para poner en marcha el negocio, incluyendo el canon de entrada. Pensamos que la inversión inicial nos da una idea de los recursos necesarios para la expansión de la cadena. Anticipamos que cuanto más alta sea dicha inversión, más recursos necesitará el franquiciador para afrontar la expansión de su cadena y, por tanto, recurrirá con una mayor probabilidad a los franquiciados como mecanismo de financiación¹⁶.

b) Ratio de endeudamiento (*END*), definido como $((Total\ Pasivo - Fondos\ Propios) / Total\ Pasivo) \times 100$. Refleja el peso de las deudas a corto y largo plazo sobre el total del pasivo de la empresa¹⁷. A medida que aumenta el nivel de endeudamiento de una empresa, su capacidad para obtener más recursos para financiar la expansión se reduce, en cuyo caso parece lógico pensar que pueda acudir a la franquicia, puesto que el franquiciado aporta buena parte de la inversión necesaria.

c) Ratio de liquidez (*LIQUID*), definido como $(Activo\ circulante - Existencias) / Pasivo\ líquido$. Está inversamente relacionado con el endeudamiento. Parece lógico pensar que cuando las empresas gozan de recursos disponibles para la inversión, una de las primeras

¹⁶ Esta variable ha sido utilizada por numerosos autores como Brickley y Dark (1987), Brickley, Dark y Weisbach (1991), Thompson (1992), Lafontaine (1992), Martin y Justis (1993) o López y Ventura (2002).

¹⁷ Norton (1995) o Combs y Ketchen (1999) han utilizado esta variable.

opciones es reinvertirlo en la propia empresa. Esperaríamos, por tanto, una relación negativa con la propensión a franquiciar.

d) Rentabilidad económica (*Re*), definida como *Resultado de explotación / Total activo*. Indica el rendimiento que obtiene una empresa como consecuencia de sus inversiones en activos, con independencia de la estructura financiera de la misma¹⁸. Consideramos que cuanto mayor es la rentabilidad económica menor va a ser la propensión franquiciadora de las cadenas, puesto que cuanto mayor sea la rentabilidad obtenida en las inversiones propias, mayor será el interés de la empresa en acudir a otras fuentes de financiación diferentes a la franquicia¹⁹.

e) La variable *ANTG* recoge el número de años que llevan las diferentes cadenas franquiciando en España²⁰. Se supone que cuanto menor sea la experiencia acumulada por parte del franquiciador en su negocio más difícil le resultará obtener financiación, con lo que recurrirá a los franquiciados para poder acceder a la misma.

Variables de control

Hemos introducido dos variables de control para controlar los efectos del argumento de agencia. De esta manera, introducimos en el modelo:

f) Establecimientos en el extranjero (*EXTJ*), que mide el esfuerzo y dificultad para controlar al responsable del establecimiento. La variable *EXTJ* es una variable *dummy* que toma el valor 1 en aquellos casos en los que las cadenas posean establecimientos en el extranjero y 0 en el caso contrario. Puesto que la franquicia abarata el control de un conjunto de unidades dispersas, serán las cadenas que posean establecimientos fuera del territorio español las que tendrán una mayor proporción de establecimientos franquiciados. La razón es que, al tener una red más extensa y compleja, necesitan acudir más a los franquiciados ante la

¹⁸ Combs y Ketchen (1999) emplean, entre otras, esta variable para contratar el argumento financiero.

¹⁹ Como, por ejemplo, el endeudamiento o la ampliación de capital.

²⁰ Esta misma variable ha sido empleada por Caves y Murphy (1976), Lafontaine y Kaufmann (1994), Minkler y Park (1994), Combs y Castrogiovanni (1994), López y Ventura (2002), Dant y Kaufmann (2003) o Castrogiovanni, Combs y Justis (2006).

imposibilidad de supervisar directamente a los responsables de dichos establecimientos²¹.

g) Población mínima (*PMIN*), que mide la importancia del esfuerzo del responsable en el éxito del establecimiento. Recoge la población mínima exigida por la cadena, expresada en millones, que debe tener un determinado núcleo urbano para que un franquiciado pueda ubicar su establecimiento en dicha zona. Serán las cadenas que ofrecen productos o servicios más especializados las que exigirán una mayor población mínima, puesto que la demanda de los mismos es escasa y tienen que amortizar la inversión realizada. Por tanto, un porcentaje pequeño de la población está interesado en el producto, con lo que cada cliente es muy importante para el negocio y el responsable del establecimiento tiene que realizar un mayor esfuerzo en atraerlo y retenerlo.

Tabla 2: Estadísticos descriptivos

Variable	Media	Desv. Std.	Mín.	Máx.	N
PFDOS	0,642	0,307	0,000	1,000	2765
INVINI	0,079	0,104	0,000	1,683	3138
END	82,305	59,354	0,000	993,220	3782
LIQUID	4,019	98,439	-2,230	5267,020	3747
Re	-0,035	1,092	-33,784	10,318	3792
ANTG	5,304	6,657	0,000	84,000	5469
EXTJ	11,522	134,729	0,000	6000,000	2706
PMIN	0,058	0,065	0,000	0,750	2134

Tabla 3: Correlaciones

	PFDOS	INVINI	END	LIQUID	Re	ANTG	EXTJ	PMIN
PFDOS	1,00000							
INVINI	-0,1131	1,00000						
END	0,0057	-0,0836	1,00000					
LIQUID	-0,0356	-0,0306	-0,1741	1,00000				
Re	0,1273	0,0450	-0,1546	-0,1209	1,00000			
ANTG	0,1594	0,0507	-0,1540	0,0542	0,0805	1,00000		
EXTJ	0,0485	-0,0074	-0,0490	0,0035	0,0217	0,0487	1,00000	
PMIN	-0,1043	0,3060	-0,0090	-0,0139	0,0265	-0,0277	-0,0351	1,00000

²¹ Lafontaine (1992) utiliza también esta variable como *proxy* del coste de supervisión.

4. RESULTADOS

La Tabla 4 recoge los resultados del modelo econométrico, obtenidos con el programa Stata 8.0. En la primera columna hemos considerado como medida de los aspectos financieros, la inversión inicial, el endeudamiento y la antigüedad. En la segunda columna hemos considerado la liquidez de la empresa en lugar del endeudamiento dada la relación que presentan entre ellas. Y en la tercera columna hemos considerado la rentabilidad económica por el mismo motivo. Paralelamente, en todos los casos hemos metido como variables de control la población mínima y la presencia de establecimientos en el extranjero. Además, hemos considerado un grupo de variables *dummies* por años, que intentan recoger los efectos temporales. El método de estimación utiliza una serie de instrumentos, retardos en las variables, para resolver el problema de la endogeneidad de algunas variables. En nuestro caso, consideramos que pueden ser variables endógenas el endeudamiento, el ratio de liquidez, la rentabilidad económica y la presencia de establecimientos extranjeros, dejando como estrictamente exógenas la antigüedad de la cadena y la inversión inicial requerida por el establecimiento. Los coeficientes de estos instrumentos no se presentan, ya sea por convención de la propia metodología o por simplificar la tabla.

Tabla 4: Factores determinantes de la propensión franquiciadora

Variable	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
PFDOS t-1	0,2190*** (5,90)	0,3116*** (8.73)	0.2639*** (8.47)
INVINI	0,0738 (0,71)	-0,0312 (-0.33)	0.0408 (-2.90)
END	0,0003** (2,18)		
LIQUID		-0,0044** (-2.28)	
Re			-0.0287* (-1.78)
ANTG	0,204** (1,96)	0,0072 (1.53)	0.0050 (1.37)
EXTJ	0,0000 (0,01)	0,0002 (1.31)	-0.0002* (-1.70)
PMIN	-0,5740*** (-2,62)	-0,2810** (-1.81)	-0.2630 (-1.12)
dy98	0,0097*** (3,16)	0,0103** (2.47)	0.0126*** (4.54)
dy00	-0,0113* (-1,81)	-0,0124* (-1.94)	-0.0042 (-0.75)
dy01	-0,0389*** (-4,01)	-0,0429*** (-4.30)	-0.0334*** (-3.55)
dy02	-0,0574*** (-4,14)	-0,0547*** (-3.69)	-0.0453*** (-4.08)
m ₁	-1,69*	-1,79*	-1,74*
m ₂	-1,30	-1,50	-1,12
Sargan Test	45,77	45,82	42,34
Observaciones	322	322	325
Cadenas	156	157	158

Nota: Estadístico *t* entre paréntesis ***, **, * = Significativo al 99%, 95% y 90% respectivamente.

En primer lugar, destaca observar que tanto los parámetros del endeudamiento, en la primera columna, como del ratio de liquidez, en la segunda, como de la rentabilidad económica, en la tercera, son significativos y con el signo esperado, tal y como predecía el argumento financiero. Esto es un claro soporte a dicho argumento financiero. Cuanto mayor es la liquidez y la rentabilidad económica y menor el endeudamiento menor es el uso de la franquicia. Esto deja abierta una pregunta. ¿Por qué es mejor la financiación a través de franquiciados que con capitales propios? Quizá una respuesta sea la menor incertidumbre que provoca al franquiciado poder dirigir personalmente su propio negocio. En el caso de convertirse en accionista debe soportar unos costes de agencia importantes.

En segundo lugar, sorprende la falta de significación de la inversión inicial y el signo contrario de la experiencia. Por lo que respecta a la variable de inversión inicial, conviene señalar que ha sido empleada en muchos otros trabajos previos obteniéndose para la misma unos resultados muy dispares²². Una probable explicación es que se produce un doble efecto contrapuesto. Por un lado, está el problema de la financiación, que llevaría a los franquiciadores a intentar franquiciar parte de sus establecimientos, pero, en sentido contrario, está la dificultad de encontrar franquiciados. El motivo es que, cuanto mayor sea el valor de la inversión inicial, mayor será el riesgo al que tiene que hacer frente el responsable del establecimiento y, en consecuencia, más tendencia existirá por parte del franquiciador a integrar sus puntos de venta puesto que, de esta manera, se asigna la variabilidad del riesgo a la parte que menos coste le supone asumirlo: el franquiciador²³.

Por su parte, la experiencia es también significativa, pero con el signo contrario, positivo. Esto indica que a más experiencia más establecimientos franquiciados. Este es un resultado que no se puede argumentar por la falta de recursos. Todo lo contrario. Quizá pueda ser que

²² Así, por ejemplo, mientras autores como Brickley y Dark (1987), Brickley, Dark y Weisbach (1991), Lafontaine (1992) o López y Ventura (2002) obtienen que cuanto mayor es la inversión inicial menor es la propensión a franquiciar, lo que va en contra del argumento financiero, otros como Thompson (1992) y Martin y Justis (1993), obtienen el resultado contrario.

²³ El franquiciado es más averso al riesgo que el franquiciador, puesto que, mientras el primero suele ser habitualmente un empresario individual cuyo patrimonio e ingresos suelen estar ligados a los resultados de su propio establecimiento, el segundo es normalmente una sociedad de mayor tamaño que suele contar con algún otro socio financiero, incluso con empresas de capital riesgo. Autores como Brickley y Dark (1987), Brickley, Dark y Weisbach (1991), Lafontaine (1992, 1993, 1995) o Perales y Vázquez (2003) respaldan este argumento.

las empresas van desarrollando su modelo de negocio y van aprendiendo, con lo que cada vez se fían más del mismo. Es, por tanto, lógico pensar que si un franquiciador ha desarrollado una importante red durante varios años, su imagen entre los potenciales franquiciados sea buena y que muchos estén dispuestos a incorporarse a esta red como tales: saben que se introducen en un negocio probado extensamente y que el franquiciador tiene mucho capital reputacional que perder en caso de incumplimiento. El resultado esperado, en este caso, sería una relación positiva como la que hemos obtenido. Este resultado está en contraposición con la tendencia general que se observa en las variables temporales, significativas en su mayoría, a reducir la tendencia a la franquicia. Tanto la significación como los coeficientes de las variables temporales indican que, en relación a 1999, año de referencia, el porcentaje de establecimientos franquiciados es cada vez menor. Estos resultados encajan con la tendencia general observada por Pénard, Raynaud y Saussier (2003) y Lafontaine y Shaw (2005).

Finalmente, observamos que se verifica el modelo de ajuste parcial de la estructura de propiedad. El coeficiente de la variable dependiente retardada es muy significativo. Esto nos da una velocidad de ajuste entre un 78-69%. Es una velocidad de ajuste alta, como era de suponer, puesto que los franquiciadores tienen a su disposición buenas herramientas para ajustarla. Sin embargo, hay que darse cuenta que no siempre encuentran a los franquiciados que desean y menos en las ciudades que ellos quieren. Esto puede obligarles a abrir con establecimientos propios para no perder su posición competitiva o para ocupar un buen local disponible, lo que no siempre es fácil encontrar en el centro de las grandes ciudades.

Por lo que respecta a las variables de control, los resultados obtenidos son dispares. Mientras que la variable *EXTJ*, encargada de medir los costes de controlar al responsable del establecimiento, presenta el signo positivo esperado, aunque sin ser significativo, en los dos primeros modelos, la variable *PMIN* presenta un signo negativo, en todos los modelos, y significativo, en los dos primeros, lo cual es contrario a nuestras predicciones.

5. CONCLUSIONES

Este trabajo tiene como objetivo analizar si la dificultad para acceder a determinados recursos escasos, más concretamente a los

financieros, es un factor determinante de la propensión franquiciadora de las cadenas españolas. Para ello, se ha tomado como muestra un panel de datos en el cual se recoge la información relativa a las cadenas de franquicia que se encontraban operando en nuestro país dentro del periodo 1996-2002. La ventaja de esta metodología radica en que nos permite controlar la heterogeneidad inobservable y recoger los efectos individuales de cada cadena, cuestión que no es recogida con las regresiones de corte transversal. Además, empleamos un modelo dinámico de ajuste parcial de la estructura de propiedad de las cadenas utilizando el método generalizado de los momentos en primeras diferencias, lo que nos permite, no sólo introducir un componente autorregresivo, sino también el empleo de variables explicativas endógenas.

Los resultados obtenidos muestran claramente que cuanto mayor es la liquidez y la rentabilidad económica y menor es el endeudamiento de una determinada cadena menor es su propensión a franquiciar establecimientos, lo que apoya el argumento de escasez de recursos financieros. Por el contrario, la variable de inversión inicial no es significativa y la de antigüedad de la cadena presenta un signo contrario al previsto. Lo primero puede ser explicado por la existencia de un doble efecto contrapuesto: por una parte, cuanto mayor es la inversión inicial más dificultades tiene el franquiciador para acceder a los recursos necesarios para ampliar su negocio, con lo que recurriría a los franquiciados como mecanismo de financiación, pero, por otra, mayor sería el riesgo al que tienen que hacer frente los potenciales franquiciados, los cuales son más aversos al riesgo que el franquiciador, con lo que este último optaría por mantener los establecimientos bajo su propiedad. Por lo que respecta a la variable de antigüedad, puede ocurrir que, más que medir la facilidad/dificultad de acceso a los recursos financieros, esté recogiendo el resultado del esfuerzo del franquiciador, en el sentido de que, al haber desarrollado su negocio durante varios años, ha conseguido crearse una buena imagen, con lo que resultará más fácil atraer a nuevos y buenos franquiciados, puesto que estos últimos saben que van a introducirse en un negocio rentable.

Finalmente, observamos que se verifica el modelo de ajuste parcial de la estructura de propiedad, siendo el coeficiente de la variable dependiente retardada muy significativo. Esto nos da una velocidad de ajuste muy alta, entre un 78-69%, algo que era de esperar, puesto que los franquiciadores disponen de buenas herramientas para ajustarla.

BIBLIOGRAFÍA

- ARELLANO, M. and S. BOND (1991) "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations", *Review of Economic Studies*, Vol. 58, pp. 277-297.
- BLAIR, R. and F. LAFONTAINE (2005) *The Economics of Franchising*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BRADACH, J. (1997) "Using the Plural Form in the Management of Restaurant Chains", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, pp. 276-303.
- and R. ECCLES (1989) "Price, Authority and Trust: From Ideal Types to Plural Forms", *Annual Review of Sociology*, Vol. 15, pp. 97-118.
- BRICKLEY, J. and F. DARK (1987) "The Choice of Organizational Form: The Case of Franchising", *Journal of Financial Economics*, Vol. 18, pp. 401-420.
- ; F. DARK and M. WEISBACH (1991) "An Agency Perspective on Franchising", *Financial Management*, Vol. 20, pp. 27-35.
- CASTROGIOVANNI, G.; J. COMBS and R. JUSTIS (2006) "Resource Scarcity and Agency Theory Predictions Concerning the Continued Use of Franchising in Multi-Outlet Networks", *Journal of Small Business Management*, Vol. 44, pp. 27-44.
- CAVES, R. and W. MURPHY (1976) "Franchising: Firms, Markets and Intangible Assets", *Southern Economic Journal*, Vol. 42, pp. 572-586.
- COMBS, J. and G. CASTROGIOVANNI (1994) "Franchisor Strategy: A Proposed Model and Empirical Test of Franchise Versus Company Ownership", *Journal of Small Business Management*, Vol. 31, pp. 37-48.
- and D. KETCHEN (1999) "Can Capital Scarcity Help Agency Theory Explain Franchising? Revisiting the Capital Scarcity Hypothesis", *Academy of Management Journal*, Vol. 42, pp. 196-207.
- DANT, R. (1995) "Motivations for Franchising: Rhetoric versus Reality", *International Small Business Journal*, Vol. 14, pp. 10-32.
- and P. KAUFMANN (2003) "Structural and Strategic Dynamics in Franchising", *Journal of Retailing*, Vol. 79, pp. 63-75.
- HUNT, S. (1973) "The Trend Towards Company-Operated Units in Franchise Chains", *Journal of Retailing*, Vol. 49, pp. 3-13.
- JENSEN, M.C. and W.H. MECKLING (1976) "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, pp. 305-360.

- LAFONTAINE, F. (1992) "Agency Theory and Franchising: Some Empirical Results", *Rand Journal of Economics*, Vol. 23, pp. 263-283.
- (1993) "Contractual Arrangements as Signaling Devices: Evidence from Franchising", *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 9, pp. 256-289.
 - (1995) "Pricing Decisions in Franchised Chains: A Look at the Fast-Food Industry", Documento de trabajo 5247, NBER.
 - and P. KAUFMANN (1994) "The Evolution of Ownership Patterns in Franchise Systems", *Journal of Retailing*, Vol. 70, pp. 97-113.
 - and K. SHAW (2005) "Targeting Managerial Control: Evidence from Franchising", *Rand Journal of Economics*, Vol. 36, pp. 131-150.
 - and M. SLADE (2001) "Incentive Contracting and the Franchise Decision". K. CHATTERJEE and W. SAMUELSON (eds.) *Advances in Business Applications of Game Theory*. Boston: Kluwer Academic Press.
- LÓPEZ, B. y J. VENTURA (2001) "Grupos estratégicos en las franquicias españolas: Características básicas", *Economía Industrial*, Vol. 340, pp. 163-176.
- y – (2002) "Integración vertical y causas de aparición de la franquicia", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 11, pp. 55-74.
- MARTIN, R. and R. JUSTIS (1993) "Franchising, liquidity Constraints and Entry", *Applied Economics*, Vol. 25, pp. 1269-1277.
- MCGUIRE, E. (1971) *Franchised Distributors*. New York: The Conference Board.
- MICHAEL, S. (2002) "First Mover Advantage Through Franchising", *Journal of Business Venturing*, Vol. 17, pp. 1-20.
- MINKLER, A. (1990) "An Empirical Analysis of a Firm's Decision to Franchise", *Economics Letters*, Vol. 34, pp. 77-82.
- and T. PARK (1994) "Asset Specificity and Vertical Integration", *Review of Industrial Organization*, Vol. 9, pp. 409-423.
- NORTON, S. (1988) "An Empirical Look at Franchising as an Organizational Form", *Journal of Business*, Vol. 61, pp. 197-217.
- (1995) "Is Franchising a Capital Structure Issue?", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 2, pp. 75-101.
- OXENFELDT, A. and A. KELLY (1969) "Will Successful Franchise Systems Ultimately Become Wholly-Owned Chains?", *Journal of Retailing*, Vol. 44, pp. 69-87.

- OZANNE, U. and S. HUNT (1971) *The Economic Effects of Franchising. US Select Committee on Small Business*. Washington, D.C.: Us Government Printing Office.
- PÉNARD, T.; E. RAYNAUD and S. SAUSSIER (2003) "Dual Distribution and Royalty Rates in Franchised Chains: An Empirical Analysis Using French Data", *Journal of Marketing Channels*, Vol. 10, pp. 5-31.
- PERALES, N. y L. VÁZQUEZ (2003) "Determinantes de la intensidad franquiciadora: Un enfoque de agencia", *Investigaciones Económicas*, Vol. 27, pp. 151-172.
- RUBIN, P. (1978) "The theory of the firm and the structure of the franchise contract", *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, pp. 223-233.
- SEN, K. (1993) "The use of initial fees and royalties in business format franchising", *Managerial and Decision Economics*, Vol. 14, pp. 175-190.
- SHANE, S. (1996) "Hybrid Organizational arrangements and their implications for firm growth and survival: A study of new franchisors", *Academy of Management Journal*, Vol. 39, pp. 316-334.
- STANWORTH, J. and J. CURRAN (1999) "Colas, Burgers, Shakes and Shirkers: Towards a Sociological Model of Franchising in the Market Economy", *Journal of Business Venturing*, Vol. 14, pp. 323-344.
- THOMPSON, R. (1992) "Company Ownership versus Franchising: Issues and Evidence", *Journal of Economic Studies*, Vol. 19, pp. 31-42.
- WILLIAMSON, O. (1991) "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, pp. 269-296.

El coste de oportunidad como determinante del autoempleo en la Unión Europea (UE 25)

Luis Miguel Zapico Aldeano

luis-miguel.zapico.aldeano@unileon.es

Mariano Nieto Antolín

mariano.nieto@unileon.es

M^a Felisa Muñoz Doyague

s.munoz@unileon.es

Universidad de León

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Dpto. de Dirección y Economía de la Empresa

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

Recibido: Abril 2008

Aceptado: Junio 2008

Este trabajo pretende introducir en el análisis de la motivación de la actividad emprendedora el potencial efecto negativo del coste de oportunidad asociado a la misma. Para lograr este objetivo se aplicó un análisis de ecuaciones estructurales con la aproximación Partial Least Squares (PLS) sobre una muestra de ciudadanos de la Unión Europea agrupados por países, para el periodo 2004. Los resultados muestran que la motivación emprendedora presenta una estructura interna dual formada por dos componentes independientes, uno relacionado con el atractivo intrínseco del autoempleo

This paper tries to include the potential negative effect of the opportunity cost over the motivation analysis related to the entrepreneurial activity. According to this aim, a Structural Equation Modelling analysis with Partial Least Squares (PLS) approach was performed over a sample of European citizens clustered by country, within the period 2004. The results show that entrepreneurial motivation has a dual internal structure based on two independent components, one connected to the intrinsic attractiveness of self-employment and another one connected to the intrinsic attractiveness of the employee status.

y otro relacionado con el atractivo intrínseco del estatus de empleado. Concretamente, los resultados indican una influencia directamente proporcional, sobre la intención emprendedora, de los elementos asociados al atractivo de ser empresario. También se verifica la relación inversamente proporcional de los elementos asociados al atractivo de ser empleado; siendo este efecto desmotivador de menor cuantía que el citado en primer lugar. Desde un punto de vista práctico, se plantea que las políticas de estímulo de la actividad emprendedora deberían tener en cuenta que no únicamente los ciudadanos con actitudes negativas hacia el autoempleo rechazan crear empresas, el atractivo del empleo por cuenta ajena es un determinante adicional significativo.

Palabras clave: Creación de empresas, motivación, autoempleo, empleado.

Specifically, it is displayed a positive influence of items related to the attractiveness of self-employment on entrepreneurial intentions. Also a negative relationship of items related to attractiveness of the employee status is verified; although, this negative motivation effect is smaller than the first positive one. From a practical point of view, it is proposed that entrepreneurship promotion policies should consider the fact that not only citizens with negative attitudes towards entrepreneurship reject to set up a business; the attractiveness of the employee status is an additional significant determinant.

Key words: Entrepreneurship, motivation, self-employment, employee.

1. INTRODUCCIÓN

La creación de empresas es una actividad relacionada con el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades para introducir nuevos productos y servicios, maneras de organizar mercados, procesos y materiales, a partir de esfuerzos organizativos inexistentes con anterioridad (Shane and Venkataraman 2000; Shane 2003). Consecuentemente, el aspecto central del fenómeno son las oportunidades de negocio, las cuales son un elemento objetivo, existen por sí mismas (Shane & Venkataraman 2000: 220) y únicamente cuando un agente -emprendedor- las descubre y decide explotarlo se produce el acto de la creación empresarial y éstas tienen efectos económicos (Eckhardt & Shane 2003: 336). Por otra parte, la prosperidad de los pueblos está unida al espíritu de empresa, a la vitalidad emprendedora (Cuervo 2003) y supone importantes beneficios, tanto económicos como sociales, pues no constituye únicamente una fuente de creación de empleo¹, competitividad y crecimiento

¹ Según los datos de la Comisión Europea (2004), un 31% de los europeos -U. E. (25)-, actualmente no empleados por cuenta propia, probablemente recurran al autoempleo en los cinco próximos años.

económico², sino que también contribuye al alcance de objetivos sociales y al desarrollo del individuo³.

No obstante, y a pesar del fomento público de las actividades destinadas a la creación de empresas, aún es relativamente escaso el número de emprendedores⁴. Las razones para explicar el escaso interés de los individuos por la actividad emprendedora pueden buscarse en cualquiera de las fases del proceso: inexistencia de oportunidades relevantes, la falta de habilidades del individuo para llevar a cabo el proceso, la dificultad para acceder a los recursos necesarios, la incapacidad para combinar organizativa y estratégicamente esos recursos, etcétera. Así, es de esperar que la oportunidad en sí misma no sea el único motivador de la creación empresarial. La creación de empresas requiere la existencia de oportunidades, las cuales tienen un componente objetivo y un componente subjetivo; y es este componente subjetivo, fruto de las percepciones del individuo, el que influye en el descubrimiento, evaluación y explotación de la oportunidad (Shane 2003).

En este contexto nos planteamos analizar la motivación inicial de los individuos para crear una empresa: ¿por qué ante una misma situación dos individuos muestran conductas opuestas y uno quiere crear una empresa y otro no?. Dado que la motivación es una conducta dirigida y orientada hacia la consecución de metas, ¿cuál es la meta de un emprendedor?. Tradicionalmente los estudios sobre la motivación emprendedora han utilizado, fundamentalmente, rasgos de la personalidad del emprendedor y, en menor medida, características como los objetivos, expectativas y necesidades. No obstante, se ha relegado el estudio del efecto del "coste de oportunidad" de convertirse en empresario: el trabajo por cuenta ajena. Por ello, el propósito de este trabajo es realizar una comparación de los motivadores del trabajo por cuenta propia y ajena como determinantes de la intención de crear una empresa y, por motivos

² Véase, entre otros, a Reynolds *et al.* (2005), Baumol (2004, 1993), Brown y Uljin (2004), Shane y Venkataraman (2000), Genescá *et al.* (2003), McGrath (1999), Hornaday (1992), Low y McMillan (1988).

³ Según los datos de la Comisión Europea (2004), los ciudadanos europeos -U. E. (25)- que preferirían estar en una situación de autoempleo justificarían esta decisión, principalmente, por la independencia o autosatisfacción que asocian a este estatus y al interés de las tareas que conlleva (77%), seguido a mucha distancia por la consecución de mejores ingresos (23%) y por otras razones diversas -oportunidad de negocio, coyuntura económica, etcétera-.

⁴ El panel Global Entrepreneurship Monitor, con datos relativos a 34 países, estimó que en el año 2004 solamente el 9,3% de las personas en edad de trabajar son emprendedores (Instituto de Empresa, 2004).

de eficiencia operativa, el análisis se centra en las percepciones de los ciudadanos de los 25 países europeos que formaban parte de la UE en 2004.

Los resultados del estudio muestran la influencia en la intención de crear una empresa tanto de los factores directamente relacionados con ser emprendedor como también por los factores directamente asociados con ser un empleado. Por otra parte, el efecto negativo de los factores relacionados con la actitud ante ser empleado es menor que el efecto positivo de los factores relacionados con la actitud ante ser empresario. Es decir, además de la explicación tradicional de que hay ciudadanos, en este caso europeos, que no quieren empresarios porque no tienen una actitud favorable hacia la actividad emprendedora se puede añadir que, incluso existiendo esa actitud favorable, también el escaso interés emprendedor puede deberse a que, en las fechas el estudio, es más atractivo ser un empleado.

El trabajo sigue la siguiente estructura: la sección 2 repasa el marco teórico de la motivación y su aplicación al fenómeno emprendedor; en la sección 3 se presenta la base de datos, las variables, la metodología y los resultados del efecto del atractivo del trabajo por cuenta ajena sobre la intención emprendedora y, por último, en la sección 4 se establecen las principales conclusiones y limitaciones del trabajo.

2. MOTIVOS PARA CREAR EMPRESAS

La motivación es una conducta dirigida y orientada hacia la consecución de metas y, por ello, se erige como una de las características fundamentales de la gente que le hace actuar de una manera concreta. Esto explica que, incluso ante situaciones idénticas, dos individuos muestren conductas muy diversas; es decir, para el caso que nos ocupa, la creación o no de una empresa. Como puntualizan Shaver y Scott (1991):

las circunstancias económicas son importantes, el marketing es importante, la financiación es importante, incluso los apoyos de agentes públicos son importantes; pero ninguno de ellos, por sí solo, crea una empresa. Para eso se necesita una persona que crea que la innovación es posible y que tenga la motivación para perseverar hasta que la tarea se ha completado.

En la literatura reciente, los factores que se han considerado relevantes para estimular, mantener y dirigir el establecimiento de una conducta emprendedora han sido variados -Tabla 1-.

Tabla 1: Motivadores de la actividad emprendedora

Autores	Motivadores
Veciana (1989)	Independencia, necesidad de logro, control interno, tolerancia al riesgo, insatisfacción, intuición, tolerancia de la incertidumbre, capacidad de aprendizaje
Naffzinger, Hornsby y Kuratko (1994)	Rasgos personales, entorno personal, objetivos personales, idea de negocio, entorno del negocio
Martínez y Urbina (1998)	Dinero, afán de superación, independencia
Rubio, Cordón y Agote (1999)	Afán de lucro, independencia económica, independencia personal, puesta en marcha de ideas propias, dirigir un grupo de personas, encontrar un empleo
Robichaud, McGraw y Roger (2001)	Autonomía e independencia, factores intrínsecos, factores extrínsecos, seguridad familiar
Shane, Locke y Collins (2003)	Necesidad de logro, locus de control, independencia, pasión, energía, objetivos, autoeficacia
Fernández y García (2004)	Realización socioeconómica, espíritu inquieto, aprovechar una oportunidad, ser creativo, elegir dónde y como vivir, tradición familiar empresarial, desempleo, complementar baja renta
Global Entrepreneurship Monitor (2004)	- Oportunidad, necesidad - Competencia y eficacia del emprendedor, notoriedad social, estatus social, medio de hacerse rico, carrera profesional, escaso miedo al fracaso
Eurobarómetro (2004)	Independencia y desarrollo personal, actividad interesante, perspectivas de ingresos, control sobre su actividad, oportunidad de negocio, evitar la incertidumbre, círculo familiar, falta de empleo, coyuntura económica

Fuente: Elaboración propia.

A pesar de la tendencia general por la que se cree que la motivación es un rasgo personal o un conjunto de rasgos psicológicos, de manera que unas personas la tienen y otras no, este concepto es mucho más complejo y su característica distintiva es su carácter situacional; variando tanto por diferencias personales como por las diversas circunstancias en las que opera. Tal simplificación ha mostrado una cierta prevalencia en los estudios de la actividad emprendedora como conducta motivada y, consecuentemente, las teorías que consideraban que la creación de empresas depende de los rasgos personales y de la motivación del individuo emprendedor recibieron fuertes críticas por resultados empíricos contradictorios, por problemas metodológicos, por su carácter descriptivo

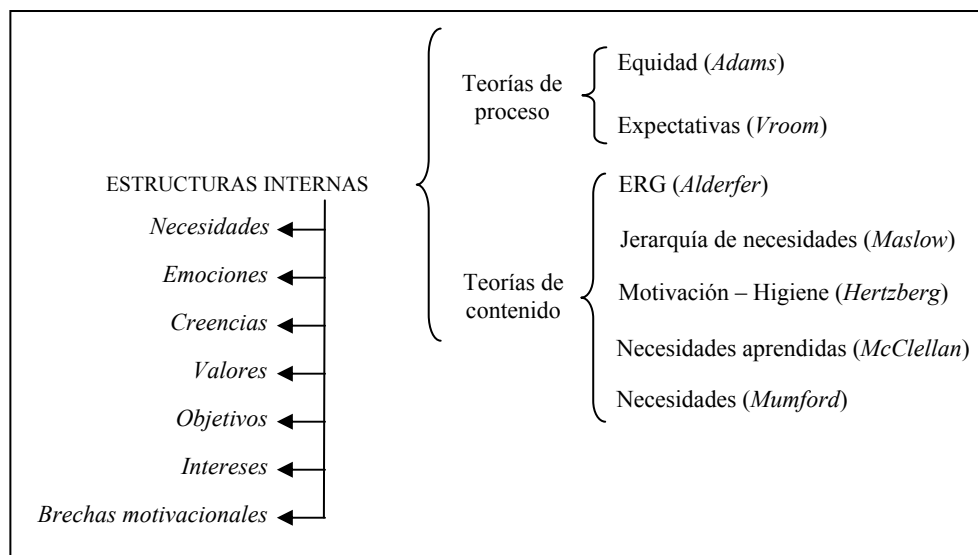
y genérico y, sobre todo, por su carácter estático⁵; ya que imposibilitan la habilidad del emprendedor para aprender, desarrollar y cambiar la manera en la que gestiona sus negocios (Cope 2005). El resultado ha llevado a la tendencia opuesta: centrarse en cualquier cosa que no sea el individuo (Shaver y Scott 1991).

No obstante, este hecho es un reflejo más de la evolución general del estudio de la actividad emprendedora: la falta de consenso en una teoría general de la creación de empresas procede de la amplitud del campo de investigación, tanto por la diversidad de factores que influyen como por la existencia de distintos niveles de análisis. Su consecuencia ha sido la proliferación de estudios parciales, tanto en variables como en casos, y la creciente necesidad de buscar teorías de carácter general e integrador y estudios empíricos que aporten una visión global del proceso (Fernández y Junquera 2001). Ante tal situación, las teorías más recientes consideran que la creación de empresas es el fenómeno, a lo largo del tiempo, de la emergencia de oportunidades económicas y su explotación en nuevas empresas y/o industrias, incorporando tanto los efectos individuales como los efectos de las oportunidades y de los entornos industrial e institucional. En consecuencia, la creación de empresas es un fenómeno multidisciplinar y complejo que no se desenvuelve únicamente en un contexto organizativo o sociológico, ni sólo consiste en una tipología de conductas, ni únicamente es un modelo de desarrollo político-económico (Shane y Venkataraman 2000; Shane 2003).

La asunción de un enfoque general multidisciplinar general y su aplicación al caso concreto de la motivación no presenta una especial complejidad conceptual; existen suficientes teorías aplicadas a la Dirección de Empresas que, adecuadamente combinadas, pueden mejorar nuestro entendimiento del fenómeno⁶ -Figura 1-.

⁵ Véase, entre otros, a Veciana (1999), Shaver (1995), Robinson *et al.* (1991), Stevenson y Jarrillo (1990), Gartner (1989a, 1989b, 1990), Low y McMillan (1988), Carroll y Mosakowski (1987).

⁶ Es preciso dotarse de una verdadera perspectiva psicológica en el estudio de la creación de empresas que incluya a la persona, el proceso y la elección (Shaver y Scott 1991).

Figura 1: Principales teorías de la motivación en la Dirección de Empresas

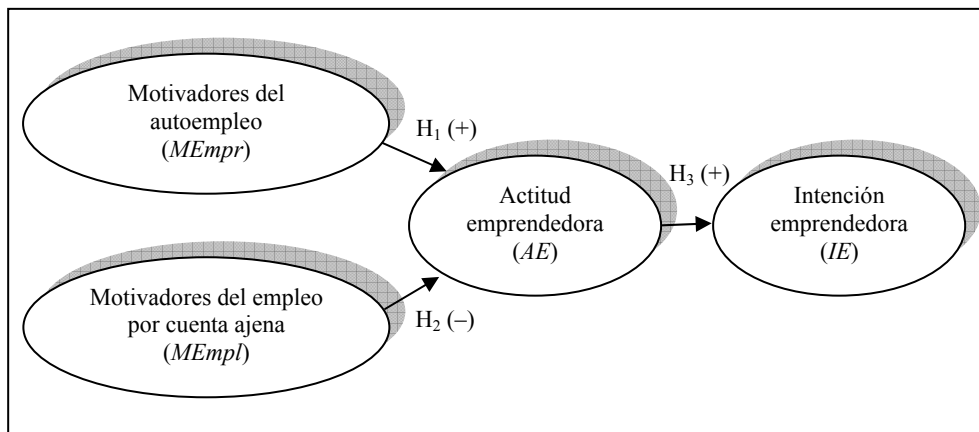
Fuente: Elaboración propia.

Tradicionalmente los estudios sobre la motivación emprendedora han utilizado como estructuras internas, fundamentalmente, rasgos de la personalidad del emprendedor y, en menor medida, características como los objetivos, expectativas y necesidades. Los trabajos más recientes, como algunos de los citados en la Figura 1, ya tratan de realizar esa integración de las estructuras internas de la motivación en teorías, bien sean de proceso bien sean de contenido. No obstante, tanto en unos como en otros, se ha relegado el estudio del efecto del "coste de oportunidad" de convertirse en empresario: el trabajo por cuenta ajena. Así, se ha considerado que hay unos motivadores, bien sean necesidades, objetivos, creencias, etcétera, exclusivamente asociados a la actitud emprendedora; de manera que la estructura interna motivacional está formada por un único factor común. Ante esta situación, el propósito de este trabajo se circunscribe en realizar una primera comparación de los motivadores del trabajo por cuenta propia y ajena como determinantes de la conducta emprendedora⁷; es decir, introducir el trabajo por cuenta

⁷ Aunque se defiende la necesidad de estudiar la actividad emprendedora y sus motivaciones desde un ámbito multidisciplinar, complejo y dinámico, en la práctica asumir o no este hecho no mediatiza el objetivo del estudio, dado su carácter exploratorio; pero, no obstante, es necesario indicarlo a efectos de matizar conclusiones y posteriores líneas de investigación.

ajena como una estructura interna más de motivación. Consecuentemente, se espera que la motivación presente una estructura dual o bidimensional, formada dos componentes independientes: el atractivo o motivación por el autoempleo y el atractivo o motivación por el empleo por cuenta ajena. Adicionalmente, para ello, se considera una conducta proactiva bajo el esquema clásico de procesamiento cognitivo donde, ante los estímulos del entorno, el individuo construye creencias (estructuras internas de motivación), de cuya combinación se formarán, inicialmente, actitudes o valoraciones y, posteriormente, intenciones o planes de acción -Figura 2-.

Figura 2: Modelo teórico



Las hipótesis que resultan de tal planteamiento son:

H₁: Existe una relación directamente proporcional entre los motivadores del autoempleo y la actitud emprendedora.

H₂: Existe una relación inversamente proporcional entre los motivadores del empleo por cuenta ajena y la actitud emprendedora.

H₃: Existe una relación directamente proporcional entre la actitud emprendedora y la intención de crear una empresa.

3. METODOLOGÍA Y RESULTADOS

3.1. Datos

Los datos empleados proceden del Eurobarómetro sobre Creación de Empresas, elaborado por la Comisión Europea, y se ha escogido

porque recoge la información apropiada para los objetivos de este estudio: motivadores de la figura de empresario y motivadores de la figura de empleado; no obstante, la fiabilidad inicial de los datos está asegurada dado el tamaño de la muestra y los métodos de muestreo utilizados (Comisión Europea 2004). La muestra contiene los datos de un total de 18.547 ciudadanos de la Unión Europea correspondiendo a cada país un número de entrevistas ponderado proporcionalmente a la participación del mismo en la UE -Tabla 2-.

Tabla 2: Tamaño muestral

País	Muestra	%
Bélgica	419	2,3
Dinamarca	216	1,2
Alemania	3.428	18,5
Grecia	443	2,4
España	1.659	8,9
Francia	2.390	12,9
Irlanda	148	0,8
Italia	2.450	13,2
Luxemburgo	18	0,1
Países Bajos	644	3,5
Austria	344	1,8
Portugal	413	2,2
Finlandia	210	1,1
Suecia	358	1,9
Reino Unido	2.396	12,9
Chipre	29	0,2
República Checa	424	2,3
Estonia	55	0,3
Hungría	412	2,2
Letonia	96	0,5
Lituania	147	0,8
Malta	16	0,1
Polonia	1.545	8,3
Eslovaquia	214	1,2
Eslovenia	83	0,4
UE (25)	18.547	100

3.2. Variables

La Tabla 3 muestra todas las variables utilizadas en el estudio y sus principales estadísticos descriptivos (media, desviación típica, valor máximo y mínimo). Dichas variables recogen creencias, objetivos y

necesidades como motivadores de la actividad emprendedora de los ciudadanos de la Unión Europea, agrupadas porcentualmente por país.

Tabla 3: Motivadores de la actividad emprendedora

Motivadores del empleo por cuenta ajena (<i>MEmpl</i>)		Media	Dt.	Max	Min
Q2_ \$	Regularidad ingresos	33,44	16,15	67	8
Q2_ E	Estabilidad laboral	28,48	14,66	57	9
Q2_ Ss	Seguridad social y los seguros	12,96	11,49	53	1
Q2_ NoId	Falta de idea empresarial	5,32	6,01	28	0
Q2_ NoT	Falta de tiempo	7,16	5,43	21	1
Q2_ NoI	Falta de interés	8,96	8,88	46	1
Q2_ No\$	Falta de dinero	8,84	10,49	43	1
Q2_ NoH	Falta de habilidades	6,12	4,77	18	1
Q2_ NoC	Falta de conocimientos	4,8	5,66	26	0
Q2_ D	Dificultad de echarse atrás	5,2	4,88	20	0
Q2_ N	Nunca me lo planteé antes	5,92	7,81	33	1
Q2_ R	Aversión al riesgo y clima económico	15,04	10,1	47	6
Q2_ B	Barreras administrativas	4,32	3,78	17	1

Motivadores del autoempleo (<i>MEmpr</i>)		Media	Dt.	Max	Min
Q1_ In	Independencia personal	7,16	5,43	21	1
Q1_ O	Oportunidad de negocio	8,96	8,88	46	1
Q1_ E	Escoger tu entorno	8,84	10,49	43	1
Q1_ \$	Mejores ingresos	6,12	4,77	18	1
Q1_ NoE	Falta de empleo	4,8	5,66	26	0
Q1_ NoEz	Falta de empleo en la zona	5,2	4,88	20	0
Q1_ F	Familia y/o amigos empresarios	5,92	7,81	33	1
Q1_ C	Clima económico favorable	15,04	10,1	47	6
Q1_ I	Evitar incertidumbres de ser empleado	4,32	3,78	17	1

Actitud emprendedora (<i>AE</i>)		Media	Dt.	Max	Min
Q3_ E	Preferencia por ser empresario	42,96	9,76	62	28

Intención emprendedora (<i>IE</i>)		Media	Dt.	Max	Min
Q3_ D	Deseabilidad de ser empresario en 5 años	31,72	10,76	50	15
Q3_ F	Factibilidad de ser en empresario en 5 años	30,72	10,07	55	10

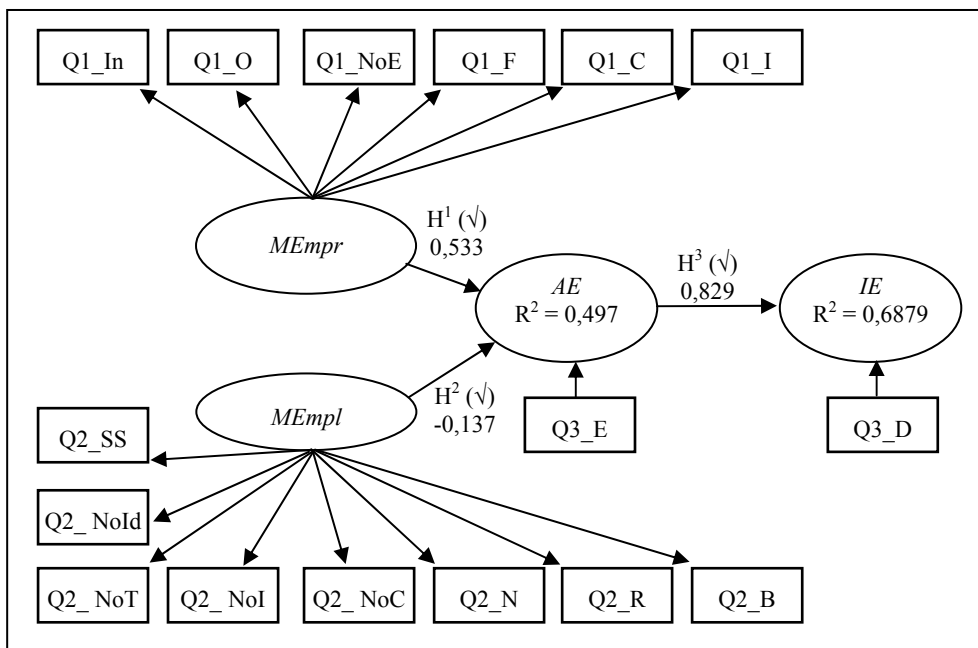
3.3. Técnica de análisis de datos y resultados

El Análisis de Ecuaciones Estructurales (SEM) se considera como la técnica más apropiada para los objetivos del estudio puesto que estima relaciones múltiples y cruzadas y permite representar conceptos no observados o constructos (Hayr Jr. *et al.* 1999). Por las mismas razones, dentro de esta familia de técnicas, se ha optado por el análisis Partial

Least Squares (PLS) ya que, además de preservar la varianza global, permite trabajar con supuestos más relajados que el análisis de estructuras de covarianzas: multicolinealidad, normalidad, tamaño muestral. En definitiva, PLS permite reflejar condiciones teóricas y empíricas de las ciencias de la conducta, donde son habituales la falta de teorías no suficientemente asentadas y la falta de información (Real *et al.* 2006).

Como cualquier metodología SEM, la utilización de PLS precisa de la realización de un modelo de medida y de un modelo estructural. Ambos modelos se representan en la Figura 3. El primero de ellos especifica las relaciones entre las variables observables -indicadores- con las variables latentes -conceptos teóricos o constructos-, mientras que el segundo evalúa la existencia y magnitud de las relaciones entre variables latentes (Barclay *et al.* 1995). Para establecer el modelo de medida se ha optado por establecer indicadores del tipo A -efecto o reflexivos- porque esas variables manifiestas u observadas se consideran causadas por los constructos latentes. La cuantía de variables latentes y manifiestas no se ha visto alterado a priori por restricciones muestrales pues el número de observaciones agrupadas (25) cumple con la heurística propuesta por Chin (1998); que considera que hay que tener una muestra 10 veces superior al número de sendas que llegan al constructo endógeno final.

Figura 3: Modelo estructural y de medida definitivo



A la hora de analizar la adecuación de dicho modelo de medida es preciso comprobar: la fiabilidad individual de cada indicador (FI), la validez convergente de los indicadores a la hora de asociarse a cada constructo (VC) y, por último, la validez discriminante (VD) (Hulland 1999) -Tablas 4 y 5-. Se consideran indicadores fiables todos aquellos superiores a 0,7 pues se justifica un 50% de la varianza común causada en cada constructo. Esto implica que hay más varianza explicada por la relación entre la variable latente y la observada que la debida al error de la varianza (Carmines y Zeller 1979). No obstante, en las etapas iniciales del desarrollo de las escalas de medida algunos autores defienden el relajo de tal norma hasta límites del 0,4 ó 0,5 (Ching 1998) pero sin olvidar que cargas demasiado bajas pueden sesgar la estimación de los parámetros (Nunnally 1978). Por todo ello, dado el objetivo del estudio, se ha tomado la decisión de eliminar todos aquellos indicadores reflectivos con cargas inferiores a 0,6. Así, para la escala de intención emprendedora se ha eliminado la variable observada Q3_F. Análogamente se han rechazado Q1_NoEz, Q1_E, Q1_\$ para la escala de actitudes hacia el autoempleo además de Q2_E, Q2_D, Q2_No\$, Q2_NoH y Q2_\$ para la escala de actitudes hacia el empleo por cuenta ajena (aunque todos los indicadores inicialmente presentan validez convergente; Alfa de Cronbach: [AEmpr]=0,8842 [Aempl]=0,9044 [IE]=0,4322).

Tabla 4: Fiabilidad y validez convergente del modelo de medida

MEmpr	VC	α	0,847	MEmpl	VC	α	0,891	AE	VC	α	1	
		CI	0,846			CI	0,881			CI	1	
Q1_In	FI	0,773		Q2_Ss	FI	0,709		Q3_E	FI	1		
Q1_O		0,704		Q2_NoId		0,742						
Q1_NoE		0,609		Q2_NoT		0,720						
Q1_F		0,613		Q2_NoI		0,645						
Q1_C		0,659		Q2_NoC		0,670						
Q1_I		0,779		Q2_N		0,612						
			Q2_R	0,667		CI	1					
			Q2_B	0,772		Q3_D	FI	1				

La validez convergente se puede medir tanto por medio del Alfa de Cronbach (α) como por la medida de consistencia interna (CI) de Fornell y Larcker (1981) aunque la interpretación de sus valores es similar y se considera aceptable un resultado de los test superiores a 0,7 (Nunnally

1978). Los valores obtenidos en el estudio cumplen esta norma, luego existe validez convergente entre las variables latentes y las manifiestas.

Para terminar con la validación del modelo de medida es preciso comprobar la validez discriminante, lo que nos permite verificar que las medidas de un constructo difieren de las medidas del resto de constructos del modelo. Siguiendo a Fornell y Larcker (1981), de la comparación de la varianza promedio extraída (AVE) con las correlaciones entre las variables latentes se puede confirmar la validez discriminante de los constructos propuestos (aunque es preciso destacar que la alta correlación observada entre los indicadores motivadores ha permitido validar el resultado sólo por un escaso margen).

Tabla 5: Validez discriminante del modelo de medida

Constructos	MEmpr	Mempl	AE	IE
MEmpr	1 (AVE= 0,480344)			
Mempl	0,683375	1 (AVE= 0,481172)		
AE	0,398795	-0,387652	1 (AVE=1)	
IE	0,461974	-0,454667	0,829424	1 (AVE=1)

Puesto que PLS trata de minimizar el error, maximizar la varianza explicada, no existe una medida de la bondad del ajuste global de las relaciones entre las variables latentes y la validez del modelo estructural ha de asegurarse mediante el examen de los valores R² de cada uno de los constructos endógenos del modelo, siendo un valor igual o superior a 0,5 considerado como aceptable. En la Figura 3, se puede apreciar que ambas variables latentes endógenas del modelo pueden considerarse que cumplen este criterio⁸ pero, para el caso de la Actitud Emprendedora, este ajuste está en los límites tolerables.

Una vez que se ha verificado la validez del modelo de medida y del modelo estructural se puede afirmar que las hipótesis planteadas se han contrastado; en la Figura 3 se indican los coeficientes path estandarizados [$\mu = 0$; $\sigma = 1$] que recogen el efecto de cada contraste⁹. Estos resultados son consecuentes con las teorías cognitivas del

⁸ Adicionalmente todos las sendas (paths) poseen valores de la T de Student superiores a 1,96.

⁹ Aún así es preciso tener en cuenta que la aproximación PLS sustituye la noción de causalidad por la de predictibilidad (Falk y Miller 1992).

comportamiento. Así, la tercera hipótesis ratifica una vez más que la conducta (creación de una empresa) precisa un primer impulso inicial (intención emprendedora) formado por las valoraciones que el individuo realiza sobre la idoneidad de tal conducta (actitud emprendedora) [H_3 : $B = 0,829$; $p < 0,001$]. Esas valoraciones son fruto de un conjunto de creencias diversas, que actúan como motivadores iniciales de la conducta, y que los resultados permiten concluir que se pueden agrupar en dos categorías: motivadores iniciales o atractivo del autoempleo [H_2 : $B = 0,533$; $p < 0,001$] y motivadores iniciales o atractivo del empleo por cuenta ajena [H_1 : $B = -0,137$; $p < 0,001$].

4. CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

4.1. Conclusiones

En la literatura sobre motivación emprendedora tradicionalmente se han considerado diversos elementos estructurales internos, predominantemente creencias, objetivos e intereses. Pero, independientemente del tipo concreto estructural sobre el que se ha medido el fenómeno, también se aprecia que todos ellos han sido seleccionados considerando que forman parte de una única dimensión intrínseca al hecho de convertirse en empresario. De esta forma la motivación emprendedora estaría formada por todos aquellos rasgos estructurales internos asociados a ser empresario y de su mayor o menor valoración por el individuo surge una mayor o menor motivación hacia convertirse efectivamente en empresario (emprendedor será entonces quien tenga valoraciones positivas de las consecuencias de crear una empresa y viceversa).

La evidencia empírica muestra un relativo escaso interés emprendedor de los individuos, ¿significa esto, según lo recién citado, que la figura del emprendedor es abrumadoramente denostada?. Tal evidencia empírica, por ejemplo de paneles como los del GEM o el Eurobarómetro, sí muestra el escaso interés e incluso una relativa baja valoración de la figura del emprendedor pero no tan acusada como para justificar tasas finales de motivación tan bajas. Es por ello que el estudio ha tratado de responder a preguntas que intuitivamente aparecen: ¿hay casos en los que alguien con valoraciones iniciales positivas hacia la actividad emprendedora puede decidir no convertirse en empresario?,

¿existen factores ajenos al hecho de convertirse en emprendedor que afecten a su atractivo motivador?.

Los resultados muestran que sí existen factores ajenos y que se relacionan con el coste de oportunidad de desarrollar una carrera profesional como empresario, con la opción alternativa de ser un empleado por cuenta ajena. Los elementos estructurales internos intrínsecamente asociados con el hecho de ser un empleado también influyen, en este caso negativamente, en la valoración del atractivo de convertirse en empresario. La no existencia de espíritu emprendedor no procede únicamente de valoraciones negativas sobre la actividad emprendedora sino que aún en el caso de la existencia de valoraciones positivas esos valores se ven minorados por la valoración del atractivo de ser empleado, de manera que la opción final preferida no sea el autoempleo.

Desde un punto de vista práctico, se puede plantear que las políticas de estímulo de la actividad emprendedora deberían tener en cuenta que no exclusivamente los ciudadanos con actitudes negativas hacia el autoempleo rechazan crear empresas. Dado que el atractivo del empleo por cuenta ajena es otro determinante adicional significativo, los programas de educación para el fomento del espíritu emprendedor podrían ser más efectivos si la ponderación de las bondades de la actividad emprendedora se hiciese también en relación con los aspectos ajenos a la misma pero que fomentan el empleo por cuenta ajena (dado que no todos los motivadores funcionan de manera opuesta para ambos tipos de empleo).

4.2. Limitaciones

Debido a razones operativas de acceso a la información, este estudio comparte una limitación habitual en los estudios de motivación emprendedora: la mezcla de indicadores relacionados con distintas estructuras internas. Aunque para los objetivos del estudio, verificar la existencia de una estructura dual, es probable que esto no afecte a los resultados obtenidos (el modelo planteado explica un 68% de la varianza de la intención emprendedora) una primera manera de mejorar el conocimiento del fenómeno sería el tratamiento de los motivadores bajo una adecuada taxonomía de elementos estructurales (necesidades, emociones, creencias, valores, objetivos, intereses...). Así, quizá también se pueda mitigar el principal problema hallado en el modelo propuesto, la validez discriminante de los constructos motivacionales y su ajuste estructural aceptados por un escaso margen (a pesar de que la validez

convergente de cada escala, tanto inicialmente como tras estimar el modelo, era alta).

Otra explicación adicional de tal problema puede ser que, además de la clasificación de motivadores, haya variables observadas que reflejan extremos opuestos de un mismo estímulo o que los estímulos no tengan la misma importancia o se presenten en el mismo orden. Esto podría analizarse mediante la realización de estudios basándose en teorías concretas de motivación: bien sean de proceso, de contenido o una adecuada combinación de ambas (preferentemente con un enfoque multidisciplinar).

La muestra cumplía los requisitos de la aproximación utilizada y, aunque se podría haber llevado a cabo un remuestreo (por ejemplo, jackknife o, mejor aún, bootstrap), para los objetivos del estudio no era preciso una reespecificación muestral. No obstante, también quizá se pueda mejorar la validez predictiva del modelo mediante la réplica del estudio en muestras mayores.

La motivación es una conducta orientada a una meta, es un concepto esencialmente dinámico que supone la existencia de un impulso inicial a actuar y de unos impulsos posteriores que perseveren en la continuidad de la tarea hasta lograr el objetivo propuesto. Este estudio es estático, se limita a establecer la existencia de una estructura dual pero sólo en el momento inicial. Indudablemente es preciso realizar estudios longitudinales que analicen el potencial mantenimiento de esta estructura a lo largo de todo el proceso y la posible identificación de etapas o de variaciones en efectos motivadores.

BIBLIOGRAFÍA

- BAUMOL, W.J. (1993) "Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds", *Journal of Business Venturing*, vol. 8, nº 2, pp. 197-210.
- (2004) "Entrepreneurial Cultures and Countercultures", *Academy of Management Learning and Education*, vol. 3, nº 3, pp. 316-326.
- BARCLAY, D.; C. HIGGINS and R. THOMSON (1995) "The Partial Least Squares (PLS) Approach to Causal Modelling: Personal Computer Adoption and Use as Illustration", *Technological Studies*, vol. 2, nº 2, pp. 285-309.

- BROWN, T.E. & J.M. ULJIN (2004) *Innovation, Entrepreneurship and Culture: the Integration Between Technology, Progress and Economic Growth*. Cheltenham (Reino Unido): Edward Elgar Publishers.
- CARMINES, E.G. & R.A. ZELLER (1979) "Reliability and Validity Assessments", *Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences*, vol. 7, nº 07, Sage, Beverly Hills (EE. UU.).
- CARROLL, G. & E. MOSAKOWSKI (1987) "The Career Dynamics of Self-Employment", *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, nº 4, pp. 570-589.
- CHIN, W.W. (1998) "The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling". G.A. MARCOULIDES (ed.) *Modern Methods for Business Research*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, pp. 295-336.
- COMISIÓN EUROPEA (2004) *Flash Eurobarometer (160): Entrepreneurship*. Bruselas: Comisión Europea.
- COPE, J. (2005) "Toward a Dynamic Learning Perspective of Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 29, nº 4, pp. 373-374.
- CUERVO, A. (2003) "La creación empresarial: de empresarios y directivos". Enric GENESCÁ, David URBANO, Joan Lluís CAPELLERAS, Carlos GUALLARTE y Joaquín VERGÉS (2003) *Creación de Empresas: homenaje al profesor José María Veciana Vergés*. Barcelona: UAB, pp. 49-74.
- ECKHARDT, J. & S. SHANE (2003) "The Importance of Opportunities to Entrepreneurship", *Journal of Management*, vol. 29, nº 3, pp. 333-349.
- FALK, R.F. & N.B. MILLER (1992) *A Primer for Soft Modelling*. Akron (EE. UU.): University of Akron.
- FERNÁNDEZ, E. y B. JUNQUERA (2001) "Factores determinantes en la creación de pequeñas empresas: una revisión de la literatura", *Papeles de Economía Española*, nº 89/90, pp. 322-342.
- FERNÁNDEZ, W. y A. GARCÍA (2004) "Motivaciones y obstáculos en función de la experiencia empresarial del emprendedor", *Actas del XIV Congreso de la Asociación Científica de Economía y Dirección de Empresa (ACEDE)*, 19-21 septiembre, Murcia.
- FORNELL, C. y D.F. LARCKER (1981) "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error", *Journal of Marketing Research*, nº 18, pp. 39-50.
- GARTNER, W.B. (1989a) "«Who is an entrepreneur?» is the wrong question", *American Journal of Small Business*, vol. 13, nº 4, pp. 43-69.

- (1989b) "Some Suggestions for Research on Entrepreneurial Traits and Characteristics", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 14, nº 1, pp. 27-37.
 - (1990) "What Are We Talking About When We Talk About Entrepreneurship?", *Journal of Business Venturing*, vol. 5, nº 1, pp. 15-28.
- GENESCÁ, E.; D. URBANO, J.L. CAPELLERAS, C. GUALLARTE y J. VERGÉS (2003) *Creación de Empresas: homenaje al profesor José María Veciana Vergés*. Barcelona: UAB.
- HAIR JR, J.F.; R.E. ANDERSON, R.L. TATHAM y W.C. BLACK (1999) *Análisis multivariante* (5ª edición). Madrid: Prentice Hall.
- HORNADAY, R.W. (1992) "Thinking About Entrepreneurship: A Fuzzy Set Approach", *Journal of Small Business Management*, vol. 30, nº 3, pp. 12-23.
- HULLAND, J. (1999) "Use of Partial Least Squares (PLS) in Strategic Management Research. A Review of Four Recent Studies", *Strategic Management Journal*, nº 20, pp. 195-204.
- INSTITUTO DE EMPRESA (2004) *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo (2004) - España*. Madrid.
- LOW, M.B. & I.C. MCMILLAN (1988) "Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges", *Journal of Management*, vol. 14, nº 1, pp. 110-131.
- MCGRATH, R.G. (1999) "Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure", *Academy of Management Review*, vol. 24, nº 1, pp. 13-30.
- MARTÍNEZ, A. y O. URBINA (1998) "Emprendedores y empresas de alta tecnología: el caso de Aragón", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 7, nº 3, pp. 135-146.
- NAFFZIGER, D.W.; J.S. HORNSBY & D.F. KURATKO (1994) "A Proposed Research Model of Entrepreneurial Motivation", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 18, nº 3, pp. 29-42.
- NUNNALLY, J.C. (1978) *Psychometric Theory* (2nd ed.). New York (EE.UU.): McGraw Hill.
- REAL, J.C.; A. LEAL y J.L. ROLDAN (2006) "Aprendizaje organizativo y tecnologías de la información: influencia en el desarrollo de competencias distintivas tecnológicas y resultados empresariales", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 15, nº 4, pp. 9-32.
- REINOLDS, P.; N. BOSMA, E. AUTIO, S. HUNT, N. de BONO, I. SERVAIS, P. LÓPEZ-GARCÍA & N. CHIN (2005) "Global Entrepreneurship Monitor: Data

- Collection, Design and Implementation", *Small Business Economy*, vol. 24, n° 2, pp. 205-231.
- ROBICHAUD, Y.; E. MCGRAW & A. ROGER (2001) "Toward the Development of a Measuring Instrument for Entrepreneurial Motivation", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. Aug (6), n° 2, pp. 189-201.
- ROBINSON, P.; D. STIMPSON, J. HUEFNER & H. HUNT (1991) "An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 15, n° 4, pp. 13-31.
- RUBIO, E.A.; E. CORDÓN y A.L. AGOTE (1999) "Actitudes hacia la creación de empresas: un modelo explicativo", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, n° 3, pp. 37-51.
- SHANE, S. & S. VENKATARAMAN (2000) "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research", *Academy of Management Review*, vol. 25, n° 1, pp. 217-226.
- (2003) *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham (Reino Unido): Edward Elgar Publishers.
- ; E.A. LOCKE & C.J. COLLINS (2003) "Entrepreneurial Motivation", *Human Resource Management Review*, vol. 13, n° 2 (summer), pp. 257-279.
- SHAVER, K. & L.R. SCOTT (1991) "Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 16, n° 2, pp. 23-45.
- (1995) "The Entrepreneurial Personality Myth", *Business and Economic Review*, vol. 41, n° 2, pp. 20-23.
- STEVENSON, H.H. & J.C. JARILLO (1990) "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management", *Strategic Management Journal*, vol. 1, n° 1, pp. 17-27.
- VECIANA, J.M. (1989) "Características del empresario en España", *Papeles de Economía Española*, n° 39, pp. 19-36.
- (1999) "Creación de empresas como programa de investigación científica", *Revista de Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, n° 3, pp. 11-33.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Los artículos deben enviarse al Director de la Revista, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León, Campus de Vegazana, 24071 León.

La Revista entiende que los trabajos son originales, es decir, no han sido publicados con anterioridad o no están en proceso de publicación en otro lugar.

Los trabajos tendrán que ajustarse a las siguientes especificaciones:

- Mecanografiado a espacio sencillo por una sola cara y con márgenes de 3 cm. superior e inferior, izquierda y derecha.
- La extensión recomendable para los artículos se sitúa entre 15 y 20 páginas, incluidos gráficos, cuadros y bibliografía.
- Las páginas se numerarán de forma consecutiva, correspondiendo la primera al título, autor/es del trabajo y su dirección de contacto. La segunda, al título, un resumen del trabajo y las palabras clave, tanto en español como en inglés, que deberá tener una extensión máxima de 200 palabras. Se deben especificar de 3 a 10 palabras clave que den una idea rápida del contenido del trabajo y faciliten su informatización.
- El texto del trabajo comenzará en la tercera página y las secciones se enumerarán consecutivamente. Todos los diagramas, gráficos, tablas, cuadros o figuras irán debidamente insertados en el texto.
- Las referencias bibliográficas se incluirán ordenadas alfabéticamente al final del trabajo, y de forma cronológica en el caso de varios trabajos del mismo autor. La citación completa se hará en el siguiente orden:
 1. APELLIDO, Nombre del autor.
 2. Fecha de publicación (entre paréntesis).

3. Título completo del trabajo. En *itálica* cuando se trate de un libro y entre comillas si es un artículo.
 4. En caso de ser una revista, nombre de la misma, en *itálica*, seguido del número de volumen, fascículo y primera y última páginas.
 5. Finalmente, para los libros, figurará el lugar de la edición y la editorial.
- Las tablas y cuadros irán numerados consecutivamente con caracteres arábigos. Llevarán un encabezamiento conciso, similar al de las notas al pie, que explique los símbolos utilizados y permitan las aclaraciones necesarias.
 - Se deberán enviar tres copias impresas del trabajo así como el archivo del mismo en Word 6.0 ó versión superior, bien en un diskette (3 ½ alta densidad) o como fichero adjunto a un correo electrónico enviado a la dirección ulepec@unileon.es.

El Consejo de Redacción es el responsable final de la aceptación del trabajo, previo informe de los evaluadores, garantizando el anonimato tanto del autor como de los mismos.

La Dirección de la Revista acusará recibo de los originales y, recibido el parecer del Consejo Asesor, decidirá admitirlos en función de que respondan a la línea editorial de la misma y que cumplan las presentes normas.

Tras su admisión, los originales serán enviados a dos evaluadores anónimos expertos en el ámbito científico sobre el que traten. En caso de discrepancia en los informes, la Dirección podrá enviar el original a un tercer evaluador.

Los evaluadores podrán condicionar su informe favorable para la publicación a la realización de modificaciones que mejoren, a su juicio, el trabajo evaluado. Una vez recibidos los informes de los evaluadores, se rechazará o se admitirá el trabajo para su publicación en la revista.

Para obtener información adicional sobre la política editorial o la preparación de los manuscritos, deben ponerse en contacto con el Director de la Revista o Secretaria del Consejo de Redacción mediante correo electrónico dirigido a la dirección ulepec@unileon.es.