

Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires
Instituto de Investigaciones Contables “Profesor Juan Alberto Arévalo”

COMENTARIOS SOBRE LA PROPUESTA DE UNA "TEORÍA FUNDAMENTADA" DE LAS REVELACIONES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS

Trabajo presentado en el
12° Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del Área Contable
Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Secretaría de Investigación y Postgrado
Instituto de Investigaciones Contable, Universidad Nacional de Catamarca
Catamarca, 6 y 7 de julio de 2006

MARÍA DEL CARMEN RODRÍGUEZ DE RAMÍREZ

Dra. MARÍA DEL CARMEN RODRÍGUEZ DE RAMÍREZ

- Contadora Pública, F.C.E. – U.B.A.
- Posgrado en Ingeniería de Sistemas – F. de Ingeniería – U.B.A.
- Doctora de la Universidad de Buenos Aires – Área Contabilidad
- Profesora Asociada Regular del grupo de asignaturas Contables F.C.E. – U.B.A.
- Docente Investigadora categorizada 3
- Secretaria Técnica del Instituto de Investigaciones Contables “Prof. Juan Alberto Arévalo”, F.C.E. – U.B.A.

**COMENTARIOS SOBRE LA PROPUESTA DE UNA "TEORÍA FUNDAMENTADA"
DE LAS REVELACIONES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS**

SUMARIO

Palabras Clave

Resumen

1. Introducción

2. Una teoría "inductiva" fundamentada: el antecedente de Gibbins et al.

3. El aporte de Holland

4. Conclusiones

Bibliografía

PALABRAS CLAVE

**REVELACIONES CONTABLES - INVESTIGACIÓN CONTABLE - MÉTODOS EMPÍRICOS
TEORÍA INDUCTIVA FUNDAMENTADA – MÉTODO DE COMPARACIÓN CONSTANTE**

KEY WORDS

**CORPORATE DESCLOSURE - ACCOUNTING RESEARCH – EMPIRTCAL METHODS –
GROUNDED THEORY – CONSTANT COMPARATIVE METHOD**

Resumen

La comunicación de la información contable hacia el exterior de las organizaciones ha sido objeto de numerosas demandas de estudios empíricos que fundamenten diversas propuestas realizadas dentro del ámbito de la regulación y de la propia doctrina. Ello se ha hecho tradicionalmente con relación a la información financiera aunque, en la actualidad, el tema cobra especial importancia también en el ámbito de las revelaciones que las empresas realizan sobre los impactos micro y macro sociales de su accionar.

En la búsqueda de una temática interesante para discutir dentro de esta 12° edición del *Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del Area Contable*, sobre problemas referidos a la aplicación de métodos empíricos, hallamos una aproximación que nos pareció interesante en una investigación de Holland (2005). Así lo consideramos, tanto por el objeto de estudio de dicha investigación - las *revelaciones* o comunicaciones de información financiera hacia el exterior- como por las apreciaciones que el autor realiza sobre el método seguido para la construcción de la propuesta teórica.

De la investigación de Holland, así como de un antecedente que dicho autor toma como muy relevante realizado por Gibbins et al. (1990), extraemos los rasgos principales de una metodología inductiva de búsqueda de patrones para construir explicaciones teóricas de los fenómenos subyacentes, que se fundamentan en los datos de los casos analizados.

Entendemos que este enfoque de "teoría fundamentada", que se contrapone –en principio- con el tradicional "hipotético-deductivo", podría ser útil en nuestra disciplina en los primeros

intentos de abordar un problema particular. Ello, puesto que permitiría construir, en forma rigurosa, un vocabulario estandarizado y una plataforma teórica a partir de la cual podrían derivarse hipótesis de trabajo sobre determinados comportamientos para su contrastación posterior.

Los desarrollos teóricos sobre los comportamientos subyacentes en las "revelaciones financieras" realizadas por las empresas nos parecen un antecedente valioso para considerar en las investigaciones sobre cuestiones que, dentro del segmento microsocia, se vinculan con las comunicaciones a los distintos grupos de interés (*stakeholders*).

Rescatamos principalmente las referencias al "método comparativo constante" seguido para la búsqueda de patrones y el establecimiento de clasificaciones, y el concepto de "saturación teórica", como punto en el desarrollo de categorías conceptuales en el que no emergen nuevas propiedades, dimensiones o relaciones durante el análisis de casos adicionales.

Además, señalamos que la construcción que realizan los autores de los *Modelos-paradigmas* que integran y sintetizan la estructura teórica y permiten establecer relaciones funcionales que pueden formularse en términos de variables dependientes e independientes, se insertan en los planteos que venimos desarrollando dentro de proyectos que se están realizando en el Instituto de Investigaciones Contables de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Abstract

Reporting accounting information has been the subject of several demands of empirical studies in order to give a reasonable foundation to different regulatory and academic proposals. Those researchs on reporting -traditionally made in the financial segment- have acquired particular interest nowadays in other fields such as the disclosures made by organizations about their micro and macro social impacts.

In this 12^o edition of the National Meeting of Accounting University Researchers we discuss an empirical approach suggested by Holland (2005) about corporate disclosure of financial information which gives us an interesting insight on the methodology followed for theory construction.

From Holland research, and from a work by Gibbins et al. (1990) that the author takes as relevant, we extract the principal characteristics of an inductive methodology for pattern search that can be used to develop a theoretical explanation about the underlying phenomena of the cases under analysis.

We think that this "grounded theory", which differs from the traditional hypothetical deductive approach, could be useful in our field in the first stages of analysis of a particular problem because it would help us to establish a standardized vocabulary and a theoretical platform from which we could derive working hypothesis under different behaviours for their ulterior contrast.

1. Introducción

Desde hace tiempo, las cuestiones vinculadas con la comunicación de la información contable hacia el exterior de las organizaciones han venido siendo objeto de numerosas demandas de estudios empíricos que fundamenten diversas propuestas realizadas dentro del ámbito de la regulación y de la propia doctrina.

En la actualidad, el tema cobra especial importancia cuando se hacen cada vez más presentes las revelaciones de las organizaciones de los impactos micro y macro sociales de su accionar. Esto último, abarcando tanto las comunicaciones realizadas por exigencias normativas - escasas hasta el presente- como las voluntarias, para las que se han sostenido motivaciones que

cubren un rango que va desde las ligadas a la construcción de imagen, hasta las relacionadas con un compromiso genuino con la responsabilidad social.

En la búsqueda de una temática interesante para discutir dentro de esta 12° edición del *Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del Area Contable*, sobre problemas referidos a la aplicación de métodos empíricos, hallamos una aproximación que nos pareció interesante en la lectura de un trabajo de investigación del Profesor John Holland, de la Universidad de Glasgow, que apareció recientemente en una de las publicaciones contables anglosajonas de prestigio académico, como es *Accounting and Business Research*, cuyo título es "A grounded theory of corporate disclosure" (que traducimos "Una teoría fundamentada de las revelaciones empresariales").

Por un lado, la investigación de Holland se relaciona con un tema que nos parece controvertido, en tanto su foco está en las *revelaciones* o comunicaciones de información contable - en este caso limitada a la financiera - hacia afuera de las organizaciones. Por otra parte, creemos que resulta particularmente relevante para su discusión en este *Encuentro*, puesto que realiza varias apreciaciones sobre el método seguido para la construcción de la propuesta teórica.

Por lo expuesto, en el presente trabajo tomaremos como objeto de análisis la investigación de Holland, e iremos rescatando algunos aspectos de la misma vinculados con al aplicación de un método empírico particular para la construcción teórica. También, y en clara referencia a una fuente bibliográfica que el autor consideró como antecedente fuerte, recurriremos a una investigación de Gibbins et al (1990) que consultamos particularmente para los propósitos de esta presentación.

2. Una teoría "inductiva" fundamentada: el antecedente de Gibbins et al.

Gibbins et al., que encararon el tema de las revelaciones financieras de empresas medianas canadienses en los años 80, tras referirse a otros autores que realizaron elaboraciones sobre la "teoría fundamentada", aclaran:

Our approach to developing a structure for disclosure is based on grounded theory (...) An inductive theory is said to be "grounded" when it is developed based on field research explicitly designed to sample for the variability in a phenomenon. (Gibbins et.al, 1990:122)

que traducimos:

Nuestro enfoque para desarrollar una estructura para las revelaciones se basa en teoría fundamentada. Se dice que una teoría inductiva se halla "fundamentada" cuando se desarrolla sobre la base de investigación de campo especialmente diseñada para muestrear la variabilidad en un fenómeno.

Los autores llevaron a cabo entrevistas¹ con el propósito de:

- 1) desarrollar un vocabulario de *constructos* o construcciones teóricas y variables para describir los procesos de revelación
- 2) identificar relaciones entre estos *constructos* y variables.

Destacan que este método "de teoría fundamentada" ayuda a asegurar que las variables y las relaciones desarrolladas describen las experiencias de quienes toman las decisiones sobre

¹ Cada entrevista (se realizaron 20 con informantes que tenían distintas perspectivas, es decir, no solo CFOs y *controllers*, sino también consultores externos y analistas) comprendió un relevamiento (*experience survey*) y una entrevista focalizada (*focused interview*). El relevamiento proporcionó información sobre el rango de experiencias de revelación de los entrevistados y la entrevista focalizada suministró detalles de los procesos que provocaron revelaciones particulares. Además de las entrevistas, los investigadores fueron conformando un inventario de revelaciones disponibles públicamente realizadas por las empresas incluidas en las entrevistas.

revelaciones. Advierten, no obstante, que la medición de la utilidad predictiva del marco teórico resultante debe esperar más pruebas basadas en muestras más grandes. No obstante, en la sección 3.4, ofrecen ejemplos basados en datos secundarios recopilados independientemente para demostrar que el Marco por ellos desarrollado tiene potencial para fundamentar futuras investigaciones empíricas sobre revelaciones financieras.

A continuación traducimos y transcribimos el *Apéndice A* del trabajo de Gibbins et al. (1990:139-141) por considerar que resulta sumamente ilustrativo para los investigadores del área contable, en tanto describe los procedimientos empleados para el armado de la propuesta teórica. En el mismo, se enumeran los pasos que, siguiendo inducción analítica y métodos de teoría fundamentada, sirvieron para crear un *vocabulario* para la discusión de temas sobre revelaciones y para identificar relaciones aparentes. Los autores se basaron para ello en desarrollos metodológicos previos provenientes del campo de la sociología.

1. Seleccionar una de las transcripciones de entrevistas como el primer "caso" a analizar
2. Resaltar palabras o frases "significativas". Se entiende que es significativa la palabra o frase que captura en forma sucinta los aspectos del caso que pueden ser utilizados para comprender o explicar procesos/resultados/comportamientos. En este sentido existen dos tipos de frases que pueden ser consideradas significativas:
 - a) Las que son básicas dentro de los intentos realizados por el entrevistado para comprender los fenómenos
 - b) Las que el investigador ve como nexos o vinculaciones entre los casos o con conocimiento a priori.

Esta significatividad de determinadas frases cambiará a medida que el investigador analice las diversas transcripciones en forma iterativa. El uso de un método comparativo constante entre casos también asegura que los *constructos/* construcciones teóricas identificados no son aspectos inusuales o dramáticos de casos individuales.

3. Clasificar las frases resaltadas en categorías basadas en un sentido de similitud intuitivo. Esas categorías deben ser definidas empíricamente (basándose en frases específicas y refinadas para permitir una descripción rica del caso y la identificación de todas las variantes de una categoría).
- 3a. En forma paralela con este proceso, tomar nota de las relaciones que el investigador sospecha pueden existir en los datos. Estas pueden ser sugeridas explícitamente por un entrevistado o pueden emerger en forma inductiva a medida que el investigador trata de interpretar las transcripciones. Estas anotaciones serán útiles para desarrollar la estructura teórica (p. 7)
4. Identificar explícita y abstractamente los criterios utilizados para establecer las categorías desarrolladas. Desarrollar definiciones operacionales de las categorías.
5. En forma recursiva examinar las categorías acumuladas para identificar categorías más generales que permitirían combinar dos o más de los conjuntos definidos empíricamente.
6. Identificar categorías que son lógicamente posibles pero que no se encuentran en los datos (ej: inversiones, combinaciones, etc.)
7. Utilizar las "anotaciones de teoría" desarrolladas en 3 para identificar el incidente central del caso. En este estudio, éste será la información revelada pero, en cada caso, el tema de revelación real (cuadro 3) puede ser una variante de este tema (ej.: administrar las dependencias del mercado, implementar cultura corporativa o dependencias institucionales)
8. Identificar relaciones entre las categorías alrededor de este incidente. Esto puede disparar la necesidad de volver a los pasos anteriores para repensar categorías. Las categorías, relaciones y teoría que emergen deben poder defenderse en términos de los datos.
9. Asegurar que todas las ideas desarrolladas "encajan" en la teoría que se desarrolla. La teoría fundamentada debe explicar (dar razón de) la riqueza de los datos. El criterio de éxito es el realismo (aunque también se busca la economía)
10. Repetir de 1 a 9 para un segundo caso.
11. Comparar la estructura de la teoría y los *constructos/* construcciones teóricas desarrollados en el caso 1 a los del caso 2. Identificar situaciones en los que los últimos se contradicen. Desarrollar una explicación de esta contradicción (redefinir la teoría o la categorización para explicar la aberración)
12. Identificar situaciones donde la teoría emergente predice acontecimientos y no se encuentra ninguno. Identificar factores involucrados en esta situación y modificar la teoría para explicar la anomalía **(El paso 12 se ha agregado para abordar directamente el peligro de que conceptos desarrollados a través de la inducción analítica puedan sobre-interpretar datos si surgen solo de situaciones en donde los fenómenos relevantes están presentes. Este paso alivia este problema:**

- a) examinando casos en los que la decisión de no revelar fue tomada (explícitamente en algunos casos pero implícitamente como alternativas desperdiciadas en la mayoría) y
- b) examinando recursivamente las implicancias de la teoría emergente para identificar casos donde el proceso varía de las predicciones.)

13. Repetir pasos 1 a 12 para cada caso restante (método comparativo constante)

14. Un miembro del equipo de investigación lleva a cabo los pasos 1 a 13. Las categorías o relaciones resultantes son después "auditadas" por otros miembros del equipo de trabajo para asegurar la validez de los conceptos y de la estructura teórica como representaciones de los datos.

15. Circularizar un borrador del análisis resultante y de las propuestas teóricas a todos los informantes para contrastar la validez de la estructura teórica.

Los autores utilizan los datos de las entrevistas (casos) para elaborar un "Marco de las revelaciones financieras empresariales", tal como se señala a continuación:

Plantean que las empresas desarrollan una preferencia estable interna, bidimensional, para administrar las revelaciones:

- a) La primera dimensión resulta en una aceptación aparentemente acrítica de las reglas y normas;
- b) La segunda, en una propensión a buscar ventajas específicas para la empresa a través de la forma en que se realizan e interpretan las revelaciones. Esta preferencia parece desarrollarse como resultado de factores de mercado y de factores específicos de cada empresa (como la política interna).

Los atributos a revelar que se manejan incluyen la propia información y su oportunidad e interpretación. La estructura, tanto en la propia organización y en las demandas externas de información, tiene una importante influencia en las salidas de revelaciones, como también la tienen los mediadores y consultores externos, las oportunidades que se perciben y las normas aplicables en la situación puntual.

Las salidas de revelaciones que las empresas tratan de manejar constituyen las *variables dependientes* del modelo. Se establecieron las siguientes 6 categorías:

- *conjunto tipificado* de informaciones a revelar;
- *contenido específico* de revelaciones;
- *redundancia* (derivada de la difusión de subconjuntos de información particulares a través de múltiples medios y/o a diferentes destinatarios);
- *oportunidad* de las revelaciones (incluyendo tanto las favorables como las desfavorables)
- interpretaciones *ex ante* (por ejemplo, a través de la *Discusión por parte de la Gerencia* que acompaña a los estados financieros y las distintas estrategias para ubicar la información de manera de resaltar y ocultar distintos aspectos);
- interpretaciones *ex post* (en respuesta a las interpretaciones realizadas por los analistas de información financiera proporcionada con anterioridad)

Las *variables independientes*, que influyen en el conjunto de salidas de revelaciones citadas *supra*, se estructuran en las siguientes 5 categorías:

- *posición empresarial* sobre revelaciones: es la preferencia relativamente estable sobre cómo administrar las revelaciones. Se identificaron 2 dimensiones: el *ritualismo* (propensión a adhesión acrítica de normas) y el *oportunismo* (propensión a la búsqueda de ventajas específicas a través de las revelaciones);
- *antecedentes* de la posición empresarial sobre revelaciones: éstos son tanto *internos* (historia de la empresa: tradición y aprendizaje, estrategia empresarial, política interna) como *externos* (institucionales y de mercado);
- *temas específicos de revelaciones de la empresa*, ya sea por exigencias externas como por procedimientos normalizados establecidos internamente;
- *consultores y asesores externos*

- *estructura* (tanto *interna* como *externa*)

3. El aporte de Holland

La teoría desarrollada por Gibbins et al. en los 80 así como otros trabajos de campo llevados a cabo por Holland en forma independiente y con otros investigadores, llevó a este autor a explorar la posibilidad de que dicha teoría pudiera explicar el comportamiento empresarial relacionado con las revelaciones de las grandes empresas que operan en Londres como centro financiero internacional. Se da en este caso una cuestión que consideramos de suma importancia, puesto que se introduce en este trabajo la temática relativa a la información *cualitativa*. Esto, debido a que varias investigaciones señalaban que las revelaciones privadas eran el medio principal a través del cual las empresas exteriorizaban información cualitativa sobre intangibles y que los administradores de fondos conferían mucha relevancia a la misma información sobre los intangibles y sobre factores cualitativos para la valuación de las empresas.

La pregunta de investigación

En la idea de elaborar un Marco que avanzara la teoría previa, y proporcionara algunos elementos que permitieran abordar lo que considera la “ nueva e intensificada asimetría de la información que existe en el corazón de las crisis de revelación y valuación observadas en los mercados financieros en el período 1997-2003”, el autor parte de la siguiente pregunta:

¿Cómo revelan información en forma voluntaria las grandes empresas de UK a través de canales privados y públicos y cómo esta experiencia de aprendizaje cambia su comportamiento sobre las revelaciones?

El estado actual del conocimiento sobre el tema

Al plantear el estado actual del conocimiento sobre el tema, Holland señala que, si bien varios autores han realizado investigaciones sobre qué es lo que impulsa las revelaciones², son pocos los trabajos en que se observe directamente a la gerencia para intentar explicar el comportamiento y desarrollar modelos más complejos de revelaciones. Indica como excepción el trabajo de Gibbins que presentamos en **2** y algunas investigaciones por él desarrolladas. Puesto que varias investigaciones señalaban que las revelaciones privadas eran el medio principal a través del cual las empresas exteriorizaban información cualitativa sobre intangibles y que los administradores de fondos conferían mucha relevancia a la información sobre los intangibles y sobre factores cualitativos para la valuación de las empresas, extendieron el campo de la investigación para abarcar el papel de la información cualitativa (tanto sobre activos tangibles como sobre intangibles) dentro del tema más abarcativo referido al comportamiento sobre las revelaciones.

Métodos de investigación

Considerando las investigaciones previas y la naturaleza de las preguntas de investigación sobre revelaciones (que requieren aproximarse a los fenómenos tanto como sea posible para recopilar datos sobre los elementos de revelación primarios y cómo los mismos se encuentran vinculados), siguió un enfoque de teoría fundamentada para procesar los datos de los casos.

² Han estudiado, por ejemplo, el rango de influencias sobre la oportunidad, el contenido y la calidad de las revelaciones (Shipper, 1989), los incentivos que tiene la gerencia para revelar información (Revsin, 1991) o la manera en que las empresas pueden diseñar e implementar una estrategia de revelaciones (Lev, 1992)

Holland cita a Locke (2001), quien indica que la investigación de teoría fundamentada se ocupa del descubrimiento de teoría y conocimiento a través de un proceso iterativo entre los datos y los *constructos*/ construcciones teóricas emergentes. Así, esta metodología inductiva de búsqueda de patrones permite que el investigador desarrolle una explicación teórica de los fenómenos subyacentes y que fundamente tal explicación en los datos de los casos analizados.

La investigación se llevó a cabo en dos etapas:

1. Recopilación de datos de archivo sobre revelaciones empresariales de cada compañía tomada como caso

Antes de las entrevistas, se recopilaron directamente de la empresa:

- los estados financieros más recientes,
- anuncios públicos y
- presentaciones a analistas

Fuentes basadas en la web constituyeron fuentes de archivos importantes durante 1997-2000. Los anuncios públicos se identificaron de una variedad de fuentes, incluyendo a la empresa y la Bolsa de Londres

Medios como el *Financial Times* se encontraron disponibles en bases de datos

2. Realización de entrevistas con gerentes de 25 empresas de UK en el período Agosto a noviembre de 2000. Las empresas de UK representaban los sectores 20FT. La muestra se conformó con:

- 22 empresas ubicadas dentro del grupo FTSE 100
- 2 empresas ubicadas dentro del grupo FTSE 101 a FTS 200
- 1 empresa ubicada dentro del grupo FTS 201 a FTS 250

20 de las empresas consideradas, ya habían sido entrevistadas ampliamente sobre prácticamente los mismos temas desde 1993 a 1997 (Holland 1998) y formaban un conjunto de datos de archivo sobre el contenido de la agenda de revelaciones privadas.

Muestra - Justificación de composición y tamaño

Se indica que, aunque la muestra de empresas contenía una proporción relativamente alta de FTSE 100, el propósito no era proporcionar "generalización estadística" -como en investigaciones hipotético-deductivas más convencionales- sino generar suficientes casos de empresas para crear las condiciones para la *saturación teórica*³. Señala que, en investigaciones fundamentadas previas (Holland, 1998), similares tamaños de muestras habían resultado suficientes para producir datos de casos con repetición continua del mismo tipo de *narrativas* sobre revelaciones.

Muestra - Justificación de elección de entrevistados y duración de entrevistas

Se entrevistaron solamente a gerentes senior y, por el poco tiempo con que contaban, se restringió la duración de las entrevistas a períodos de una hora y media a dos horas en cada empresa. Se siguieron, para esta selección, resultados de investigaciones previas que indicaban que las comunicaciones financieras a los mercados de acciones se halla en manos de un grupo pequeño y cerrado que incluye: director, CEO, CFO y especialistas en comunicaciones financieras.

³ Para este concepto de *saturación teórica*, el autor sigue a Strauss y Corbin (1998:143) que lo caracterizan como el punto en el desarrollo de categorías en que no emergen nuevas propiedades, dimensiones o relaciones durante el análisis.

Justificación de preguntas a realizar a los entrevistados

Se elaboraron preguntas semi-estructuradas, con la ayuda de investigaciones fundamentadas previas, para permitir que los participantes interpretaran y describieran los fenómenos a su manera.

Debido a la sensibilidad de la temática, no se grabaron las entrevistas y los casos confidenciales se prepararon dentro de las 24 horas a partir de notas detalladas tomadas durante las entrevistas con ejecutivos principales.

Justificación del foco

Se pidió a los gerentes que discutieran su comportamiento con relación a las revelaciones efectuadas a los administradores de fondos y a otros agentes en el mercado de información. Es decir, el foco estuvo en las revelaciones en este contexto común para las empresas listadas, y no se abordaron las revelaciones específicas requeridas por reguladores sectoriales.

Estrategias para validar y otorgar confiabilidad

Para contrarrestar amenazas a la validez y confiabilidad mientras se recopilaban datos en el estudio de campo, se realizaron contra-pruebas entre los datos de las entrevistas y las fuentes de archivos, toda vez que éstas estuvieran disponibles. Además, los casos múltiples permitieron explorar cómo las otras empresas vieron algunos acontecimientos relacionados con las revelaciones de una empresa bajo análisis. El hecho de que el autor estuviera realizando un trabajo de investigación paralelo con administradores de fondos durante el mismo período, le ofreció oportunidades para testear las visiones empresariales sobre el contenido de las revelaciones, el comportamiento y los procesos de retroalimentación. Estas comprobaciones revelaron *constructos* similares de historias empresariales y *benchmarks*.

Durante las etapas de procesamiento de las entrevistas se compararon las respuestas de varios sujetos, se establecieron muestras, se codificaron y se compararon entre sí utilizando el *método de comparación constante* recomendado por Strauss y Corbin (1998), autores a los que sigue en esta investigación cualitativa.

Holland utilizó el muestreo hasta alcanzar la saturación teórica que, como se indicó anteriormente, se da cuando nueva información produce muy poco o ningún cambio a los códigos o categorías conceptuales identificadas.

Los códigos resultantes se chequearon después para demostrar que estaban relacionados con las citas originales y, por lo tanto, proporcionaban fundamentación (*grounding*). Posteriormente, se utilizaron redes de códigos refinadas para sugerir *constructos* / construcciones teóricas y mapas asociados de elementos causales para armar una teoría de revelaciones empresariales en el contexto del mercado de la información.

La construcción del *Modelo-paradigma*

El marco teórico de la teoría fundamentada del comportamiento sobre revelaciones financieras se presenta como un "modelo - paradigma" (*paradigm model*). Se trata de un instrumento analítico conceptual (*conceptual analytic device*) para organizar datos y para integrar estructura con proceso y para reseñar la teoría fundada del comportamiento sobre revelaciones. Si bien se utilizan citas de los casos para ilustrar los elementos "a través de las voces de los entrevistados" y así fundamentar la teoría explícitamente en los datos de los casos, no debemos olvidar que el modelo es un "resultado" agregado de esos resultados detallados que se encuentran en las entrevistas de las empresas caso.

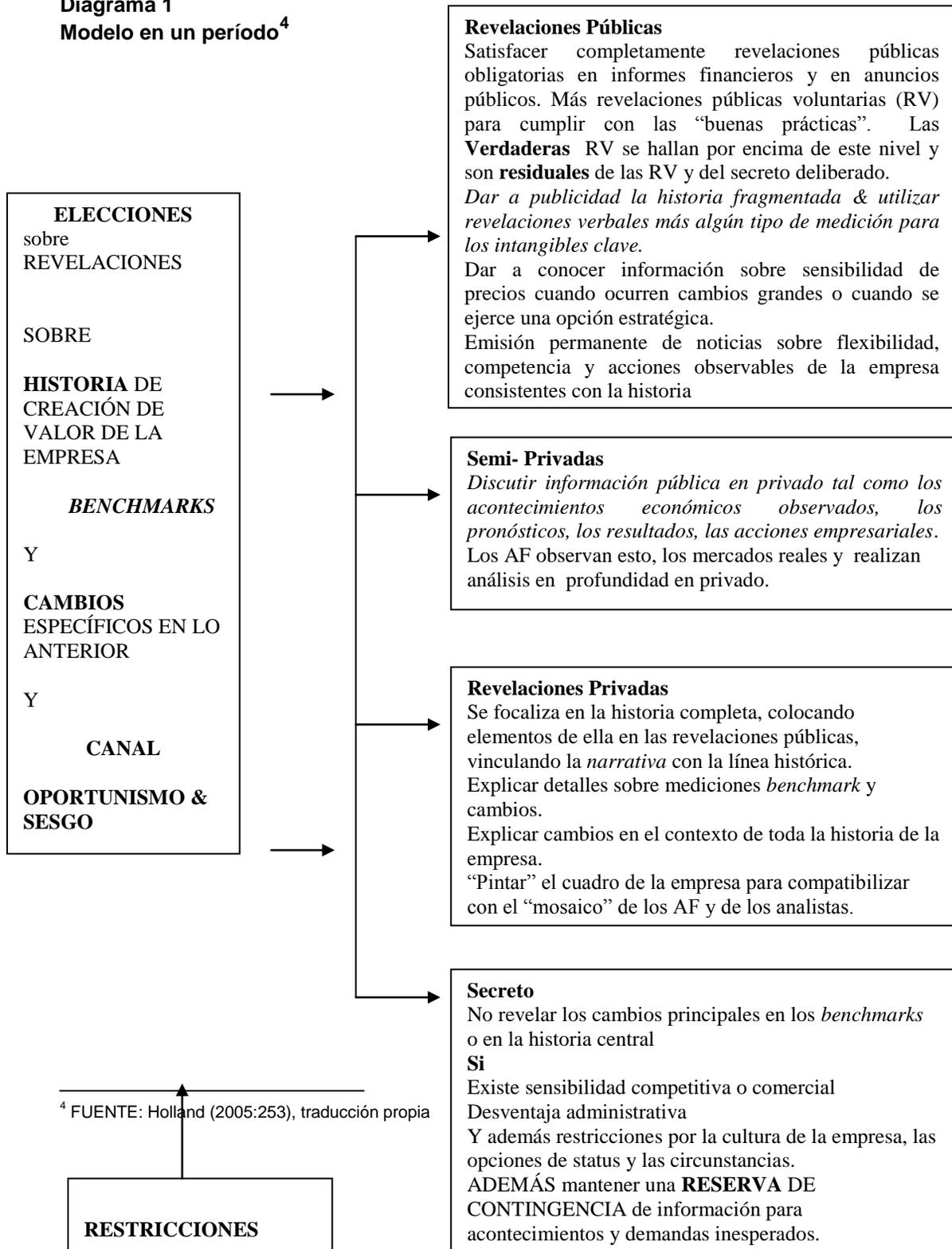
En el **Diagrama 1** (Holland, 2005:253) se exteriorizan las elecciones corporativas dinámicas entre la revelación pública y privada y el secreto en la estrategia de acción inicial y cómo esas elecciones reflejan las restricciones. Se indica que en centro de tales elecciones se

encuentran conceptos relacionados con la "asimetría de la información", los "contratos de agencia" y los cálculos de costo beneficio.

La explicación es formulada por Holland (2005:256), tomando los antecedentes teóricos de Healey y Palepu (2001), de la siguiente forma:

En los contratos implícitos o en el comportamiento de relaciones observado en los casos, el objetivo era usar las revelaciones (y el secreto) públicas y privadas para resolver la asimetría de información pública y privada, sujeto a la satisfacción negociada de costo-beneficio entre la gerencia de la empresa y los principales administradores de fondos.

Diagrama 1
Modelo en un período⁴



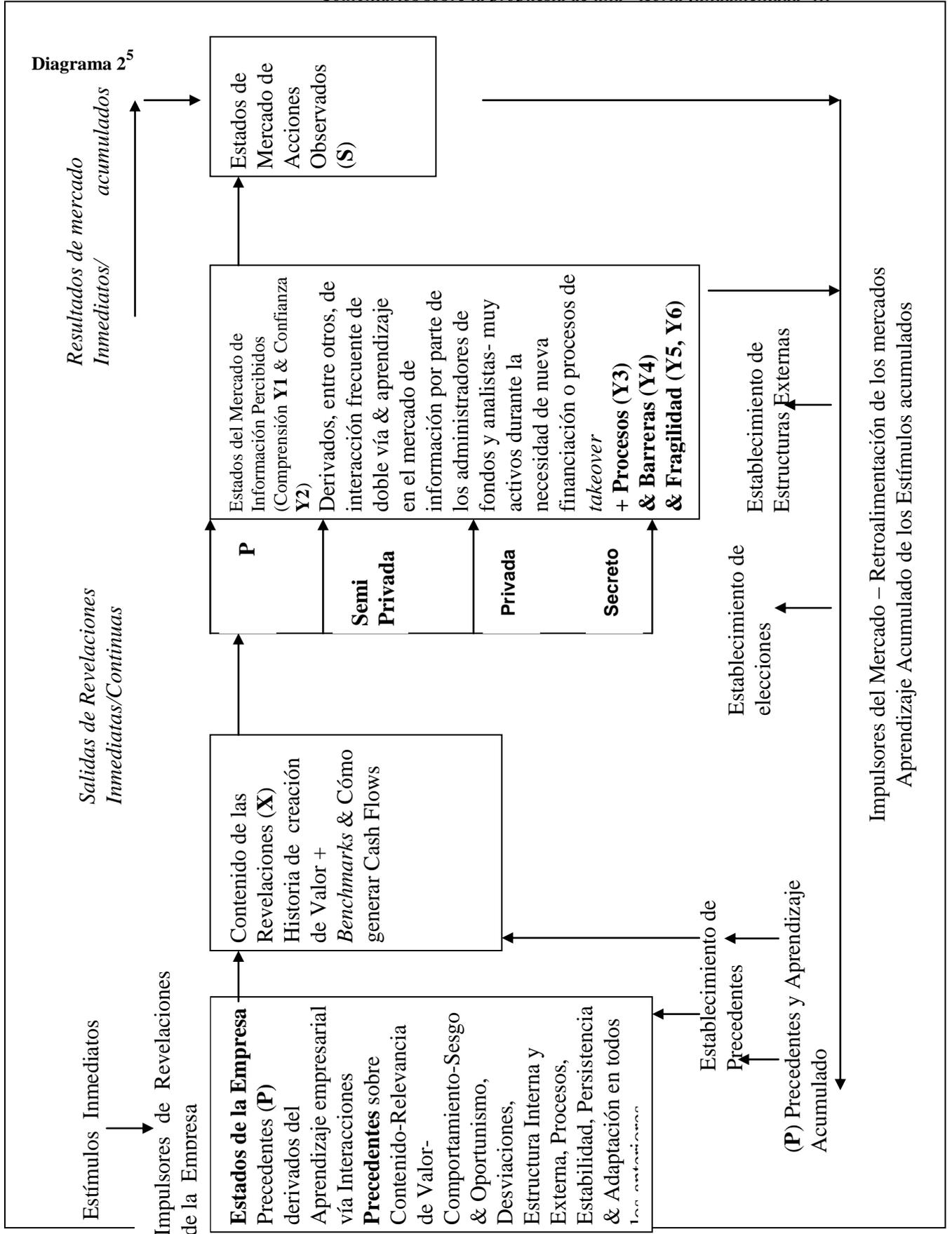
El **Diagrama 2** (Holland, 2005:263) ilustra las interacciones más amplias. Indica cómo la historia o la narrativa de la creación de valor empresarial (**X**), combinada con información *benchmark* sobre el rol de los principales intangibles, resultó central para este comportamiento empresarial. El modelo abarca el aprendizaje sobre las revelaciones corporativas y el desarrollo de precedentes. Exterioriza sintéticamente el conjunto total de interacciones y resultados.

Holland (2005:264) señala las siguientes ecuaciones principales implícitas en este diagrama:

- Los estados de comprensión (**Y1**) y de confianza (**Y2**), y los Procesos (**Y3**) fueron funciones, entre otros, de [Historia de la empresa (**X**), Precedentes (**P**), Interacciones y Barreras (**Y4**)]
- La fragilidad de los estados de comprensión y la confianza fue una función, entre otros, de [circunstancias de la empresa (**Y5**) y del mercado (**Y6**)]
- Los estados del mercado (**S**) fueron una función, entre otros, de [**Y1**, **Y2**, fragilidad e historia de la empresa)
- Los Precedentes (**P**) fueron una función, entre otros, del aprendizaje de la empresa a lo largo del tiempo sobre todo lo señalado supra

El autor destaca que el **D2** ilustra **las interacciones, estructuras y resultados de mercado percibidos** en el modelo de teoría fundamentada y revela las similitudes con el modelo identificado en Gibbins et al. (1990) que se enumeran a continuación:

- los estados aprendidos por las empresas contribuyen a la conformación de *precedentes* o preferencias de revelación sobre contenido, comportamiento y estructura;
- los precedentes han sido reconocidos, en parte, como determinados por previos aprendizajes interactivos, retroalimentación y por estímulos de los mercados financieros, revelando así el papel conjunto que juegan éstos como entrada-salida en la revelación;
- las estructuras internas y externas fueron componentes principales;
- los estímulos se producen en forma de estímulos inmediatos y de estímulos acumulativos, contribuyendo ambos al aprendizaje empresarial;
- el oportunismo, las políticas, las estructuras y los procesos tienen un énfasis similar y ambos estudios demostraron relaciones causales potenciales entre estos componentes.



⁵ FUENTE: Holland (2005:263), traducción propia

Señala Holland que los resultados de la investigación comienzan a diferir cuando se analizan comportamientos y estructuras específicas situadas en contextos muy diferentes. En UK, esas diferencias particulares incluyeron:

- la importancia del proceso de creación de valor de la empresa; de los intangibles; de las elecciones entre público, privado y secreto; de la "historia" y el *benchmarking*; de la estructura externa en el mercado de la información y de la naturaleza continua de las revelaciones;
- la prominencia de estados de comprensión y confianza (resultados de mercado) percibidos y del consenso sobre revelación, de las barreras y la fragilidad;
- la importancia de los precedentes en la mejora de los estados de comprensión y confianza, con la consiguiente reducción de los efectos de las barreras y el desarrollo de una respuesta rápida a la fragilidad percibida.

Considera que las diferencias entre los estudios pueden ser atribuidas a:

- los contextos de decisión tan diferentes (Ciudad de Londres) para los participantes en el estudio
- las diferencias en la importancia de los intangibles en la creación de valor
- el foco en empresas grandes de UK
- la influencia de el período 1997-200 punto.com

Concluye que el modelo de Gibbins et al. y el presente estudio sugieren que puede existir un modelo común subyacente para la revelación a través de los diferentes contextos, aunque no deja de señalar que el modelo propuesto es, posiblemente, una sobre simplificación que no cubre todas las interacciones posibles y no reconoce los temas conjuntos de la fragilidad y la sensibilidad.

4. Conclusiones

Nuestro objetivo ha sido extraer de los trabajos de investigación analizados los rasgos principales de una metodología inductiva de búsqueda de patrones para construir explicaciones teóricas de los fenómenos subyacentes, que se fundamentan en los datos de los casos analizados.

Entendemos que este enfoque de "teoría fundamentada", que se contrapone –en principio– con el tradicional "hipotético-deductivo", podría ser útil en nuestra disciplina en los primeros intentos de abordar un problema particular. Ello, puesto que permitiría construir, en forma rigurosa, un vocabulario estandarizado y una plataforma teórica a partir de la cual podrían derivarse hipótesis de trabajo sobre determinados comportamientos para su contrastación posterior.

Los desarrollos teóricos sobre los comportamientos subyacentes en las "revelaciones financieras" realizadas por las empresas nos parecen un antecedente valioso para considerar en las investigaciones sobre cuestiones que, dentro del segmento microsocioal, se vinculan con las comunicaciones a los distintos grupos de interés (*stakeholders*).

Rescatamos principalmente las referencias al "método comparativo constante" seguido para la búsqueda de patrones y el establecimiento de clasificaciones, y el concepto de "saturación teórica", como punto en el desarrollo de categorías conceptuales en el que no emergen nuevas propiedades, dimensiones o relaciones durante el análisis de casos adicionales.

Además, la construcción del Modelo-paradigma que integra y sintetiza la estructura teórica y permite establecer relaciones funcionales que pueden formularse en términos de variables dependientes e independientes, se inserta en los planteos que, dentro del proyecto UBACyT E016 denominado "*Intensificación del uso de los modelos en Contabilidad*" dirigido por el Dr. García Casella, desarrollamos dentro del Instituto de Investigaciones Contables de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Así también, la propuesta de consideración de este antecedente para las investigaciones relacionadas con las comunicaciones de las organizaciones en el segmento "microsocial" se encuentra dentro del

campo del actual proyecto UBACyT E024 *"Desarrollo de la Contabilidad Social: Macro y Micro"*.

5. Bibliografía

GARCÍA CASELLA, C.L (Director), RODRIGUEZ de R, M.C (Codirectora) et al. (2001): **Elementos para una Teoría General de la Contabilidad**, Ed. La Ley, Buenos Aires, junio.

GARCÍA CASELLA, C.L (Director), RODRIGUEZ de R, M.C (Codirectora) et al. (2002): **Hacia un incremento en la modelización contable**, Ediciones cooperativas, septiembre.

GARCÍA CASELLA, C.L (Director), RODRIGUEZ de R, M.C (Codirectora) et al. (2004): **Modelos Contables con Método Científico**, Ediciones cooperativas, septiembre.

GIBBINS, M., RICHARDSON, A. & WATERHOUSE, J. (1990): "The Management of Corporate Financial Disclosure: Opportunism, Ritualism, Policies, and Processes", *Journal of Accounting Research*, Vol. 25, N° 1, Spring, p. 121-143.

HOLLAND, J. (2005): "A grounded theory of corporate disclosure", *Accounting and Business Research*, Vol. 35, N° 3, p. 249-267.

