

ISSN 0121-5337

Revista **Visión Contable 12**

Publicación de la Facultad de Contaduría Pública Universidad Autónoma Latinoamericana - UNAULA

 Ediciones
UNAULA

Visión Contable

Visión Contable



La *Revista Visión Contable* es una publicación académica que tiene como propósito difundir las reflexiones, construcciones o avances de la disciplina contable. La *Revista Visión Contable* es un espacio para la socialización del conocimiento y las ideas de los autores, por ello es, a su vez, un escenario para motivar la discusión y el debate en torno a los diversos ámbitos disciplinares de la contabilidad. Las ideas, conceptos y argumentos expresados en cada uno de los artículos son responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen a la Facultad ni a la Universidad.

Revista Visión Contable N° 12
Enero-Diciembre de 2014
ISSN 0121-5337

Revista de la Facultad de Contaduría Pública
Universidad Autónoma Latinoamericana – UNAULA
Edición: Fondo Editorial UNAULA

Rector

JOSÉ RODRIGO FLÓREZ RUIZ

Vicerrectora Administrativa

CARMÉN ALICIA ÚSUGA

Vicerrectora Académica

CLAUDIA PATRICIA GERRERO ARROYAVE

Director Centro de Investigaciones UNAULA

CARLOS ARTURO SANDOVAL

Decano Facultad de Contaduría Pública

ALEJANDRO MEJÍA DÍAZ

Director editorial Revista Visión Contable

JHON HENRY CORTÉS JIMÉNEZ

Gestor(a) editorial

MIRYAM DEL ROSARIO HENAO ZAPATA

Revisión de redacción y estilo

ANA AGUDELO DE MARÍN

Comité Científico Internacional

ANTHONY TINKER – Baruch College at the City University of New York

PABLO ARCHEL DOMENCH – Universidad Pública de Navarra

FRANCISCO CARRASCO FENECH – Universidad Pablo de Olavide – Universidad de Sevilla

CARLOS LARRINAGA GONZÁLEZ – Universidad de Burgos

Comité Científico Nacional

FABIOLA LOAIZA ROBLES – Universidad de la Salle

JAIRÓ ALONSO BAUTISTA – Universidad Santo Tomás

HÉCTOR JOSÉ SARMIENTO RAMÍREZ – Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid

MARCO ANTONIO MACHADO RIVERA – Universidad de Antioquia

HERNÁN CARLOS BUSTAMANTE – Universidad Autónoma Latinoamericana

Autores

VALÉRIO NEPOMUCENO – Brasil

LILIANA FERNÁNDEZ LORENZO, ELSA LARRAMENDY, PAMELA TELLECHEA – Argentina

MARÍA EUGENIA DE LA ROSA LEAL – México

KLEFFERSON DOUGLAS XAVIER DE ARAUJO & ORLEANS SILVA MARTINS – Brasil

CARLOS EDUARDO CASTAÑO RÍOS, PAOLA ANDREA REINOSO SÁNCHEZ, JAHIR ALBERTO ZAPATA

GALLO, JOHN JAIRO DEL RÍO AGUIRRE – Colombia

JORGE HERNÁN LÓPEZ MARTÍNEZ – Colombia

LUISA MARÍA MORELL GONZÁLEZ, LÁZARO J. BLANCO ENCINOSA, ROBERTO DÍAZ PÉREZ – Cuba

FRANCISCO F. BORRÁS ATIÉNZA, CONCEPCIÓN E. RODRÍGUEZ MACHADO – Cuba

CECILIA RITA FICCO, PAOLA B. BERSÍA, JOSÉ IGNACIO AIZPEOLEA, JUAN MATEO RENAUDO – Argentina

Evaluadores

EDISON FREDY LEÓN PAIME – Colombia

FERNANDO GUTIÉRREZ HIDALGO – España

DIEGO ALEJANDRO PERALTA BORRAY – Colombia

GERSON JAVIER PÉREZ VALVUENA – Colombia

ARMANDO MIGUEL CASAL – Argentina

FABIOLA LOAIZA ROBLES – Colombia

YAISMIR ADRIANA RIVERA ARRUBLA – Colombia

CARLOS FREDY MARTÍNEZ – Colombia

WERNER VON BISCHHOFFSHAUSEN W. - Chile

Universidad Autónoma Latinoamericana

Facultad de Contaduría Pública

Carrera 55 N° 49-51

Tel. (57) (4) 511 21 99 Ext. 203

Medellín

Colombia

www.unaula.edu.co

revista.visioncontable@unaula.edu.co

Contenido

Presentación Editorial.....	13
¿IFRS para quién?	15
Valério Nepomuceno	
Investigación empírica descriptiva de informes socio-ambientales: su comparabilidad.....	38
Liliana Fernández Lorenzo; Elsa Larramendy; Pamela Tellechea y colaboradores	
La transparencia contable de la gestión.....	78
María Eugenia De la Rosa Leal	
Estructura de propiedad y estructura de capital: un análisis de esta relación en el mercado de valores de Brasil.....	103
Klefferson Douglas Xavier De Araujo, Orleans Silva Martins	
Una aproximación a la contabilidad del capital intelectual en el proceso de toma de decisiones: un estudio en el Oriente Antioqueño Colombiano	130
Carlos Eduardo Castaño Ríos; Paola Andrea Reinoso Sánchez; Jahir Alberto Zapata Gallo; John Jairo del Río Aguirre	
Evolución histórica del sector transportador de carga terrestre carretero en Colombia 2005–2013, perspectivas frente a la infraestructura	161
Jorge Hernán López Martínez	
La medición del valor agregado por la actividad de auditoría interna	203
Luisa María Morell González; Lázaro J. Blanco Encinosa; Roberto Díaz Pérez	

La educación contable en Cuba: conocimientos,
habilidades y valores 221

Francisco F. Borrás Atiénzar; Concepción E. Rodríguez Machado

Relevancia valorativa del patrimonio neto y del resultado
contable en el mercado de capitales argentino 246

Cecilia R. Ficco; Paola B. Bersía; José Ignacio Aizpeolea;
Juan Mateo Renaudo

Presentación Editorial

Con gran afecto les presentamos esta nueva edición de la *Revista Visión Contable*. Debemos decir que esta edición ha tardado más de lo esperado en ver la luz debido a las afugias propias de los procesos editoriales y académicos que vivimos en las universidades; las múltiples tareas que se viven con la docencia, con la investigación y con la gestión editorial, hace que cumplir a tiempo con todos los compromisos sea un verdadero reto.

A lo anterior se suma el hecho de que la *Revista* aún no se encuentra en ninguna indexación y que no está en ninguna base de datos, esto hace que compilar la cantidad de artículos necesarios sea una tarea verdaderamente titánica, pues las universidades del mundo están exigiendo a sus profesores y académicos publicaciones que estén en alguno de los índices reconocidos. La situación se torna en un círculo vicioso, donde no hay artículos suficientes porque la revista no está indexada y no está indexada porque no reciben artículos.

Salirle al paso a estas dinámicas internacionales ha exigido de la *Revista Visión Contable* de diversas estrategias que no necesariamente se resuelven en el corto plazo. Para lograr este volumen hemos tenido que comunicarnos con decenas de posibles autores de casi todos los países del habla hispana, al final solo recibimos trece artículos, de los cuales fueron aprobados nueve. Queríamos publicar en esta edición doce artículos, como así sucedió en la edición anterior, pero reunir tan solo tres artículos más hubiera significado un retraso mucho mayor del que ahora presentamos.

De forma muy especial brindo mis excusas a los autores que nos han confiado la publicación de sus ideas en esta edición, pues han sabido esperar con la mejor paciencia todo este tiempo. Para ellos manifiesto mi entera gratitud, pues sin su comprensión no habiéríamos podido entregar a la comunidad académica el volumen que hoy presentamos.

Con gran afecto,

Jhon Henry Cortés

Director Editorial

Revista Visión Contable

¿IFRS para quién?

Valério Nepomuceno²

Brasil

En las IFRS y con las IFRS termina el pensamiento
[Profesor Jorge Manuel Gil; 2013: 17]

Resumen

Las IFRS son normas contables internacionales establecidas por el IASB con pretensión de universalización. Luego de diez años, la eficacia de esos modelos contables comienza a recibir críticas. Este trabajo no trata de la hermenéutica de las IFRS, sino a lo que éstas están destinadas: las grandes empresas y las PME. El objetivo que se pretende es verificar cuál es el papel de esas corporaciones en el centro de la economía globalizada y qué lugar corresponde a las PME. Se constató que unas pocas corporaciones aún concentran una parte significativa del PIB global, aunque la participación de las PME también es bastante significativa. En ningún caso, la aplicación de las IFRS ha sido completamente fructífera, ni siquiera se aplica efectivamente por las empresas, por las PME, o por los países; tanto por imposibilidades, como por diferencias culturales.

Palabras clave: conglomerados, PME, IFRS, bolsa de valores.

¹ La version original de este artículo fue presentada a la Revista Visión Contable en Portugués. Contamos con la autorización expresa del profesor Valério Nepomuceno para su traducción, la que fue realizada por el profesor Jacobo Gómez Gutiérrez.

² Profesor de la UNIPAM, escritor, investigador y miembro de la Academia Brasileña de Ciencias Contables. Email: valerio@unipam.edu.br

Recibido: 02/02/2015 - Versión final aceptada: 09/06/2015

Abstract

The IFRS are international accounting norms established by IASB and intend to universalization. After more than ten years, these accounting patterns have been suffering critics as to their efficiency. The present work does not deal with the hermeneutics of the IFRS, but to whom they are destined: to the great enterprises and the SME. Such objective intends to check what the measure of these corporations is in the heart of globalized economy and what part could be applied to the PME. What we found out is that few corporations still withhold an expressive part of the global GNP, but the participation of the SME is also very expressive. In any case, the application of the IFRS has not been completely fructuous; it has not even been effectively applied by the corporations, by the SME, or by the countries, because of impossibilities, such as cultural differences.

Key-works: conglomerates, SME, IFRS, stock exchange.

Introducción

Este trabajo tiene por objetivo realizar un sondeo sobre la cantidad de empresas existentes en el escenario económico actual, dividiéndolas en dos principales grupos: corporaciones multinacionales por un lado, y por el otro las PME- Pequeñas y Medianas Empresas (SME-Small and Medium Enterprises). Es necesario verificar la realidad de sus significados, interpretados por las IFRS (International Financial Reporting Standard).

Para el propósito mencionado, es fundamental dimensionar sus mercados en sus localizaciones nacionales, tanto para las grandes empresas como para las PME, en especial las exportadoras y todas aquellas que requieren de alguna forma expresar sus informaciones contables (IFRS).

Además, es relevante destacar que los ambientes culturales propios de esas empresas interfieren en la elaboración y en la efectividad de las IFRS, ya que éstas están determinadas por tales ambientes culturales (Gray 1988; Gray and Radebaugh, 1993; Belkaoui, 1995; Belkaoui, 1996; McWeeney, 2000; Finch, 2007; Jorge Gil, 2013). Es decir, los propósitos de las empresas listadas en bolsa son diferentes de aquellos de

las empresas PME, por lo que puede existir una discrepancia en la aplicación de las IFRS. Aunque el conjunto de normas sea específico para las PME, los fundamentos son básicamente los mismos y están estandarizados globalmente. Es decir, el nuevo ambiente contable instaurado por las IFRS contaminó a las PME (Pequeñas y Medianas Empresas) como si fueran estructuras económico-sociales idénticas a las corporaciones transnacionales, prácticamente “obligándolas” a los mismos rigores de las IFRS.

En tal sentido, dos escenarios empresariales (corporaciones y PME) no están siendo tomados por las IFRS como en verdad lo son, puesto que su lenguaje se sustenta en premisas científicamente inconsistentes, tales como normas de “alta calidad”, “relevancia”, “comparabilidad”, “universalidad” (Cea, 2013; Gil, 2013; Burland and Collace, 2010); la derogación de la ciencia contable en favor del sistema de informaciones (Gil, 2013); la tentativa de extinción de las partidas dobles en favor de instrumentos impositivos (Nepomuceno, 2014). La reacción de investigadores a ese tipo de discurso, sobre todo desde países latinoamericanos, retoma la vieja polarización entre pobres y ricos, a pesar del fervor canónico de la globalización.

IFRS bajo el escrutinio, una revisión

Luego de diez años de implantación de las IFRS, innumerables trabajos han criticado su eficacia (Zeff, 2002; Nobes, 2006; Fearnley and Sunder, 2012; Burlaud and Collasse, 2013; Sunder, 2013; Yu, 2013; Zülch and Hofmann, 2013; Jorge Gil, 2013; Jose Luis Cea Garcia, 2013, Nepomuceno, 2014; y tantos otros).

Biondi y otros (2011: 2), por ejemplo, consideran que las IFRS tratan todos los asuntos contables como si fueran asuntos solamente conceptuales. Shyam Sunder (2011: abstract) critica el monopolio de las IFRS al afirmar que “la ruidosa campaña de apoyo al monopolio de las IFRS es una reminiscencia de la campaña de 1990 de apoyo al “Consenso de Washington”, hoy desacreditada”.

El profesor Jorge Gil (2013), de la Universidad Nacional de la Patagonia, Argentina, afirma de manera incisiva y consecuente que:

La regulación normativa en contabilidad (IFRS) no puede “deducirse” o “producirse” mediante operaciones lógicas; la esencia de la regulación es el ejercicio de un poder económico de control financiero que se transforma en institucional y se internacionaliza (IASB). En las IFRS, y con las IFRS termina el pensamiento (p. 17, Grifei).

Gil advierte a aquellos que creen que las IFRS son suficientes en sí mismas, sin depender de ningún raciocinio lógico-científico: No debería haber IFRS sueltas en el espacio.

El profesor José Luis Cea García (2013), catedrático emérito de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Autónoma de Madrid, es también bastante contundente al afirmar:

La autodeclaración de alta calidad de las normas contables o, por lo menos, algunas de las más paradigmáticas del modelo FASB-IASB, tomado como referencia o como transcripción fiel de la armonización contable internacional es, mínimamente, dudosa y, probablemente, es más una cortina de humo para el que está detrás del proceso, es decir, para promover la demanda del mercado para los títulos de grandes empresas que dominan el escenario industrial y financiero internacional y, del mismo modo, el crecimiento concentrado y centralizado en los capitales internacionales (p. 57).

Por otra parte, los franceses Burland y Collace (2010) hacen una reflexión sobre la credibilidad del IASB para representar y elaborar normas contables internacionales.

También Steve Collins constata que las IFRS fueron introducidas en 2005 por la Unión Europea y han sido criticadas muy fuertemente, en especial en lo concerniente a la utilización del modelo de valor justo en oposición al costo histórico (sitio Internet).

Por otro lado, aunque la Fundación IFRS afirme en su página de Internet³ que casi ciento veinte países requieren o permiten el uso de

³ http://www.ifrs.org/The-organisation/Documents/WhoWeAre_Portuguese_JAN_2014.pdf

las IFRS y que más de doce mil empresas han adoptado sus normas (Gornik-Tomaszewski, Sylwia; Showerman, Stevem, 2010), ningún país hasta el momento ha adoptado completa y efectivamente las IFRS y es poco probable que las adopte. Sunder (2011, p. 15) afirma que:

Después de años de negación por parte de los promotores de las IFRS, anuncios recientes y estudios están comenzando a revelar que la aplicación de las IFRS en las jurisdicciones nacionales no ha sido uniforme y es improbable que lo sea; ni es susceptible de generar comparabilidad (ver, por ejemplo: E & Y 2007a, 2007b; KPMG 2006, 2007; Lang et al 2006; Leuz 2006, Smith 2008).

Ni siquiera la tentativa de convergencia habilita para considerar como razonable el camino recorrido hasta aquí, en el sentido de que la totalidad de las IFRS y las investigaciones empíricas así lo revelan. Sin embargo, el discurso implementado hasta el momento da cuenta de cuán significativo ha sido para las corporaciones listadas en bolsa, sobre todo en los momentos de crisis financiera, como fue el caso de la crisis *subprime* (2007/8), en la que el sector financiero se valió de la manipulación de las reglas contables para salvar sus balances (Banco Alemán y otros).

No obstante, en este trabajo la preocupación no está en el abordaje conceptual o intrínseco de las IFRS, sino en establecer sus características extrínsecas, en cuanto se trata de un conjunto de instrumentos de dominación establecido a partir de una minoría de empresas listadas en bolsas, representadas por poderosos organismos (IASB, IOSCO, FASB, AICPA, BIG FOUR, etc.), en detrimento de una aplastante mayoría de empresas PME, responsables, como regla general, de la generación de la mayoría de los puestos de trabajo y de buena parte del PIB de todos los países, en los distintos continentes.

El problema de la universalización de las IFRS en el escenario económico doméstico/internacional, a partir de la artificialidad construida, de manera impositiva, por los organismos de representación profesional de cada país y dictada por el IASB/FASB, choca con lo siguiente: *¿IFRS para quién?*

Estructura de las corporaciones listadas en la bolsa: ¿cuántas son y cuál es su poder de persuasión?

De acuerdo con estadísticas del Banco Mundial (2012), el mundo posee cuarenta y siete mil quinientas veinte corporaciones listadas en bolsas (datos de 2012), que generan capitalización de mercado⁴ por un valor de cincuenta y tres billones de dólares estadounidenses, lo que equivale al 76% del PIB mundial.

Según WFE –World Federation of Exchanges (entidad de representación de las bolsas de valores de todo el mundo)– en 2013 la capitalización de mercado de las empresas listadas en bolsa en todo el mundo, alcanzó los sesenta y cuatro billones de dólares. En 2005, esa capitalización era del orden de cuarenta y tres billones. Hubo un crecimiento de casi del 49%, mientras que el número de empresas listadas disminuyó en cerca de tres mil cuatrocientas (de 50,9 mil empresas a 47,5 mil). Por lo tanto, en los últimos ocho años la concentración de capitales fue muy aguzada con la desaparición de tres mil cuatrocientas corporaciones (probablemente por fusiones y adquisiciones).

La revista Forbes (2014) divulgó que las dos mil empresas del *Global 2000* vienen de sesenta y dos países, en contraste con cuarenta y seis del ranking inaugural en 2003. En total, esas empresas recaudaron cerca de treinta y ocho billones de dólares americanos (US\$), tuvieron ganancias de tres billones de US\$, con activos por valor de ciento sesenta y un billones US\$ y un valor de mercado cuarenta y cuatro billones de US\$. Esas empresas emplean noventa millones de personas en todo el mun-

⁴ La capitalización de mercado, del inglés *Market capitalization* (también conocida como valor de mercado) es el precio de acción por el número de acciones en circulación. Empresas nacionales cotizadas son las empresas en el mercado interno listadas en las bolsas de valores del país al final del año. Las empresas listadas no incluyen a las empresas de inversión, fondos mutuos u otros vehículos de inversión colectiva (Banco Mundial). La capitalización de mercado es el valor de la empresa en un determinado momento. Como las bolsas de valores son muy volátiles, el valor de las empresas responde a esa volatilidad. Las IFRS fueron desarrolladas exactamente para considerar ese precio de las empresas registrado en la contabilidad. Y eso ha hecho a la Contabilidad esclava de esa volatilidad, como fue el caso de la crisis *subprime* (2007/8).

do. En 2003, año de inicio de la publicación de la *Global 2000*, los datos eran los siguientes: la lista incluye empresas de cuarenta y seis países, con una facturación total de dieciocho billones de US\$ (creció más del doble en once años), activos de sesenta y cinco billones de US\$ (casi el triple), las ganancias de cuatrocientos noventa y dos mil millones de dólares. Tales empresas emplearon un total de sesenta y tres millones de personas.

Decadencia de los conglomerados norteamericanos a partir de 1980

A pesar de los números crecientes en relación con la capitalización de mercado, ganancias exorbitantes y concentración de ingresos, los conglomerados multinacionales han ido declinando cada año. Los conglomerados multinacionales creados por los norteamericanos a finales del siglo XIX ocuparon todo el escenario económico del siglo XX, enraizados en una lógica de financiamiento basada en la captación de recursos junto a las bolsas de valores. Pero ello ya no parece funcionar en el siglo XXI.

Estudios hechos por Nepomuceno (2014), por Davis (2012), Davis y otros (1994) revelan profundas alteraciones o incluso el declive de ese tipo de estructura empresarial. La globalización provocó profundas alteraciones en el mapa geopolítico y en la Contabilidad. La reacomodación geopolítica, denominada por Nepomuceno (2014) como *mime-tismo* de las corporaciones transnacionales, muchas veces provocado por el excesivo *outsourcing* (tercerización) iniciado por los países asiáticos, provocó una erosión en la fuerza laboral de los Estados Unidos y en otros países desarrollados. El profesor J. R. Anderson y otros (2006) observan que:

Los trabajadores indios ganan un salario de entre el 10 y el 20% de lo que los empleados norteamericanos ganan por trabajo similar; un contador certificado puede ser contratado, incluidas las prestaciones, por algo en torno a los ocho US\$ por hora. Un gran número de empresas han decidido tomar el camino de la tercerización y han generado, literalmente, miles de contratos y

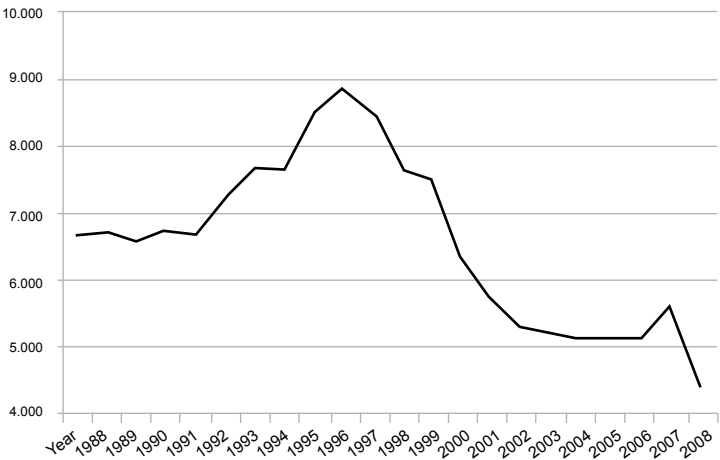
abierto una fuerte demanda, atrayendo grandes empresas como *Acenture*, IBM y EDS. *Acenture* emplea 10.000 profesionales en sus operaciones en la India [...] *GE-Capital International Services*, por ejemplo, emplea más de 15.000 indios en varias posiciones de finanzas, contabilidad y marketing, mientras que Morgan Stanley ha contratado un gran número de analistas financieros para observar a las compañías norteamericanas directo desde Bombay. (p. 2)

Esos cambios en el tablero de ajedrez de los conglomerados ha provocado rupturas en sus estructuras al punto de ponerlas en jaque (Davis afirma que hubo un colapso de las corporaciones estadounidenses tradicionales). Davis (2012: Abstract) hace la siguiente reflexión:

Durante la mayor parte del siglo XX, las corporaciones, verticalmente integradas, de propiedad de los accionistas, fueron los pilares centrales de la economía norteamericana con la producción de bienes y servicios, proporcionando empleo y oportunidades para el avance seguro, garantizando el bienestar social a los empleados y a sus dependientes, y ofreciendo un camino para la jubilación. Debido al éxito del movimiento "valor para el accionista" y la *Nikefication* generalizada de la economía norteamericana en relación a la generación pasada, mientras tanto las empresas listadas se volvieron menos concentradas, menos integradas, menos interconectadas en su cúpula, remunerando menos a los inversores medianos y menos prevalecientes desde la llegada del siglo XXI.

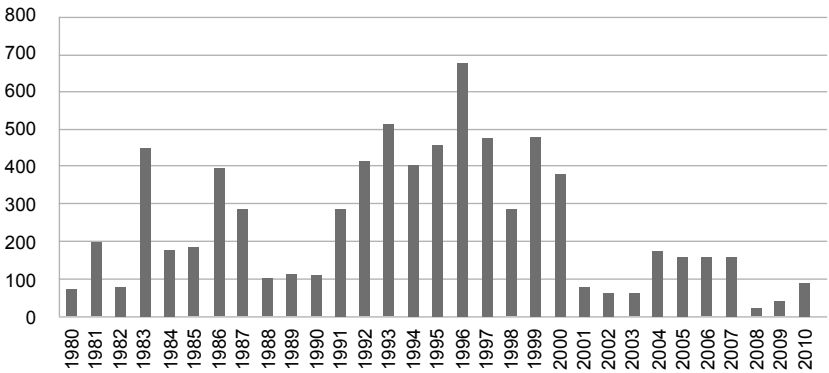
Y eso ha afectado la antigua forma de estructurar toda la cadena social norteamericana a partir del sistema de financiamiento de sus corporaciones por medio de la bolsa de valores. Lo que se constata es el fuerte declive de empresas listadas en bolsa, como revela la tabla 1.1 y los gráficos 1.1 y 1.2, elaborados por Gerald Davis (2012).

Gráfico 1.1 Compañías norteamericanas listadas en Bolsa, 1988-2010



Fuente: US corporations listed on domestic stock markets, 1988 – 2010, Davis, 2011)

Gráfico 1.2 Oferta inicial de precio por año en los Estados Unidos (1980 – 2010)



Fuente: Jay Ritter, University of Florida

Los dos gráficos muestran la dimensión de la vertiginosa caída tanto en el volumen de empresas listadas en bolsa, como de la reducción drástica de nuevos IPOs. La caída acentuada en el volumen de empresas listadas coincide con el desarrollo de nuevas estrategias contables para el mercado, basadas particularmente en el valor justo (valor de mercado), en una tentativa clara de crear nuevas maneras de incentivar al inversor, sobre todo al norteamericano, con ganancias artificialmente espectaculares.

Una consecuencia notable de los últimos años de turbulencia del mercado es que el número de compañías abiertas en los Estados Unidos de América cayó a partir de la mitad de 1997 y ha disminuido cada año a causa de la cantidad de fusiones y de desenlistamiento de las bolsas que han superado los IPOs cada año. Además, las empresas más conocidas por el público general, gobernadas bajo el capitalismo del accionista, violan la mayoría de las reglas básicas de gobernanza corporativa, dando a sus fundadores el derecho a los súper votos. Puede ser una exageración llamarle a esto muerte anunciada de las empresas listadas en bolsa en los Estados Unidos. Mientras tanto, es ciertamente sorprendente que estas nuevas empresas listadas sean negociadas en los mercados con una estructura de gobernanza feudal, no porque ellos necesiten fondos para comprar fábricas y expandir sus negocios, sino porque necesitan satisfacer a sus inversores iniciales y ejecutivos que quieren sacar y/o tener una moneda con la cual puedan hacer adquisiciones (Grifei, p. 14).

No quedan dudas de que el papel de las normas contables, sea en los Estados Unidos o en Europa, concuerdan con el intento de mantenimiento del *status quo* de las estructuras verticales, denominadas corporaciones multinacionales. El poder discrecional, denominado por Davis como súper voto, tiene sus raíces en la permisividad de las normas que abandonaron la *fiabilidad* para encarnar la *relevancia*, aparentemente, en favor del inversor. La manipulación del juego financiero es permitida sin ninguna atadura, como fue el caso de la jugada acontecida en la crisis *subprime* denunciada por el documental cinematográfico *Inside Job*, dirigido por Charles Ferguson y premiado con el Oscar en 2010.

Estructura de las corporaciones listadas en bolsa en brasil

El mercado de capitales (mercado financiero) brasileño es formado por los mercados de acciones (bolsa de valores), mercado de títulos públicos, el mercado de depósitos, títulos y operaciones financieras comprometidas en los bancos, y el mercado de títulos de deuda privada (ex. cartera de los bancos). De acuerdo con el IBMEC (sitio de Internet), el mercado de capitales en Brasil avanzó mucho en la última década. La relación crédito privado/PIB saltó desde el 30% en el inicio de la década pasada a cerca del 50% en 2012.

El informe del IBMEC se afirma incluso que el potencial de crecimiento del mercado de capitales puede ser analizado según la cartera de aplicación de los inversores institucionales brasileños, que representaba en 2010 un monto de cerca de 1,5 billón de reales: 1) Títulos públicos – 40,9%; 2) Depósitos, títulos y operaciones financieras comprometidas en los bancos – 31,8%; 3) Mercados de acciones – 16,7%; y 4) Títulos de deuda privada – 7,7%.

Es decir, el mercado de acciones –específicamente en la composición del mercado financiero brasileño– no es tan expresivo, sobre todo si se compara con otros mercados, como el norteamericano. Por otro lado, en el número de empresas brasileñas listadas en bolsa, al ser comparado con el de otros países emergentes, se verifica que el acceso de empresas al mercado brasileño es significativamente inferior al verificado en otros países (datos de 2010): India – 5.122; Corea del Sul – 1.817; Hong Kong – 1.507; China – 2.364; México – 471; Indonesia – 442; Sudáfrica – 390; Brasil – 373.

Aunque la capitalización de mercado en BOVESPA (Bolsa de Valores de Sao Pablo) sea del orden de novecientos mil millones de dólares (2013)⁵, los IPOs (dinero nuevo) se han mantenido estables por años, lo que ha hecho que la bolsa brasileña no haya cambiado de lugar por décadas. Una de las directoras de la CVM, Luciana Dias, admitió que “el número de IPO (oferta pública inicial) ha disminuido cada año [...] De hecho, desde la crisis de 2008 hay más empresas pidiendo la cancelación del registro de compañía abierta que solicitando la apertura de

⁵ Fuente: World Federation of Exchanges members.

capital". "El brasileño no tiene cultura bursátil", declaró el presidente de la Apimec Rio, Carlos Antônio Magalhães⁶.

No obstante, las empresas listadas en la BOVESPA facturaron una suma de alrededor de 1,8 billones de reales⁷, es decir 37% del PIB de 2013 (4,84 billones de reales). Por lo tanto, la facturación de las empresas listadas en bolsa en Brasil no está tan lejos de lo que facturan las PME, cerca del 30%, conforme investigación de SEBRAE/FGV.

En síntesis, la falta de cultura bursátil en Brasil ha hecho que la BOVESPA no haya cambiado de lugar en la última década (ver tabla 1.1).

Tabla 1. Número de compañías con acciones negociadas en bolsa, comparado en siete economías representativas (2004 – 2014)

Año	Brasil	Australia	Canadá	China	México	UK	USA	TOTAL
2004	357	1.515	3.597	1.384	152	2.486	5.231	14.722
2005	381	1.643	3.721	1.387	151	2.759	5.143	15.185
2006	392	1.751	3.790	1.440	131	2.913	5.133	15.550
2007	442	1.913	3.881	1.530	125	2.588	5.130	15.609
2008	432	1.824	3.839	1.604	125	2.584	5.603	16.011
2009	377	1.882	3.761	1.700	125	2.179	4.401	14.425
2010	373	1.913	3.805	2.063	130	2.056	4.279	14.619
2011	366	1.922	3.932	2.342	128	2.001	4.171	14.862
2012	353	1.959	3.876	2.494	131	2.179	4.102	15.094
2013	363	2.055	3.886	2.499	143	-	5.008	13.954
2014	361	2.048	3.873	2.532	143	-	5.035	13.992

Fuente: CVM, Bloomberg, World Bank y World Federation of Exchanges members.

⁶ Entrevista concedida a *Brasil Econômico*, en 14/11/2013, con el título *Bovespa sofre caída en número de empresas listadas*, http://brasileconomico.ig.com.br/ultimas-noticias/bovespa-sofre-queda-em-numero-de-empresas-listadas_137150.html, accedido el 21/01/2015.

⁷ Fuente: Valor Económico: ¿el costo de ser una compañía abierta es relevante? (03/01/2013). <http://www.valor.com.br/valor-investe/o-estrategista/2957362/o-custo-de-ser-uma-companhia-aberta-e-relevante> accedido el 24/01/2015.

Así, es posible afirmar que las IFRS, en el caso brasileño, fueron gestadas para atender apenas a un poco más de trescientas empresas listadas en la BOVESPA.

Estructura de las PME – pequeñas y medianas empresas⁸

Se estima que las PME son más del 95% de todas las empresas del mundo y son responsables por entre 60 y 70% de los puestos de trabajo en la mayoría de países de la OCDE (K. Sriram Raju, internet; Informe OCDE, 2000). También la ONU lo concluye al constatar que:

Las PME forman la espina dorsal del sector privado, reuniendo a más del 90 por ciento de las empresas en el mundo y son responsables por entre el 50 al 60 por ciento del empleo. Las PME involucradas en manufactura alcanzan entre el 40 y el 80 por ciento del empleo industrial (UNIDO, 2000:3).

El informe del IFC/Banco Mundial (2010) muestra lo siguiente acerca de las PME:

En las 132 economías investigadas, existen 125 millones de PME formales, de las cuales 89 millones operan en mercados emergentes. Estos resultados concuerdan con un estudio reciente publicado por la IFC y McKinsey & Company en 2010, "Two trillion and counting", que descubrió que existen formalmente entre 80 y 100 millones de PME en mercados emergentes [...] las PME formales emplean a más de un tercio del total de la población, contribuyendo con cerca del 33 por ciento del empleo en las economías en desarrollo [...] el empleo es impulsado principalmente en China, donde formalmente las PME responden por el 80 por ciento del empleo total. (p. 2)

⁸ No hubo interés en definir los conceptos que determinan a las empresas micro, pequeñas y medianas. Cada país establece condiciones diferentes para conceptualizarlas: volumen de ventas, número de empleados, etc. En realidad, el mayor interés en este trabajo es el de diferenciarlas de las grandes corporaciones, listadas o no en bolsas.

La página del Ministerio de Comercio de China informa que el registro de PME, en dicho país, sobrepasó la cifra de 4,3 millones y que estas contribuyeron con el 58,5 por ciento del PIB, 50 por ciento de los recaudos fiscales, 68 por ciento de las exportaciones y 75 por ciento de los nuevos puestos de trabajo cada año. Las PME representan el 99 por ciento de las empresas registradas en China y su producción durante el período de enero a septiembre de 2010 es igual al 60 por ciento del producto interno bruto del país (PIB), según dijo el ministro de Industria y Tecnología de la Información, Li Yizhong.

En el Reino Unido (UK), la información divulgada por el *Financial Times* es similar a la de China. Los articulistas del *Financial Times*, David Davis y John McFall, en 21/07/2013, hacen la siguiente afirmación:

Hay 4,8 millones de PME en el Reino Unido, y estas emplean al 60 por ciento de la fuerza laboral y contribuyen con el 50 por ciento del PIB. Es en esas empresas, no en la FTSE 100 gigantes (bolsa inglesa), que se crean más nuevos puestos de trabajo. Con mejores condiciones de acceso al financiamiento estas podrían crear otros dos millones de puestos de trabajo en todo el Reino Unido.

En Canadá, la presencia de las PME también es muy importante. Sarah Dimick (2013), del *Research Associate Technology and Innovation*, afirma que “no es ningún secreto que la economía de Canadá depende de las PME. De acuerdo con el *Statistics Canada*, las PME no-agrícolas responden por el 54,2 por ciento del PIB canadiense. Ciertamente, las PME contribuyen con la mayoría del PIB en 10 de los 14 sectores canadienses”.

En los Estados Unidos, de acuerdo con el *Statistic of U.S. Business*, hay cerca de 27,7 millones de empresas que facturan cerca de 30,7 billones de dólares (2007). De ese total de empresas, apenas 18,3 mil empresas poseen más de 500 empleados (consideradas grandes empresas). Estas facturan solas 18,3 billones de dólares (59,6%), y los restantes 12,4 billones de dólares (40,41%) son facturados por las PME (datos de 2007, conforme *Table 2b. Employment Size of Employer and Nonemployer Firms*). Por lo tanto, particularmente en el caso norteamericano,

hay una fuerte concentración de las ventas en un número muy pequeño de corporaciones que poseen un volumen elevado de empleados.

Es decir, con certeza, que son las PME las que mueven la economía mundial, con raras excepciones, como es el caso norteamericano. No son las grandes corporaciones transnacionales las que nutren la economía de los países, sino las PME (aunque las corporaciones logren “girar” grandes cuantías en las bolsas de valores, sin agregar muchas veces ningún valor real al patrimonio de las empresas).

Ciertamente las corporaciones transnacionales poseen mucha más penetración en el seno de la sociedad y determinan más intensamente los intereses económico-sociales por presión y por imposición de reglas establecidas en su favor. Danny Leung and Luke Rispoli (2011), en estudios hechos sobre las PME en Canadá y Estados Unidos también realizan afirmaciones en ese sentido:

La visibilidad de las grandes corporaciones es muy superior a la de las pequeñas y Medianas empresas por una serie de razones. Las grandes empresas son más propensas a tener campañas de publicidad extensiva. Éstas patrocinan grandes eventos culturales y deportivos. Muchas que están listadas en bolsas de valores son cubiertas por correctoras, y una vez que una gran empresa puede ser responsable por una parte substancial del empleo en algunas áreas geográficas, cierres, despidos o contrataciones en grandes empresas, muchas veces son de interés periodístico. (p. 7)

Las PME en Brasil

De acuerdo con el IBGE (2010:32) en 2010, del total de empresas, 88,5% eran microempresas, 9,9% eran empresas pequeñas, 1,3% eran medianas y 0,3% eran grandes. A pesar del predominio de las microempresas en la estructura productiva brasileña, las grandes empresas presentaron las mayores participaciones en las variables analizadas: personal ocupado total (35,6%), personal ocupado asalariado (42,9%) y salarios y otras remuneraciones (58,0%), conforme informaciones presentadas en la tabla 1.2.

Tabla 2. Empresas, personal ocupado total y asalariados en Brazil, 2010

Tamaño de la empresa	Empresas		Personal ocupado				Salarios y otras remuneraciones (1000 R\$)	
	Absoluto	Relativo %	Total		Asalariado		Absoluto	Relativo %
			Absoluto	Relativo %	Absoluto	Relativo %		
Total	4.599.880	100,0	37.272.536	100,0	30.841.801	100,0	566.298.706	100,0
Micro	4.080.168	88,5	9.914.335	26,5	4.497.579	14,6	50.058.661	8,8
Pequeñas	446.884	9,9	8.309.365	22,3	7.433.850	24,1	92.785.129	16,4
Medianas	60.111	1,3	5.798.743	15,6	5.685.412	18,4	95.002.272	16,8
Grandes	12.717	0,3	13.250.093	35,6	13.224.960	42,9	328.452.643	58,0
2011	366	1.922	3.932	2.342	128	2.001	4.171	14.862
2012	353	1.959	3.876	2.494	131	2.179	4.102	15.094
2013	363	2.055	3.886	2.499	143	-	5.008	13.954
2014	361	2.048	3.873	2.532	143	-	5.035	13.992

Fuente: Empresas, personal ocupado total y asalariado, y salarios y otras remuneraciones, según el tamaño de la empresa - Brasil - 2010, IBGE (tabla 5).

Contribución de las PME al PIB brasileño

Como se afirmó antes, las estadísticas en el mundo entero muestran que las PME son absolutamente predominantes en la economía, y que ellas tienen gran peso en la conformación del PIB y en la oferta de empleos.

En Brasil, de acuerdo con la investigación contratada por el SEBRAE/FGV, los pequeños negocios representan más de un cuarto del Producto Interno Bruto (PIB) brasileño. Juntas, las cerca de nueve millones⁹ de micro y pequeñas empresas en el país representan el 27% del PIB, un resultado que viene creciendo en los últimos años.

Contribución de las PME a las exportaciones brasileñas

Las PME ligadas a la exportación son empresas que sufren algún tipo de impacto de información contable internacional. Aunque no estén obligadas a divulgar sus informaciones financieras, están sujetas a las oscilaciones de los mercados internacionales, por tanto, pueden estar sujetas a los vaivenes de los mercados internacionales. Esas PME pueden ser tocadas de alguna forma por las IFRS, porque son afectadas por transacciones comerciales internacionales. De este modo, es necesario saber cuántas PME brasileñas participan de ese mercado.

Brasil posee cerca de 4,5 millones de PME (99,7% del total de empresas), conforme a la tabla 1.2. De ese total de PME, apenas 14.728 PME hacen algún tipo de exportación (tabla 1.3), según la Secretaría de Comercio Exterior-SECEX (2013). Por lo tanto, el total de PME que lidia con exportaciones es ínfimo. Es decir que la aplastante mayoría de PME produce para el mercado interno, generando ingresos y empleo para los brasileños. Y para ese tipo de empresas las IFRS, de tipo global, son irrelevantes, pues son normas que tratan sobre informaciones financieras con “contaminación” de los mercados internacionales.

⁹ Los datos estadísticos sobre la cantidad de micro y pequeñas empresas, presentados en la investigación de SEBRAE/FGV, dan cuenta de casi nueve millones de empresas en 2014, cuando en verdad en la encuesta del IBGE (2012) las micro y pequeñas empresas no pasan de cinco millones. En el sitio web *empresômetro*, del IBPT, se habla de más de diecisiete millones de empresas activas en Brasil en 2014.

Por otro lado, de las 12.717 (0,3%) grandes empresas existentes en Brasil, 6.680 (53%) exportan el equivalente a doscientos treinta y dos mil millones de dólares (96%). Es decir, la mayoría de las grandes empresas brasileñas son exportadoras y tienen que ver de alguna forma con las IFRS.

Tabla 3. Total de empresas exportadoras (Brasil), por tamaño (2013)

		Nº de Empresas	US\$ FOB
Total General		21.814	242.178.649.273
1	Micro Empresa	4.106	196.521.652
2	Pequeña Empresa	5.076	1.569.020.683
3	Mediana Empresa	5.546	7.905.567.267
4	Grande Empresa	6.680	232.222.946.955
5	Persona Física	401	284.582.998
0	Tamaño no definido	5	9.718

Fuente: SECEX (2013)

La Torre de Babel de las normas contables

La relevancia de las corporaciones, aunque en decadencia, y de las PME es notoria. Entretanto sus estructuras, sus actuaciones y sobre todo la definición de sus capitales, son muy diferentes. Ambas poseen fuertes influencias culturales que ya han sido estudiadas por numerosos investigadores. La diversidad o pluralidad estructural de esas empresas impone, por otro lado, constituciones contables diferentes. Incluso con el advenimiento de las IFRS, todos los países de alguna manera, aún mantienen instrumentos contables tradicionales, sea en su forma o en su esencia.

La estratégica tentativa de convergencia de los conceptos contables, adoptada por organismos de representación profesional, hizo que las normas contables en cada país, pretendidas de “universales” (contradictorio), fueran “travestidas” de IFRS. Sin embargo, se conservaron

conceptos contables con raíces culturales, sedimentadas a lo largo de la formación cultural contable (Belkaoui, 1995, 1996). Por lo tanto las IFRS, originarias del IASB/FASB aún no existen en ningún país, ni incluso en Australia en donde las IFRS están adoptadas por decreto.

En ese sentido, estructuras corporativas grandes y pequeñas, PME y otros tipos de empresas, van a exigir siempre estructuras contables diferentes y particulares. Eso ha hecho que las normas contables se transformen en verdaderas torres de Babel, con sus particularidades y excepciones, contrario a lo que imaginaban o pretendían los organismos profesionales contables. La diversidad de estructuras empresariales no permite y jamás permitirá la unificación del lenguaje contable en un sólo concepto (Sunder, 2013).

La riqueza de la construcción contable, en niveles culturales, es lo que le da solidez comparativa. Contaminar la información contable con variaciones de cambio, variaciones de tasas de interés, variaciones inflacionarias, sobre todo entre países pobres y ricos, como señaló el profesor José Luis Cea (2013), es un contrasentido absurdo y que no cabe; es un mito.

La Contabilidad no fue preparada, si es que eso es posible, para absorber todos esos conceptos genuinamente económicos. El impacto de esas variables en la información contable es realmente temerario para la noción conceptual de liquidez, de resultabilidad, de estabilidad, de elasticidad, de economicidad y de invulnerabilidad (Lopes de Sá, 1992).

Conclusiones

No se puede negar la relevancia de los conglomerados multinacionales para al escenario económico globalizado actual. No obstante, tampoco se puede omitir la participación activa de las PME, con sus estructuras diversificadas por todas las sociedades, en todos los países. Incluso en Brasil, la fuerza económica de grandes corporaciones y de PME es equivalente, respecto al PIB.

Sin embargo, la gran excepción se da en los Estados Unidos, donde pocas corporaciones concentran una gran cantidad de recaudos y de mano de obra, lo que reduce significativamente el papel de las PME en

ese escenario doméstico. Eso se ha mostrado como una debilidad de la estructura empresarial, al punto que Davis prevé la extinción de ese tipo de corporaciones, que fue frenético y sustentó el sueño americano durante todo el siglo XX.

La ruina de ese tipo de estructura de conglomerado, cada vez más verticalizado, puede ser asociada a la búsqueda de nuevas alternativas de manutención del *status quo* de los inversores por medio de seductoras informaciones financieras (contables). Informar ganancias y revitalizar los valores del balance patrimonial, por medio del concepto artificial de *fair value* (valor justo) pasó a ser crucial. Las informaciones contables pasaron a ser informaciones financieras (sistema de informaciones) en las que gráficos, tablas y fotos ejercen el arte de seducción a los inversores.

No obstante, paralelamente a lo que se ha percibido, es la absoluta falta de competitividad de esas estructuras lo que, por medio de fusiones y adquisiciones insanas, aún ha conseguido resultados que ya no son tan interesantes para los inversores, en la medida en que el juego cada vez más se concentra en el terreno de la productividad (asiática).

De otra parte, las IFRS originarias (IASB/FASB) tampoco son completamente aplicadas porque: 1) cuando son adoptadas por las corporaciones financieras y no-financieras, son adaptadas/ajustadas conforme a sus conveniencias (lobbies políticos) o con alteración de la propia norma (crisis *subprime*, Banco Alemán), o con la adopción de normas locales (restringidas a cada país); 2) esa tentativa de convergencia promovida por los países emergentes, ha generado impactos económicos y financieros a sus empresas (Jose Luiz Cea, 2013); 3) la contaminación de las PME por las IFRS, aún poco implementadas en los países, puede generar conflictos de intereses, puesto que la formación de las PME en los diversos países posee características, principios y formación cultural diferentes (Gray, 1988; Mcweeney, 2000); 4) la dimensión de las PME en el mundo, así como sus diversidades culturales, no permiten la imposición de reglas contables universales. Las normas contables no son neutras (George Kapaya, 1999). Es una ligereza intentar establecer una comunicación artificial contable (un lenguaje falso y descarado) para todas las PME del planeta. Es el intento de destrucción de las ini-

ciativas, de la explosión de la creatividad, de la individualidad expresiva, además de relegar la ciencia contable al ostracismo, con la pérdida de eso máspreciado que tenía: su autonomía científica.

En conclusión, en respuesta al cuestionamiento inicial: ¿IFRS para quién? *Rigurosamente, para nadie.*

Referencias

- ANDERSON, J. R. And VITA, R. N. The Offshoring of Accounting and Finance: Where it's Been and Where it's Going. *International Business & Economics Research Journal* – October 2006. V. 5, nº 10.
- BELKAOUI, A. *The Cultural Shaping of Accounting*. London: Quorum Books, 1995.
- BELKAOUI, A. *Accounting, la Multiparadigmatic Science*. London: Quorum Bools, 1996.
- BIONDI, Y. et al. Conceptual Issues in Financial Reporting. 2011. <http://ssrn.com/abstract=1854545>, acceso en 20/01/2015.
- BURLAND, A.; COLLACE, B. Normalisation comptable internationale: le retour du politique ? *Comptabilité – Contrôle – Audit / Tome 16 – Volume 3 – Décembre 2010* (p. 153 à 176). Disponible au : http://basepub.dauphine.fr/bitstream/handle/123456789/7514/calb36Tome16_Volume_diciembre_7.pdf?sequence=1, acceso en 15/02/2013.
- CEA, J. L. La utopía contable al desnudo: ni información de alta calidad, ni intrínsecamente comparable, ni suficiente ni adecuada para la toma de decisiones de inversión financiera. *Revista Visión Contable*, N° 11. Enero-diciembre de 2013.
- COLLINS, S. The great IFRS debate. 2010. <http://www.accountingweb.co.uk/topic/financial-reporting/great-ifrs-debate/441847>, acceso en 15/01/2015
- DAVIS, G. F. Re-imagining the corporation. American Sociological Association annual meetings: “Real Utopias” DRAFT, April 24, 2012.
- DAVIS, G. F.; DIEKMANN, K. A.; TINSLEY, C. H. The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form. *American Sociological Review*, Vol. 59, No. 4. (Aug., 1994), pp. 547-570.

- DAVIS, D.; MCFALL, J. Diversify the sources of lending for the UK's small business. *Financial Times*, 21/07/2013. <http://www.ft.com/cms/s/0/acb-89d4c-efcd-11e2-a237-00144feabdc0.html#axzz3PQ3Mtl25>, acceso en 21/01/2015
- DIMICK, S. Three Lessons for SMEs Adopting Technology. 2013. The Conference Board of Canada. http://www.conferenceboard.ca/commentaries/technologyinnovation/default/13-12-09/three_lessons_for_smes_adopting_technology.aspx, acceso en 21/01/2015.
- FEARNLEY, S. and SUNDER, S. Global Accounting Rules – an unfeasible aim. *Financial Times*: June 3, 2012.
- FINCH, N. Testing the theory of cultural influence on international accounting practice. *Academy of Accounting and financial Studies*, Volume 12, Number 1, Jacksonville, 2007.
- FORBES 2008. The World's Largest Companies: China Takes Over The Top Three Spots. 05/07/2014. <http://www.forbes.com/sites/liyan-chen/2014/05/07/the-worlds-largest-companies-china-takes-over-the-top-three-spots/>, acceso el 27/01/2015.
- GIL, J. M. Expectativas sobre el desarrollo de la escuela critica en contabilidad en el marco de la diseminación de las NIIF. *Revista Lúmina* N° 14, p. 8, 2013. Universidad de Manizales, Colombia.
- GORNIK-TOMASZEWSKI, Sylwia; SHOWERMAN, Steven. IFRS in the United States: Challenges and Opportunities. *Review of Business*, Spring 2010, Vol. 30 Issue 2, p. 59.
- GRAY, S. J. Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally. *ABACUS*, v. 24, n 1, 1988.
- GRAY, S. J. and RADEBAUGH, L. H. *International Accounting and Multinational Enterprise*. Third Edition. New York: John Wiley & Sons. Inc., 1993.
- IBGE-INSTITUTO BRASILEÑO DE GEOGRAFIA y ESTATÍSTICA. *Estatísticas del Cadastro Central de Empresas*. 2010, p. 32.
- INSTITUTO IBMEC-INSTITUTO BRASILEIRO DE MERCADO DE CAPITAIS. *Potencial de crescimento: inversores institucionais*. <http://ibmeclabrpmcom.com.br/>, acceso el 22/01/2015.
- KAPAYA, G. International Harmonization of Accounting – la case of harmonization for ‘us’ and standardization for ‘you’? (Paper synopsis). *Critical Perspective on Accounting Conference*. N. Y., 1999.

- LEUNG, D. and RISPOLI, L. The Contribution of Small and Medium-sized Businesses to Gross Domestic Product: la Canada–United States Comparison. 2011. Economic Analysis (EA) Research Paper Series. <http://www.statcan.gc.ca/pub/11f0027m/11f0027m2011070-eng.pdf>, acceso en 21/01/2015.
- MCWEENEY, B. The fallacy of national culture identification. 6th Interdisciplinary Perspective on Accounting Conference Manchester, 9-12 July, 2000.
- MINISTRY OF COMMERCE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA. Small and medium-size enterprises. 2010. <http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/zm/201205/20120508136044.html>, acceso en 21/01/2015.
- NEPOMUCENO, V. Contabilidade Internacional. Curitiba: Juruá Editora, 2014.
- NOBES, C. The survival of international differences under IFRS: towards the research agenda. *Accounting and Business Research*. V. 36, issue 3. 2006.
- OECD-ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach. 2000. <http://www.oecd.org/regional/leed/1918307.pdf>, acceso en 19/01/2015.
- SÁ, A. L. Teoria Geral do Conhecimento Contábil. Belo Horizonte: IPA-UNA, 1992.
- SECEX-SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR. Exportación por porte de empresa 2013-12, Resumo. <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=4577&refr=608>, acceso en 21/01/2015.
- SUNDER Shyam. IFRS Monopoly: The Pied Piper of Financial Reporting. 2011. <http://ssrn.com/abstract=1763311>.
- YU, X. Lobbying Activity on International Accounting Standard: an examination of lobbying behavior on macro hedging treatment. 2006. Disponível in: <http://edissertations.nottingham.ac.uk/358/1/chrisdissertation.pdf>, acceso en 27/01/2015.
- ZEFF, S. A. Political Lobbying on Proposed Standards: la challenge the IASB. *Accounting Horizons*, Vol. 16, nº 1, March 2002 (pp. 43-54). Disponível in: <http://www.ruf.rice.edu/~sazeff/PDF/March%202002%20Horizons.pdf>, acceso en 28/01/2015.
- ZÜLCH, H.; HOFMAN, S. Lobbying on Accounting Standard Setting in la Parliamentary Environment – la qualitative approach. HHL Working Paper, nº 94, 2010. Disponível in www.hhl.de/publications, acceso en 27/01/2.

Investigación empírica descriptiva de informes socio-ambientales: su comparabilidad

Liliana Fernández Lorenzo¹⁰; Elsa Larramendy¹¹;
Pamela Tellechea¹²; Colaboradores¹³

Argentina

Resumen

La necesidad de emitir información sobre los impactos producidos en el patrimonio socio-ambiental es cada vez mayor, y por distintos motivos las organizaciones lo hacen a través de reportes, informes externos o memorias socio-ambientales, también denominados balances sociales, muchas veces utilizando guías de adopción voluntaria como las del Global Reporting Initiative (GRI). Los mismos son objeto de estudio de la contabilidad socio-ambiental. El presente trabajo se plantea como objetivo averiguar si los informes externos socio-ambientales o denominación similar, emitidos en idioma español, reúnen las características de la buena información contable, especialmente en

¹⁰ Profesora Universidad Nacional de La Plata (Argentina). Email: lfernan@isis.unlp.edu.ar

¹¹ Jefa de Auxiliares Docentes Universidad Nacional de La Plata (Argentina). Email: elarramendy@gmail.com

¹² Docente Universidad Nacional de La Plata (Argentina). Email: pamelatellechea@hotmail.com

¹³ Álvarez María, Arbilla Vilma, Bauer Geraldina, Bonifazi Mariana, Chazarreta Virginia, Coleffi Rubén, Feliciano Andrea, Figarra Florencia, Filippini Doris, Gerometta Luciano, González Luciana, Gutiérrez Nuria, Holmann Patricia, Lapi Juan, Randazzo Jorge, Rodríguez Adrián, Rossi Martín, Roth Andrade, Sabatini Alicia, Schlaps Karenina, Usunoff Nestor, Vargas Haydee y Weimann María. Universidad Nacional del Sur (Argentina)

Recibido: 03/04/2014 - Versión final aceptada: 13/04/2015

cuanto a su comparabilidad porque se considera que incrementa su utilidad para la toma de decisiones.

Palabras clave: Informe, memoria, reporte de sostenibilidad, sustentabilidad; informe de responsabilidad social; balance social; contabilidad socio-ambiental; patrimonio socio-ambiental.

Abstract

The need to generate information about the impacts produced on the socio-environmental heritage is increasing. Thus, for many reasons organizations are making their socio-environmental reports, also called Social Balances, using voluntary guides such as the Global Reporting Initiative (GRI). Socio-environmental accounting studies these reports. The aim of this study is to analyze whether the socio-environmental external reports or similarly named, written in Spanish, have the characteristics of good accounting information, specially as to their comparability, because it is considered that increases their effectiveness in making decisions.

Key-works: Dossier, Memoir, Sustainability Report, Sustainability, Social Responsibility Report, Social Report, Social and Accounting, Social and Environmental Heritage.

Introducción

La presente investigación se realizó en el marco de un proyecto de duración tetra-anual denominado “Información Contable Socio-ambiental” (Nº 11/E112), acreditado y financiado por la Universidad Nacional de La Plata. En este proyecto, bajo el paradigma integrador de desarrollo sustentable, se plantea como objetivo general “sistematizar conceptos contables con un enfoque socio-ambiental en un marco conceptual común, precisando las significaciones más relevantes en las que se incorporen las dimensiones ‘natural’ y ‘social’. Esto permitirá desarrollar una propuesta para perfeccionar la emisión de información socio-ambiental externa con las características de la información contable. De ese modo aumentaría su utilidad social al incrementar su homogeneidad y esto posibilitaría su comparación, su acumulación y su evaluación o auditoría”.

Además se propuso como objetivo particular perfeccionar el concepto de patrimonio socio-ambiental (PSA), sus elementos componentes y sus variaciones como objeto de estudio de la contabilidad socio-ambiental y su interrelación con el patrimonio económico-financiero (PEF).

Cabe destacar que la mayoría de la información socio-ambiental publicada actualmente se refiere a impactos o variaciones producidas en el medioambiente, por la acción u omisión de distintos entes. Este medioambiente, en una concepción antropológico-jurídica es considerado como un bien jurídicamente protegido que debe preservarse para generaciones futuras, de ahí la importancia de su estudio. Esta universalidad conforma lo que damos en llamar *patrimonio socio-ambiental* haciendo referencia a las dimensiones social (con intervención del hombre) y natural (sin intervención del hombre) que principalmente lo conforman.

Como teoría y praxis contables se retroalimentan mutuamente, se pretende hacer aportes a partir de investigaciones teóricas y empíricas.

Para contribuir al logro los objetivos generales del proyecto, se parte de suponer que la elaboración de las memorias/reportes/informes de sostenibilidad es una tarea interdisciplinaria la que debiera ser enriquecida por el aporte del contador público por su capacidad para elaborar informes contables y auditarlos.

Cabe destacar que la Federación Internacional de Contadores Públicos, IFAC, a través del Marco de Sustentabilidad propuesto (IFAC de sus siglas en inglés, 2011), reconoce la potencialidad de los contadores, de considerarse como agentes de conocimiento para ayudar a las organizaciones a asumirse como social y ambientalmente responsables, a integrar los aspectos de sustentabilidad en sus negocios e informar a terceras partes interesadas sobre el tema.

En este orden de ideas, se sostiene que para incrementar su utilidad como instrumentos de información y en la toma de decisiones, los informes de sostenibilidad, debieran surgir de un proceso contable en el marco de la contabilidad socio-ambiental. Estos informes externos, por ende, tendrían que reunir las características de toda buena información contable, para ser **útiles** a las distintas partes interesadas. Entre ellas podemos nombrar, teniendo en cuenta las Normas Interna-

cionales de Información Financiera (NIIF) las siguientes: *comparabilidad*, comprensibilidad, relevancia, materialidad o importancia relativa, fiabilidad, representación fiel, la esencia sobre las formas, neutralidad, prudencia e integridad (Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera, 2011: parte B, p. 1690-1693).

Este trabajo se centra principalmente en la comparabilidad, refiriéndose a las demás de modo complementario, debiendo adaptar su enfoque económico-financiero al socio-ambiental. De conformidad, se considera necesario indagar sobre las características que contribuyen directa o indirectamente a la comparabilidad de los denominados informes socio-ambientales publicados en idioma español.

El presente trabajo se plantea como objetivo “averiguar si los informes/memorias/reportes externos de sostenibilidad/de responsabilidad social, o denominación similar, emitidos en idioma español, reúnen las características de la buena información contable, especialmente en cuanto a su comparabilidad, porque se considera que incrementan su utilidad para la toma de decisiones”.

Además si los mencionados informes no son sintéticos, ni están cuantificados en idénticas unidades de medida, no se podría acumular la información de un ente a través del tiempo y ni a nivel macro. Esto también, dificultaría las tareas de evaluación o auditoría de los mencionados informes, teniendo como consecuencia su pérdida de fiabilidad.

En este trabajo también se pretende observar si las mencionadas memorias incluyen impactos tanto en el PSA del ámbito privado (área interna), como en el público (área externa).

Es de desear que los informes socio-ambientales hagan referencia al patrimonio en el que se producen los impactos, pues si ello no ocurre, no es posible tener una idea sobre la importancia relativa (materialidad y relevancia) de los mismos.

Marco conceptual

Dado que “no se investiga desde un vacío de conocimiento, dejando que los hechos simplemente impacten y la experiencia se explique a sí misma” (Mayoral, 2001, p.51), resulta necesario explicitar algunos

conceptos, siempre perfectibles, que transmitan el enfoque que sustenta esta investigación.

La investigación doctrinaria y normativa de los últimos años ha realizado avances importantes en materia de contabilidad socio-ambiental aunque muchas veces se incluye en ella, temas ambientales abordados desde la contabilidad financiera tradicional. Así, se parte de concebir a la contabilidad en un sentido amplio como es la propuesta por C. García Casella (1999: contratapa):

La Contabilidad es una ciencia factual cultural aplicada que se ocupa de explicar y normar las tareas de descripción, principalmente cuantitativa, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversos de cada ente u organismo social y de la proyección de los mismos, en vista al cumplimiento de metas organizacionales, a través de sistemas basados en un conjunto de supuestos básicos.

La contabilidad ha venido evolucionando en el tiempo, adaptándose a las circunstancias de los diferentes modelos económicos y a la información que debe brindar para la toma de decisiones de distintas partes interesadas (stakeholders): propietarios, inversores, acreedores, estado, comunidad, etc.

Es precisamente esta presión de los stakeholders, según algunos autores, el motivo para que las empresas divulguen este tipo de información. Hogner (1982) realiza un trabajo donde analiza el cambio producido en los informes anuales de US Steel Coyloration, originado en el cambio de valores de la sociedad y sus demandas de información durante el período 1925 – 1985.

A través de la contabilidad, es posible obtener conocimiento metódico y sistemático, esencialmente cuantificado, de una parte de la realidad de los entes, en un lugar y tiempo determinados. En ella se distinguen un marco teórico conceptual (doctrinario y normativo) y un proceso contable que opera sobre distintos elementos concretos que conforman su discurso. Este proceso permite elaborar informes contables o representaciones de porciones de la realidad de los entes y de su entorno (Geba y otros, 2007).

El marco teórico conceptual fundamenta su praxis y tiene dos orígenes:

- Uno doctrinario (opiniones de profesores y profesionales en libros, artículos en revistas científicas, presentaciones en congresos, etc.) y
- Otro normativo que puede ser legal o profesional (los consejos u organismos profesionales internacionales dictan normas contables que regulan el ejercicio profesional, y entre ellas algunas se refieren específicamente al marco conceptual que las sustenta).

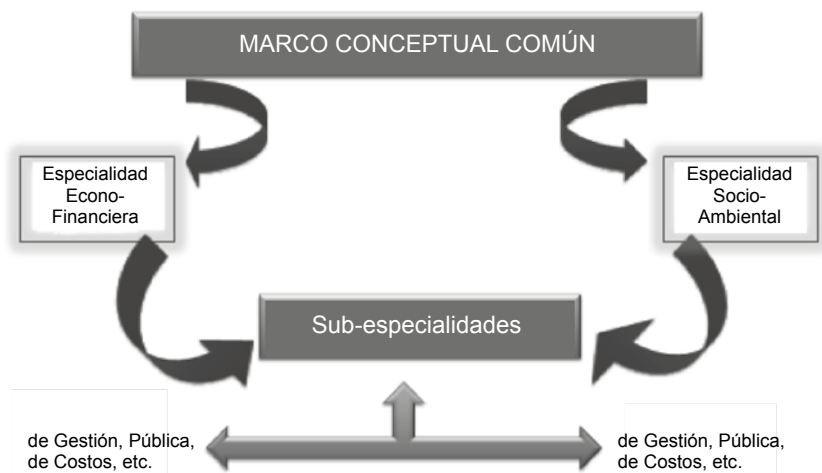
La realidad captada por el proceso contable, esencialmente está compuesta por el patrimonio del ente, concebido en un sentido amplio que puede captarse a través de distintos enfoques, entre los que se destacan el económico-financiero tradicional y el socio-ambiental (Fernández Lorenzo L., 2006 pp. 5-6).

El enfoque económico financiero, se refiere a los impactos sobre el patrimonio de un ente, en su concepto tradicional (recursos económicos y sus fuentes de financiación), que obviamente se aborda bajo una óptica económico-financiera. En este enfoque se cuantifica el valor del patrimonio económico-financiero y sus variaciones empleando como unidad de medida, la moneda de cuenta.

El enfoque socio ambiental, es relativo a las alteraciones que provocan los hechos y actos analizados en el *patrimonio socio-ambiental* (medioambiente) de un ente, considerado en sus dos elementos esenciales: la naturaleza o ambiente (bosques, aire, ríos, etc.) y la sociedad o cultura (educación, vida social, trabajo, monumentos, tradiciones, etc., excluido el patrimonio *económico-financiero* como construcción social). En este caso, las variaciones se cuantifican a través de indicadores expresados en varias unidades de medida (toneladas, metros cúbicos, moneda, etc.).

De estos enfoques se derivan dos tipos principales de especialidades o ramas contables: contabilidad financiera y la socio-ambiental mucho más reciente. De ellas surgen, según el énfasis puesto en alguna de sus variables relevantes, otras sub-especialidades como por ejemplo la económica, la de gestión, la de costos, etc., tal como puede observarse en el siguiente gráfico:

Marco Teórico - Estado actual del tema



Fuente: Fernández Lorenzo L. (2013)

En 1989, William Chapman define a la *contabilidad social*, como:

La rama de la disciplina contable que concierne a la recopilación, al ordenamiento, al análisis, al registro, a la síntesis y a la interpretación de los efectos que tiene la actividad de las empresas y otras entidades de la esfera económica, sobre el todo social.

Al incorporar la otra dimensión, pasa a denominarse contabilidad socio-ambiental, y se aboca al estudio de los impactos (tanto culturales como naturales, directos como indirectos de la actividad de los entes en el todo socio-ambiental y viceversa (Fernández Lorenzo y Geba, 2009, p.75).

El *objetivo* de esta especialidad contable es obtener y brindar conocimiento metódico y sistemático, esencialmente cuantificado del “todo” o *patrimonio socio-ambiental* y sus variaciones o impactos (Geba N. at al, 2007).

Los integrantes del equipo de investigación han analizado al *patrimonio socio-ambiental* como *objeto de estudio* de esta rama contable,

definiéndolo como una universalidad jurídica conformada por el conjunto de derechos de uso y goce de recursos culturales o sociales y naturales, jurídicamente protegidos y con valor para sus titulares (Fernández Lorenzo et al., 2009, p. 44). Cabe aclarar que el sentido otorgado al término “valor” se está refiriendo al “grado de utilidad o aptitud de las cosas, para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite” (Real Academia Española: Diccionario).

Ahora bien, el patrimonio económico-financiero y sus variaciones se describen cuali y cuantitativamente a través de indicadores expresados en unidades monetarias. Mientras que con respecto al patrimonio socio ambiental y sus variaciones, su descripción cuali-cuantitativa puede realizarse a través de indicadores expresados en variadas unidades de medida como por ejemplo la cantidad de miembros de la organización con nivel de estudios universitarios; o cualitativa como el grado de satisfacción de los usuarios de un servicio público.

Debe distinguirse el *patrimonio socio-ambiental público del privado*. Toda persona puede hacer uso y disfrutar del primero, compartiéndolo con el resto, como en el caso de una calle, un parque público, el mar, etc.

El referirse a estos derechos de uso y goce del *patrimonio socio-ambiental público*, implica la protección de intereses difusos. En el derecho positivo argentino, por imperio constitucional, los derechos difusos adquieren el rango de derechos subjetivos difusos, supraindividuales o colectivos. Estos tienen como correlato obligaciones socio-ambientales.

En el caso del *patrimonio socio-ambiental privado*, el ente titular del mismo, hace uso de esos recursos con cierto grado de exclusividad, según el tipo de bien (cosa y/o derecho) y la normativa vigente referida al mismo. Por ejemplo, el ente puede valerse de la *capacidad de su gerente* durante el horario de trabajo; ...puede permitir que su personal utilice *el parque* del predio de la empresa para estacionar sus vehículos, pero puede no autorizarlo a personas ajenas a la misma; etc. (Fernández Lorenzo y Larramendy, 2010).

Este patrimonio socio-ambiental, público o privado, sufre cambios, varía tanto cuali como cuantitativamente. Estas variaciones pueden aumentar o disminuir dicho patrimonio. La necesidad de emitir información sobre el *patrimonio socio-ambiental*, sobre los impactos que en él

producen las actividades de las organizaciones y sobre las consecuencias de esos impactos, es cada vez mayor.

Se comienza incluyendo información socio-ambiental en los estados financieros y en sus memorias. Los autores Carmona y Carrasco (1988) realizaron una investigación sobre contenido social de los estados contables. Ellos, elaboraron un índice de divulgación de información de carácter social a partir de la información publicada en la memoria de sessenta y una empresas, arribando que era escasa la información divulgada, siendo las empresas públicas las que mayor índice de divulgación presentaban, sin que pudiera establecerse para las privadas, una asociación entre rentabilidad de la firma y divulgación de este tipo de información.

Por distintos motivos actualmente las organizaciones difunden esta información a través de reportes o informes externos, mediante los que comunican aspectos de la responsabilidad socio-ambiental por ellas asumida y ejercida, que va más allá de la obligación de respetar normas legales. Generalmente tienen el formato de memoria narrativa, escasamente cuantificada y asistemática según lo ha comprobado el equipo en anteriores oportunidades (Barbei y Fernández Lorenzo, 2002; Fernández Lorenzo y otros, 2006 y 2012). Los que tienen estas características conforman lo que llamamos genéricamente “*informes socio-ambientales*”. Mientras que reservamos la denominación de “*balances socio-ambientales*” a los informes contables, que reúnen las cualidades de toda buena información contable, y de ese modo se tornan útiles para la toma de decisiones de distintos usuarios o partes interesadas.

Actualmente las organizaciones cuentan con guías o soportes de adopción voluntaria, siendo las más utilizadas las del Global Reporting Initiative (GRI). Este último marco de referencia se actualiza constantemente, siendo la tercera edición la vigente desde el año 2006 (Directrices G3), la versión G3.1 desde el año 2011, y más recientemente se ha desarrollado la versión G4.

En el marco GRI se incluye el contenido básico de la memoria, se definen el alcance y los límites de la información a brindar como también información sobre el perfil, abordaje de la gestión e indicadores de desempeño. Cuenta a su vez con protocolos que orientan la tarea para elaborar los indicadores propuestos, los que deberían ofrecer informa-

ción cualitativa y/o cuantitativa sobre el *desempeño económico, ambiental y social* de la organización, *sobre resultados o efectos que su actividad produce, y mostrar el cambio a través del tiempo*. Los indicadores GRI G3 se clasifican en centrales o principales y adicionales según tengan más o menos relevancia para la mayoría de los grupos de interés y se agrupan en tres dimensiones:

- Económica
- Social. Esta dimensión incluye las siguientes sub-dimensiones:
 - Prácticas laborales y éticas en el trabajo
 - Derechos humanos
 - Sociedad
 - Responsabilidad por los productos
- Ambiental

Las propuestas GRI tienen como objeto promover mejoras sostenidas, *pero no pueden juzgar la veracidad de la información proporcionada bajo sus respectivos marcos*, aunque para paliar este efecto se han desarrollado sistemas que evalúan el nivel de aplicación de los marcos de elaboración de las memorias. La elaboración de las *Memorias de Sostenibilidad* (GRI) son procesos continuos, transformándose en una herramienta de mejora permanente para que la organización sea más sostenible.

Otros autores como Brown y Deegan (1998), establecen una relación entre la comunicación que divulgaron los medios respecto al medio ambiente y su posterior efecto sobre los informes anuales de las empresas.

En Argentina, la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas (FACPCE) se hace eco de estos avances y produce la *Resolución Técnica (RT) N° 36 (2012a) sobre Balance Social*. La misma define al *balance social* como “un instrumento para informar, medir y evaluar en forma clara, precisa, metódica, sistemática y principalmente cuantificada, el resultado de la política económica, social y ambiental de la organización. En dicho documento se recogen los resultados cuantitativos y cualitativos del ejercicio de la responsabilidad socio-ambiental, informando en forma objetiva las condiciones

de equidad y sustentabilidad social, ambiental, económica y financiera que asumen las empresas en su comportamiento”.

Su estructura debe incluir:

- La Memoria de Sostenibilidad y
- El estado del valor económico generado y distribuido (EVEGyD), (generalmente conocido como Estado del Valor Agregado o Añadido).

La primera se basa en la Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad del GRI, “ya que constituye el modelo internacional más reconocido”. Se considera que debiera elaborarse en el marco de la contabilidad socio-ambiental.

El segundo, se ofrece como ejemplo de un estado contable socio-ambiental realizado en el marco de la contabilidad financiera. El objetivo de este estado es evidenciar el valor económico generado por la entidad y revelar simultáneamente cómo se distribuye dicho valor entre los diversos grupos sociales que han contribuido a su creación (p. e. a los trabajadores a través de los salarios, al Estado a través de los impuestos, etc.). Los datos a considerar para su confección los provee del sistema contable financiero tradicional y cuando se refieren a resultados, en este caso se toman los devengados en el período.

Tal como se expresa en la mencionada norma argentina, *la preparación del Balance Social deberá cubrir los requisitos de la información contenida en los estados contables para que sea de utilidad a los usuarios*. Según la sección 3 de la RT N° 16 de la FACPCE, ellos son:

- Pertinencia (atingencia)
- Confiabilidad (Credibilidad) o Fiabilidad
 - Aproximación a la realidad
 - Verificabilidad
- Sistematicidad
- Comparabilidad
- Claridad (comprensibilidad)

Cabe recordar que el Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) del Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera (2011:B1681) enuncia las *características cualitativas* de los estados financieros. Ellas comprenden los

atributos que hacen que *la información suministrada sea útil para los usuarios*. Esta norma es la que establece las características cualitativas de la información financiera útil, que por analogía son aplicadas en este trabajo a la información socio-ambiental. Parte de la base que si la información ha de ser útil, debe ser relevante y representar fielmente lo que pretende representar, agregando que la utilidad de la información se mejora si es comparable, verificable, oportuna y comprensible. (Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera, 2011:Parte B p.1690-1693).

El presente trabajo centra la atención en la *comparabilidad* y se la adapta, como ya se expresó, a la información socio-ambiental. De darse esta cualidad, también se facilita la acumulación de información y su verificabilidad o auditoría.

Otra característica que se considera que facilita la comparabilidad de los informes, es la de “*síntesis*” y establece que los estados deben ser presentados en forma sintética para brindar una adecuada visión de conjunto, exponiendo, en carácter de complementaria, la información necesaria no incluida en el cuerpo principal de dichos estados (FACP-CE, Resolución Técnica 8).

En cuanto a su exposición, y según el marco normativo profesional argentino (RT 36), el *Balance Social* se presentará en forma conjunta con los Estados Contables (tradicionales) del ente, o por separado, haciendo referencia a los mismos. Esto es importante debido a que existe una fuerte interrelación entre la información que ambos ofrecen. Así, el no respetar las normas legales ambientales vigentes tiene consecuencias tanto en el patrimonio socio-ambiental como en el económico-financiero. Por ejemplo, la emisión de CO₂ incide en el calentamiento global y en el consecuente cambio climático. Este hecho puede generar multas de tipo pecuniario, a pagar por la empresa que contamina. Por otro lado, la disminución generada en la capa de ozono influye positivamente desde un enfoque económico-financiero en empresas que fabrican bronceadores con filtro solar y negativamente en las que están fuertemente ligadas al cambio climático (agrícolas, centros de sky, etc.), por citar sólo algunos casos.

Metodología

Según el marco antes descrito y con el fin de lograr el objetivo propuesto, se realiza una investigación empírica sobre la forma y contenido de los informes socio-ambientales publicados en idioma español, que comprenden el período 2010.

La investigación propuesta, siguiendo a Sierra Bravo (1998), puede ser caracterizada como: descriptiva (por su profundidad); micro-sociológica (entes individuales); que acude a fuentes primarias de información (los informes socio-ambientales publicados) y de carácter mayormente cualitativo.

Se ha efectuado una búsqueda que contempla la información difundida a través de sitios WEB sobre la temática a través del meta-buscador Google (Ver Anexo II). Teniendo en cuenta la variedad de denominaciones que recibe la información que da cuenta de los impactos producidos por los entes en su ambiente natural y social, se utilizan como motor de búsqueda las siguientes palabras clave: informe, memoria, reporte, o balance caracterizado tanto social, como ambiental, socio-ambiental, de sustentabilidad, de sostenibilidad, de responsabilidad corporativa, o similares.

Sobre cada uno de los cincuenta informes se realizó una lectura crítica y se los clasificó según las variables seleccionadas (Anexo II) que se orientan a determinar principalmente *su comparabilidad*, característica que incrementa su utilidad para las partes interesadas (stakeholders). Para que sean comparables, los informes deben ser homogéneos.

Para definirla se toma como base el concepto dado por las NIIF y por analogía se lo adapta para aplicarlo al enfoque socio-ambiental: Los usuarios deben ser capaces de comparar los *balances socio-ambientales* de una entidad a lo largo del tiempo, con el fin de identificar las tendencias de la situación *medioambiental* y del desempeño. También deben ser capaces de comparar los *balances socio-ambientales* de entidades diferentes, con el fin de evaluar su posición *medioambiental*, desempeño y cambios en la posición *medioambiental* en términos relativos... Puesto que los usuarios desean comparar la situación *medioambiental*, desempeño e *impactos producidos por una entidad a lo largo del tiempo*, es importante que los *balances socio-ambientales* muestren la informa-

ción correspondiente a los períodos precedentes y que se considera dan cuenta de su posibilidad de ser comparados (términos reemplazados en *cursiva*).

Variables de análisis

Las variables se agrupan en cuatro grupos: aquellas que se refieren a aspectos del ente emisor (variable independiente), aquellas relativas a la comparabilidad o que se relacionan directamente con ella, las que lo hacen en forma indirecta y las que se refieren a aspectos formales de los informes, en los términos de las NIIF y en su defecto, de normas contables argentinas. A continuación se detallará la importancia relativa y sustento de cada variable analizada en pos del desarrollo de un índice de comparabilidad.

- **Aspectos del ente emisor (variable independiente)**

Existen antecedentes de trabajos acerca de divulgación de información socio-ambiental, realizados con base en investigaciones empíricas de memorias de sostenibilidad. En el de Archel Domench (2003), por ejemplo, se seleccionan características de ciento setenta y cuatro empresas españolas (tamaño, rentabilidad, actividad, cotización) para vincularlas con la evolución en la información sobre gestión socio-ambiental divulgada por dichas empresas.

En nuestro caso acudimos a tres *características del ente emisor*, para vincularlas con las de la información brindada, siendo éstas las siguientes:

- **Propiedad del patrimonio:** es importante observar si los entes privados y públicos emiten información sobre el impacto que producen por su actividad, y sobre todo en estos últimos, porque la gestión del patrimonio socio-ambiental público está a su cargo.
- **Finalidad:** normalmente emiten estos reportes las entidades lucrativas, algunas por exponer su responsabilidad social asumida y otras para realizar sólo marketing socio-ambiental o “greenwashing”. Las entidades no lucrativas, por su esencia debieran informar sobre los impactos que producen en sus PSA interno y externo, pues esto se relaciona con su esencia, con el cumplimiento de su finalidad de servicio y de contribuir al bien común.

- **País:** conocer el país sede del ente emisor de los informes de sostenibilidad puede resultar interesante, pero debe considerarse que sólo se analizan reportes publicados en idioma español.
- **Características directamente relacionadas con la comparabilidad**
 - **Según brinda información del/de los ejercicio/s anterior/es:** Si ofrecen información de al menos el período inmediato anterior, tal como surge del concepto de comparabilidad, dan cuenta de la posibilidad de ser comparados.
 - **Según el período informado:** Si todos los informes abarcan igual lapso de tiempo, p.e. año calendario, facilita su comparación y se incrementa aún más su utilidad, si el mismo coincide con el período que abarcan los estados contables financieros (ejercicio) debido a su complementariedad.
 - **Según la adhesión a una fórmula o modelo:** Esto contribuye a hacerlos más comparables pues les brinda determinadas pautas y contenidos para su elaboración. Esto además impide que se informen sólo impactos positivos o favorables a determinados fines, no exponiendo los negativos, es decir evita que se influya en la toma de decisiones o en la formación de un juicio al respecto, y la información se torna más neutral.
 - **Grado de síntesis:** La síntesis se evalúa de acuerdo con el modo resumido que presentan o si ofrecen sus datos a través de cuadros. Esta variable se vincula con la cualidad de relevancia que debe tener la buena información, ya que un informe demasiado analítico puede recoger información poco importante de cara a la toma de decisiones. En este último caso, además, se torna muy difícil su comparación.
- **Características relacionadas indirectamente con la comparabilidad o con otros atributos de la información contable**
 - **Según su sistematicidad:** Esta característica, según Fowler Newton (2006, p. 66), no está contemplada explícitamente en los marcos de la FASB y IASB, pero sí en las RT argentinas. Ocurre cuando la información se expone orgánicamente ordenada en función a algún criterio, como ser: la importancia relativa de las áreas sociales, sus

objetivos o principios, etc. y facilita su comparabilidad al menos en el mismo ente. Lo ideal sería que todas las entidades emisoras optaran por el mismo criterio de ordenamiento.

- **Según el grado de cuantificación:** El expresar numéricamente las magnitudes informadas facilita la comparación de las mismas y da idea de su importancia relativa. Se considera altamente cuantificado cuando así se ofrece en la totalidad de los indicadores informados. A la inversa, es no cuantificada si no lo hace en ninguno de ellos. Poco cuantificada es aquella memoria mayormente narrativa que presenta escasos indicadores numéricos de desempeño. Esto está en estrecha relación con la unidad de medida utilizada, pues si no son homogéneas en ese aspecto, es más difícil compararlas.
- **Según la unidad de medida utilizada:** Según nuestras premisas, las memorias o reportes de sostenibilidad debieran cuantificarse en variadas unidades de medida, de acuerdo con el impacto informado, dado que se considera limitado utilizar sólo una unidad a los fines de medir las diversas variaciones del patrimonio socio-ambiental. Obviamente serán comparables si se siguen las mismas pautas a lo largo del tiempo en el mismo ente, y en el caso de entes distintos, si los indicadores reportados son los mismos y se encuentran cuantificados en iguales unidades de medida.
- **Según las áreas informadas:** Con miras a medir la integridad de la información presentada en las memorias es importante que las mismas brinden información sobre impactos producidos en ambas áreas: interna y externa. La primera se refiere al patrimonio socio-ambiental privado y a sus variaciones: en sus trabajadores, en el ambiente propio, etc. Por ejemplo: cantidad de trabajadores capacitados, mejoras en seguridad e higiene del lugar de trabajo, cantidad de hectáreas propias reforestadas, etc. El área externa hace referencia a impactos en el patrimonio socio-ambiental público y a las externalidades culturales y naturales con efecto en proveedores, clientes, comunidad, medio ambiente externo, asociados y similares. Por ejemplo: cantidad de libros donados a una escuela, árboles plantados en una plaza, etc. Cabe destacar que la información debe ser completa, teniendo en cuenta los costos y su relevancia relativa.

- **Según las dimensiones informadas:** Como más de mil entidades de casi sesenta países han declarado formalmente que usan las directrices de la Global Reporting Initiative (GRI) para la elaboración de sus memorias de sostenibilidad, se toman a los fines de este trabajo, las dimensiones que agrupan los indicadores propuestos por GRI. Es de desear que todos los informes brinden información sobre los impactos en, al menos, las tres áreas principales de GRI para poder ser comparados.
- **Según cantidad de páginas del informe:** Las memorias se ordenaron según cuatro posibles intervalos de extensión. Este dato también da cuenta de su grado de síntesis, que tal como antes se comentó, se considera una cualidad deseable a los fines de su comparación (a mayor cantidad de páginas, menor síntesis).
- **Según el momento al que se refiere la información:** De acuerdo con las NIIF, para ser útil, la información debe ser relevante de cara a las necesidades de toma de decisiones por parte de los usuarios. La información posee la cualidad de relevancia cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de quienes la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien confirmar o corregir evaluaciones. La referencia temporal permite determinar con qué tipo de información se cuenta, considerando el momento de la vida del ente sobre el cual se informa y sobre todo si explicitan sus planes para asumir nuevas responsabilidades para con el medioambiente. Si todos los informes incluyen información sobre lo ya ocurrido y sus proyecciones, serían más homogéneos y por ende más comparables y existe la posibilidad de verificar si se cumplió lo proyectado en el ejercicio siguiente.
- **Según se expongan junto a los estados contables económico- financieros:** El hecho de que las memorias de sostenibilidad se expongan conjuntamente con los estados financieros o haciendo referencia a los mismos, brinda al usuario una información más acabada de la realidad y situación del ente emisor. Esto le permite realizar una mejor comparación entre diferentes entes. Esta característica de complementariedad entre ambos estados es una cuestión a observar de cara a determinar la utilidad de dicha información, ya

que de no cumplirse, sólo se estaría viendo una parte de la vida del ente. Ambos enfoques son interdependientes, un mismo impacto puede incidir tanto en el PEF como en el PSA, tal como se comentó anteriormente.

- **Según mención expresa de sus partes interesadas, grupos de interés o stakeholders:** La información para ser fiable debe ser neutral. Por tanto debería poder determinarse si el ente reconoce a los grupos a los que va dirigida la información que emite. El hecho de identificarlos hace posible un análisis comparativo más riguroso.
- **Aspectos de los informes socio-ambientales**
 - **Según su nombre o denominación:** Tiene por finalidad corroborar si los que se denominan balances sociales o socio-ambientales, son elaborados en el marco de la contabilidad socio-ambiental y reúnen las características de toda buena información contable.
 - **Según el enfoque de captación de la realidad:** Se plantea indagar si presentan un enfoque económico-financiero como en el caso del *estado del valor agregado* y se realizan en el marco de la contabilidad financiera o si por el contrario su enfoque es socio-ambiental, si hacen referencia a impactos en el patrimonio socio-ambiental del ente emisor.

Luego de la detección de las variables antes enunciadas en los informes bajo análisis, los datos obtenidos y clasificados, se almacenaron en el programa Access para luego ser exportados al programa Excel; así se confeccionaron matrices de análisis, que permitieron obtener resultados.

Determinación del nivel de comparabilidad

En este trabajo y a partir de las cuatro variables que se consideran directamente vinculadas con la comparabilidad se propone confeccionar un índice de referencia. Cada variable aportará 0.25 al total, respecto de los valores que puede tomar por convención, considerado más comparable aquella memoria que tienda a un valor uno, y menos comparable aquella memoria que se acerque al cero.

El valor total del índice de una empresa que emite información totalmente comparable en el mismo ente a través del tiempo y con otras entidades, es uno.

Si las variables asumen dos valores, se le asigna 0.25 al que se considera que más contribuye a la comparabilidad y cero al restante.

Si son tres los valores de las variables se otorga: 0.25 al que más contribuye a la comparabilidad, 0.125 al intermedio y cero al restante.

Esto se explicita en el Anexo I para cada una de las variables seleccionadas (V).

Siendo:

$$V1 = \{0.25; 0.125; 0\}, V2 = \{0.25; 0.125; 0\}, V3 = \{0.25; 0\}, V4 = \{0.25; 0.125; 0\}$$

Comparabilidad [0,1]

Se considera que tendrán un *nivel de comparabilidad* bajo los reportes cuyo índice se encuentre entre 0 y 0,499; medio entre 0,50 y 0,749 y alto entre 0,75 y 1.

Posteriormente se comentan los resultados obtenidos y los que surgen de la correlación de algunas variables, y se ofrecen conclusiones.

Resultados

Considerando el mismo orden de las variables clasificatorias expuesto en la metodología, los resultados obtenidos, a partir del análisis de los cincuenta informes correspondientes al año 2010 son los siguientes:

Aspectos del ente emisor

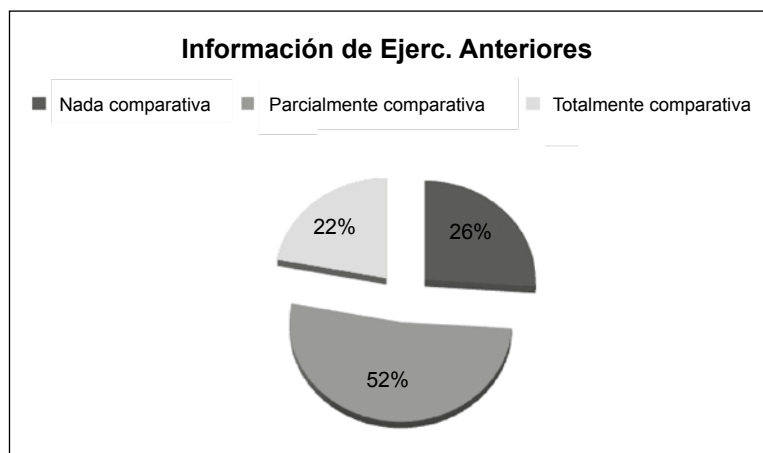
De los casos bajo análisis el 90% son entes con fines de lucro (cuarenta y cinco) mientras que el 10% restante no lo es. Se observa un incremento de la emisión en entes lucrativos muy importante respecto de mediciones realizadas en 2002 por Barbei y Fernández Lorenzo. En el 94% de los casos la propiedad del patrimonio es privada (cuarenta y siete), mientras que el 4% esta propiedad es pública y el 2% restante

mixta. Se observa un cambio respecto de lo comprobado por Carmona y Carrasco (1988) donde prevalecían los públicos.

Los entes emisores tienen su origen en distintos países. La mayoría se concentra en entes argentinos (34%), seguida por los españoles (32%) y colombianos (12%). Con mucha menor proporción figuran los emitidos por entes de Brasil, Chile y México en un 4% cada uno y un 2% cada uno de Angola, Estados Unidos, Países Bajos, Perú y Portugal, lo que hace una nutrida variedad del origen de la información.

Características directamente relacionadas con la comparabilidad

- **Según brinda información del/de ejercicio/s anterior/es:** En cuanto a la comparabilidad, tema importantísimo en el área contable, es dable destacar que casi las tres cuartas partes de la información relevada no se presenta en forma totalmente comparativa con al menos, la del ejercicio inmediato anterior, tal como puede observarse en el gráfico siguiente. Esto disminuye la utilidad de la información en ellas contenida.



Fuente: Elaboración Propia

- **Según el período informado:** De los cincuenta informes analizados casi la totalidad brinda información en forma sólo anual, exactamente el 94% de ellos, lo que las hace homogéneas en este aspecto, mientras que el resto lo hace en forma bianual o sea el 6%. Dado que los estados contables tradicionales se presentan mayoritariamente abarcando períodos anuales, se podría decir que la presentación anual de las memorias permitirá una mejor complementariedad de las memorias con estos estados.
- **Según la adhesión a una fórmula o modelo:** Vemos en este punto que el 78% de los informes relevados adhieren a una normativa, mientras que no lo hacen el 22%, tal como puede observarse en el cuadro.

Cabe aclarar que de aquellos que sí adhieren a una normativa, el 87% lo hacen a GRI.

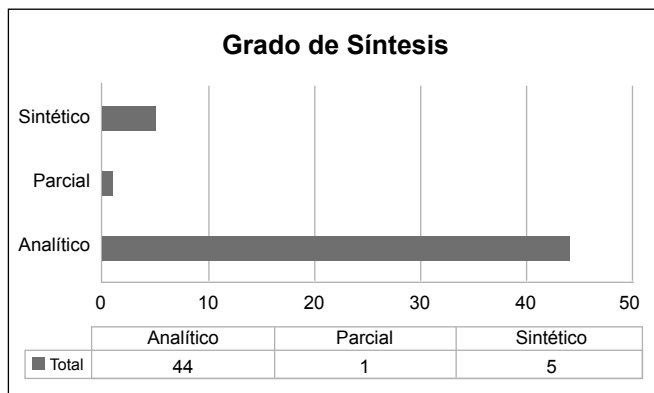
Adhesión de los informes a alguna fórmula o modelo

Adhieren a Normativa	Cantidad	Porcentaje s/50	Porcentaje s/39
GRI	19	38%	49%
GRI-PM	15	30%	38%
PM	3	6%	8%
Otra	2	4%	5%
Sub-total	39	78%	100%
No adhesión	11	22%	
Total	50	100%	

Fuente: Elaboración propia

Adherir a una fórmula o modelo de exposición, permite que las memorias ofrezcan una estructura y/o contenido común, que ayuda a su comparación tanto con información del mismo ente como con otros entes, por lo que los resultados de esta variable son altamente positivos de cara a la búsqueda de información comparable en las memorias de sostenibilidad.

- **Según grado de síntesis:** Hablar de síntesis es otro punto crucial en materia contable. Esta cualidad no se verifica en la casi totalidad de los informes analizados, tal como surge de la siguiente figura.



Fuente: Elaboración Propia

La presentación de información analítica va en detrimento de la posibilidad de comparación de las memorias, dado que así pierden la posibilidad de brindar información relevante sobre la gestión socio-ambiental del ente ahondando en detalles o cuestiones que restan más que suman, a la hora de evaluar su contenido.

Características relacionadas indirectamente con la comparabilidad o con otros atributos de la información contable

- **Según su sistematicidad:** Analizados los cincuenta informes antes mencionados vemos que el 46% lo hace en forma sistemática (veintitrés casos), es decir que la información brindada se encuentra expuesta en forma ordenada con base en algún criterio de exposición, mientras que el 54% restante no cumple con esas características o sea son informes sin un orden específico.
- **Según el grado de cuantificación:** En cuanto a cuantificación, característica esencial de la buena información contable y que incide directamente en la comparabilidad, observamos que en este tipo de

informes es muy escasa. Los guarismos registrados en el presente análisis son los siguientes:

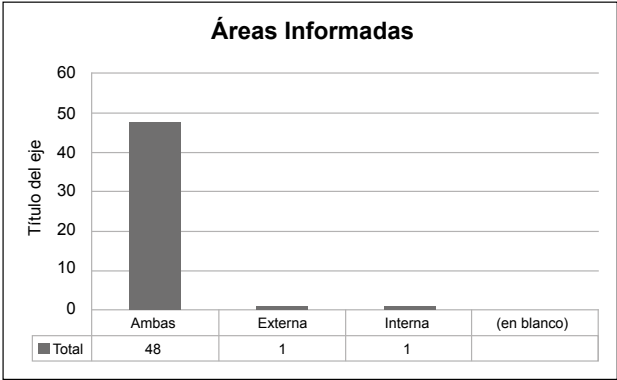
- 42% escasamente cuantificados
- 42% medianamente cuantificados
- 16 % mayoritariamente cuantificados
- **Según la unidad de medida utilizada:** Dentro de la escasa cuantificación observada, también hemos analizado la unidad de medida, tal como puede observarse en el cuadro siguiente:

Unidad de medida	Cantidad de informes	Porcentajes
Ambas	46	92,00%
Unidad de Medida Monetaria	2	4,00%
Unidad de Medida No Monetaria	2	4,00%
Total	50	100,00%

Fuente: Elaboración propia

Surge a simple vista que la mayoría de los casos utiliza variadas unidades de medidas, incluyendo la monetaria. Esta observación nos permite confirmar que la tarea de elaboración de las memorias de sostenibilidad debe ser multidisciplinaria, porque al enfrentar la captación de la realidad compleja del ente debe servirse de variadas unidades de medida que permitan precisar mejor las variaciones del patrimonio socio-ambiental del ente emisor.

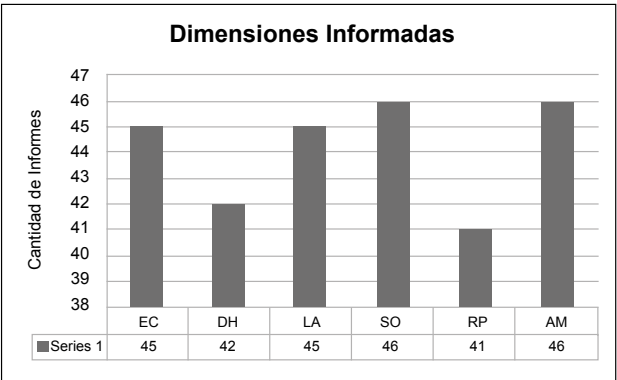
- **Según las áreas informadas:** Casi la totalidad de las entidades informan tanto respecto de su área interna como externa. Las mismas pueden observarse en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración Propia

De esta forma se puede observar cómo los entes tienden a brindar información sobre los impactos que producen tanto en su patrimonio socio-ambiental privado como en el público. Se destaca el incremento de información del área interna dado que en Barbei y Fernández Lorenzo (2002), era reportada en menor proporción. Dicha tendencia es altamente positiva ya que permite tener una visión más acabada de la realidad del ente al contar de esta forma con información integrada.

- **Según las dimensiones informadas:** Clasificando la información analizada con base en las dimensiones GRI (guía que adopta un 87% de total) obtenemos el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración Propia

Se destaca que la gran mayoría informa sobre todas las dimensiones consideradas (82%). Al desagregar la social en sub-dimensiones, se observa menor información sobre derechos humanos y responsabilidad por el producto.

Dado que era deseable en nuestros supuestos, que las memorias presentaran al menos las tres dimensiones principales de GRI, estos resultados son a todas luces positivos. Cabe destacar la importancia que ha adquirido la dimensión ambiental, dado que en Barbei y Fernández Lorenzo (2002), era reportada en menor proporción que el resto.

- **Según cantidad de hojas del informe:** Los datos relevados se muestran en la siguiente tabla:

Intervalos de páginas	Cantidad de informes	Porcentajes
De 1 a 30	4	8,00%
De 31 a 60	9	18,00%
De 61 a 90	12	24,00%
Más de 90	25	50,00%
Total general	50	100,00%

Fuente: Elaboración propia

Cabe destacar que las tres cuartas partes del total de informes analizados constan de más de sesenta y una páginas. Y que la mitad de los mismos supera las noventa páginas. Un caso extremo y diferenciado a comentar es el de Ultrabursátiles S.A. comisionista de bolsa, empresa española que refleja el ejercicio de su responsabilidad social en un informe de sólo una página.

Si bien la síntesis se ha medido a través de otra variable, la presente se presenta positivamente correlacionada con ésta, ya que la mayoría de las memorias que han sido caracterizadas como analíticas también presentan un gran cantidad de páginas de contenido.

- **Según el momento al que se refiere la información (referencia temporal):** Se ha detectado que del total de estos informes, los que se refieren únicamente a lo acontecido en el pasado representan un 38%. Es decir corresponden a circunstancias acaecidas hasta la fecha de emisión del informe.

El resto (62%) brinda, información del pasado más lo planificado para ejercicios futuros, aunque muchas veces hagan esto último en forma muy genérica. La inclusión de información proyectada en la presentación de las memorias, como ya se expuso les agrega calidad, ya que es posible saber sobre qué objetivos se realiza la gestión y poder verificar su cumplimiento en el ejercicio siguiente.

Comparativamente con investigaciones anteriores (Barbei y Fernández Lorenzo, 2002 y Fernández Lorenzo y otros, 2006), se observa una tendencia paulatina hacia la incorporación de proyecciones.

- **Según se expongan junto a los estados contables económico-financieros:** El 86% de los informes analizados, no se muestran conjuntamente con los estados financieros. Sólo el 14% contiene en forma extractada estos estados.
- **Según mención expresa de sus partes interesadas, grupos de interés o stakeholders:** El 92% de los informes hacen mención expresa acerca de sus partes interesadas (cuarenta y seis casos).

Aspectos de los informes socio-ambientales

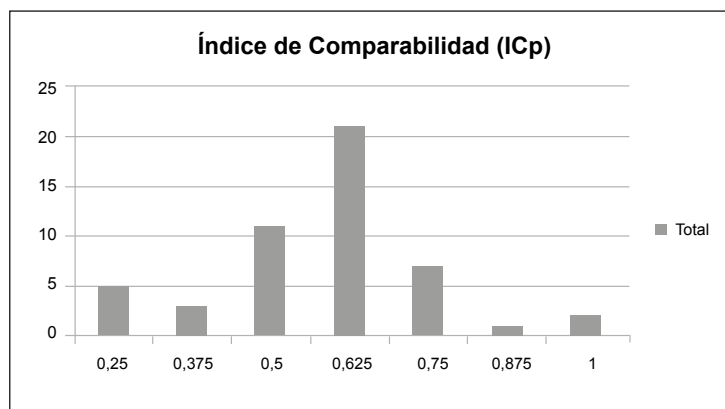
- **Según su nombre o denominación:** Cuando nos referimos a la información económico-financiera, hablamos de estados contables o estados financieros, vale decir que se sobreentiende su contenido y homogeneidad de exposición a través de sus títulos y cuadros. Los aquí analizados responden a diferentes títulos para brindar similar información. Así llegamos a observar que lo llaman Informe de sostenibilidad o sustentabilidad un 24% y otro 24% lo titula *memoria de sostenibilidad o sustentabilidad*. Lo denominan *reporte de sostenibilidad o de sustentabilidad*, un 16%; informe de responsabilidad social, un 14%; mientras que un 2% de los *analizados* lo denomina *balance social*; otro 2% lo titula *memoria de responsabilidad social*; y el 18% restante le da distintas denominaciones.
- **Según el enfoque de captación de la realidad:** Si nos centramos en esta característica vemos que el 44% del total analizado lo hace desde el punto de vista socio-ambiental (veintidós casos), mientras que información con ambos enfoques es brindada en el 54% de los casos (veintisiete).

Sólo el 2% lo hace exclusivamente desde el enfoque económico-financiero (uno) brindando información que tiene incidencia en el patrimonio captado desde esa óptica.

El 4% incluye el *estado de valor agregado* (o añadido) mientras que el resto (96%) no lo contiene, siendo una temática de mucho interés por ser complementaria.

Nivel de comparabilidad

De acuerdo a los datos recabados, sólo un 16% de los cincuenta reportes presentan un nivel de comparabilidad baja. Mientras que es de destacar que un 64% ostenta un nivel medio y el resto alto. Estos datos representan un importante avance respecto de mediciones anteriores en las que si bien no se determinó un índice, se observó una importante heterogeneidad en la información brindada (Barbei y Fernández Lorenzo, 2002; Fernández Lorenzo y otros, 2006 y 2012).

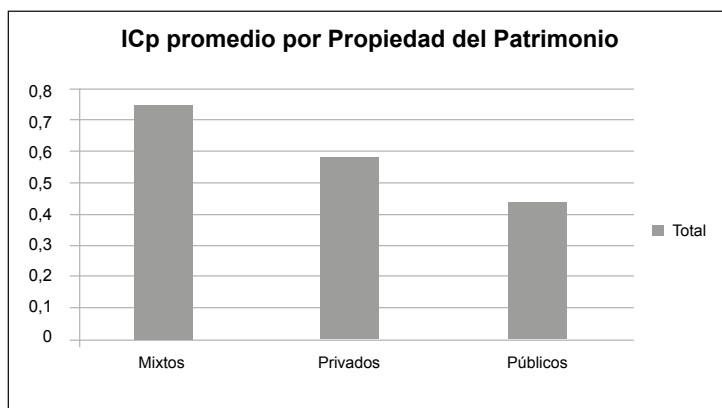


Fuente: Elaboración Propia

El valor promedio general de los índices es de 0,582 que corresponde a un nivel medio de comparabilidad.

Correlación de variables

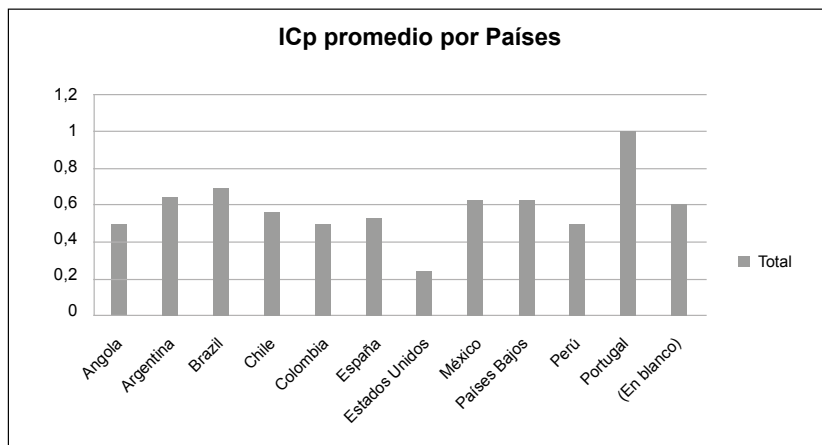
Si se relaciona la **propiedad del patrimonio** de los entes emisores con el nivel de comparabilidad, surge que los mayores niveles corresponden a empresas de patrimonio mixto (privado y público) cuyo índice comparabilidad es de 0,75. Le siguen en importancia las de patrimonio privado y en tercer lugar los entes públicos.



Fuente: Elaboración Propia

Según se desprende del gráfico que se ofrece más abajo, los informes de las organizaciones de los **países** que presentan mayor índice de comparabilidad promedio (mayores a 0,60) son Portugal, Brasil y Argentina, seguidos por Países Bajos y México. La información con menor grado de comparabilidad corresponde a Estados Unidos, que alcanzó sólo un 0.25.

Los de los países que se destacan por su **cantidad de informes publicados** (Argentina y España) presentan un nivel medio de comparabilidad.



Fuente: Elaboración Propia

Si se observa el índice de comparabilidad según la **finalidad del ente emisor**, tanto las organizaciones con o sin fines de lucro, presentan valores cercanos al promedio general con una leve diferencia respecto de las primeras (entes lucrativos 0,583 y no lucrativos 0,575).

Conclusiones

La emisión de información sobre la responsabilidad asumida y ejercida por las organizaciones informa sobre impactos en el medioambiente natural y social, el que conforma lo que en el presente trabajo se denomina patrimonio socio-ambiental. Esta información generalmente se publica a través de informes externos, reportes o memorias. Como los mismos son objeto de estudio de la especialidad o rama contable socio-ambiental, debieran reunir los atributos de una buena información contable. Esto incrementa su utilidad para la toma de decisiones de las distintas partes interesadas (stakeholders). A los que reúnen estas características se los denomina “balances socio-ambientales”.

Los cincuenta informes socio-ambientales correspondientes al año 2010 analizados, generalmente no reúnen las cualidades de una buena información contable, en especial porque los impactos informados

están poco cuantificados y, en caso de estarlo, lo hacen en diferentes unidades de medida. Esto dificulta su acumulación y las tareas de auditoría. Además casi la totalidad no identifica a las partes interesadas, lo que les resta neutralidad. Una característica de la información contable considerada importante es la de ser homogénea y así facilitar su comparabilidad en el propio ente y con entidades diferentes.

El promedio general de índices de comparabilidad de los reportes analizados es de 0,582 con un valor máximo de uno, ubicándose en un nivel medio según los parámetros definidos. Se supone que se logró un valor medio por la influencia de las características seleccionadas para determinarlo que lograron valores dispares. Al respecto debe considerarse que inciden positivamente en el mismo, el hecho de que la gran mayoría de los reportes se refieren a un período anual y que adhieren a una fórmula o modelo de exposición. Pero en cuanto a este último aspecto, debe considerarse que la Guía GRI que es la de mayor adhesión, no ofrece pautas definidas en cuanto a formato de exposición, a diferencia con lo ocurre con las normas referidas a estados financieros. Ello incide negativamente en la comparabilidad de la información brindada. Tienen incidencia negativa en el índice, el hecho de que la mayoría de los informes no presenta información comparativa con el ejercicio inmediato anterior y que es escasa su cualidad de síntesis.

Comparativamente, se observa una leve evolución hacia la incorporación de proyecciones, hacia la inclusión de mayor cantidad de información referida a la dimensión ambiental o natural, y la del área interna al ente (impactos en el patrimonio socio-ambiental propio).

Llama la atención el aumento de emisión por parte de entes privados lucrativos que prevalecían en los datos obtenidos en Barbei y Fernández Lorenzo, 2002. Relacionado con esta última investigación, se observa una mayor apertura de empresas latinoamericanas a brindar este tipo de información haciéndola pública para sus usuarios.

En general la información analizada generalmente versa sobre las variaciones patrimoniales socio-ambientales producidas por el ente emisor, pero muy rara vez se observan datos sobre el patrimonio socio-ambiental en el que impactan, por ende no es posible tener una idea de la importancia relativa o materialidad de las mismas.

Lo antes dicho reafirma la necesidad de incrementar la utilidad de la información *contable* socio-ambiental externa y de ese modo poder catalogar a los informes, reportes o memorias como “balances socio-ambientales”. Un camino puede ser *elaborando modelos de aplicación generalizada*, que surjan de un debido proceso en el marco de la contabilidad socio-ambiental, como especialidad contable.

Como muchos inversores deciden aplicar sus fondos en empresas gestionadas de forma amigable con el medioambiente, a fin de preservarlo para generaciones futuras, si se da lo antes dicho, la profesión contable les brindará mejores herramientas para decidir y realizará un pequeño aporte en el camino de lograr un desarrollo más sustentable.

Referencias

- ARCHEL DOMENCH P. (2003): la Divulgación de la Información Social y Medioambiental de la Gran Empresa Española en el Período 1994-1998: Situación Actual y Perspectivas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. XXXII, N° 117, pp.571-601.
- BARBEI A. y Fernández Lorenzo L. (2002): Investigación Empírica Cuantitativa en Balances Sociales Publicados. *XXIII Jornadas Universitarias de Contabilidad. Facultad de Administración, Economía y Negocios*, (pp. 1-18) Formosa, Argentina: Universidad Nacional de Formosa.
- BROWN N. y Deegan C. (1998): The public disclosure of environmental performance information. A dual test of media agenda setting theory and legitimacy theory, *Accounting and Business Research*, vol. 29, n° 1, pp. 21-41.
- CARMONA S. y Carrasco F. (1988): Información de contenido social y estados contables: Una aproximación empírica y algunas consideraciones teóricas, *Actualidad Financiera*, noviembre, pp. 2 175-2 192.
- CHAPMAN W. (1989): “El desarrollo de la contabilidad social en América Latina”. V Conferencia de Facultades y Escuelas de Contaduría de América Latina. IV Congreso Latinoamericano de Investigación Contable. Argentina: Fundación Banco de Boston.
- CONSEJO DE NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (CNIIF-IASB de sus siglas en inglés) (2011): Normas Internacionales de Información Financiera. Marco Conceptual. Ed. Osmar D. Buyatti, Avellaneda, Argentina.

- FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES EN CIENCIAS ECONÓMICAS (FACPCE): RT N°16, Marco Conceptual de las Normas Contables Profesionales, Sección 3.
- FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES EN CIENCIAS ECONÓMICAS (FACPCE) (2012, a): Resolución Técnica N° 36. Normas Contables Profesionales: Balance Social. Disponible en: http://www.facpce.org.ar/web2011/Noticias/noticias_pdf/rt36.pdf. Consulta: Abril 2014
- FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES EN CIENCIAS ECONÓMICAS (FACPCE) (2012, b): Interpretación N° 6 de Normas de Contabilidad y Auditoría: Auditoría del Balance Social. Disponible en: http://www.facpce.org.ar/web2011/Noticias/noticias_pdf/interpretacion_6.pdf. Consulta: Abril 2014
- FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE CONTADORES PÚBLICOS (IFAC International Federation of Accountants) (2011): "Sustainability Framework 6.0" Professional Accountants as Integrators. ISBN 978-1-60815-048-9.
- FERNÁNDEZ LORENZO L. (2006): "El universo del discurso contable y la realidad subyacente", XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 6 de Octubre de 2006. Resumen Págs. 1-8. CIECE. Publicado en Selección de Trabajos de las XII Jornadas de epistemología de las Ciencias Económicas (compiladores: A. Miroli y H. Riggieri) Págs. 125-130. ISBN 978-950-29-1019-2.
- FERNÁNDEZ LORENZO L., Carrara C. y Larramendy E. (2009): Una Aproximación Jurídico-Contable hacia el Concepto de Patrimonio Ambiental. *RevistaProyecciones*, Publicación del Instituto de Investigaciones y Estudios Contables, Facultad de Ciencias Económicas. La Plata, Argentina: Universidad Nacional de La Plata. Año IV, N° 4, 35-56. ISSN 1850-6542.
- FERNÁNDEZ LORENZO L., Geba N., Carrara C., Bifaretti M. y Sebastián P. (2006). Investigación Exploratoria de la Información Ambiental en los Denominados Balances Sociales. Trabajo presentado y galardonado con el Premio 2° Simposio Regional de Investigación Contable, (pp. 1-20), La Plata, Argentina: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.
- FERNÁNDEZ LORENZO L., Geba N., Bifaretti M., Carrara C., Larramendy E., Sebastián P. y Tellechea P. Colaborador: Pedrini, J. (2011): Bases para

una Investigación Empírica Descriptiva de Informes Socio-ambientales. *7mo Simposio Regional de Investigación Contable*, (pp. 1-20). La Plata, Argentina: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.

FERNÁNDEZ LORENZO L. y Larramendy E. (2010): El Ente y su Patrimonio. Material de Cátedra "C" de Contabilidad Superior I. La Plata, Argentina: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.

FERNÁNDEZ LORENZO L., Larramendy E. con colaboración de Tellechea P. (2011): Desafíos de la Contaduría Pública frente al Desarrollo Sustentable. Un análisis de memorias de sostenibilidad. *Anales de las XXIX Conferencia Interamericana de Contabilidad* (pp. 1-29). S. J. de Puerto Rico, Puerto Rico: Asociación Interamericana de Contabilidad y Colegio de Contadores Públicos Autorizados de Puerto Rico.

FERNÁNDEZ LORENZO L., Larramendy E. y Tellechea P. (2012): Avances en la Exposición Contable de CoPs y Memorias GRI. *Revista Pecunia*, Universidad de León, España. ISSN 1699-9495. Depósito Legal LE-1514-2005. Revista referida en el índice Latinindex, Dice, Isoc, Dialnet, entre otros. Publicado en N° 15, junio-diciembre de 2012. Págs.109-128.

FOWLER NEWTON E. (2006): Cuestiones Contables Fundamentales, Ed. La Ley. ISBN 978-987-03-0537-8.

GARCÍA CASELLA C. (1999): Cuestiones Vinculadas a Problemas Contables, EconomiZarte. Buenos Aires, Argentina.

GEBA N., Fernández Lorenzo L. y Bifaretti M. (2007). Marco Conceptual para la Especialidad Contable Socio Ambiental. XXVIII Jornadas Universitarias de Contabilidad. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, (pp. 1-17). Mar del Plata, Argentina: Universidad Nacional de Mar del Plata.

HOGNER. R (1982): Corporate Social Reporting: Eight decades of development at U.S Steel, *Research in Corporate Social Performance and Policy*, vol. 4, pp. 243-250.

IASB: Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros <http://www.facpce.org.ar:8080/miniportal/archivos/M%20Conceptual.pdf> -Este documento fue aprobado por el Consejo del IASC en abril de 1989, para su publicación en julio del mismo año, y adoptado por el IASB en abril de 2001.

MAYORAL L. (2001). *Metodología del Trabajo de Tesis*. Centro de estudios en Administración y Economía. Tandil: Ed. CEAE. ISBN 950658-099-5.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Diccionario. Obtenida el 01/06/2012, en: <http://lema.rae.es/drae/>

SIERRA BRAVO (2001). *Técnicas de Investigación Social: teoría y ejercicios*. Paraninfo, Madrid, España. ISBN: 9788428324298

ANEXO UNO

VARIABLES DE ANÁLISIS

A. Aspectos del ente emisor (variable independiente)

Según la propiedad del patrimonio

1. Públicos
2. Privados
3. Mixtos

Según la finalidad o ánimo perseguido

1. Sí lucrativos
2. No lucrativos (sin ánimo de lucro)

Según país del ente emisor

1. Argentina
2. Otros (indicar)

B. Características directamente relacionadas con la comparabilidad

1. Según períodos informados (comparabilidad en el mismo ente)
 - a. Totalmente o en su gran mayoría comparativa. Valor: 0.25
 - b. Parcialmente comparativa. Valor: 0.125
 - c. Nada comparativa (sólo información del ejercicio). Valor: 0
2. Según el período informado:
 - a. Anual. Valor: 0.25
 - b. Bianual. Valor: 0.125
 - c. Otros. Valor 0
3. Según la adhesión a una fórmula o modelo
 - a) Si adhiere a una fórmula o modelo (indicar). Valor: 0.25
 - b) No adhiere a una fórmula o modelo. Valor: 0
4. Grado de síntesis
 - a) Sintético. Valor: 0.25
 - b) Analítico. Valor: 0

C. Características relacionadas indirectamente con la comparabilidad o con otros atributos de la información contable

Según su sistematicidad

- a) Sistemática
- b) No sistemática

Según la grado de cuantificación:

- a) No cuantificado
- b) Poco cuantificado
- c) Medianamente cuantificado
- d) Altamente cuantificado

Según la unidad de medida utilizada:

- a) Unidad de medida monetaria
- b) Unidad de medida no monetaria
- c) Ambas

Según las áreas informadas:

- a) Interna
- b) Externa
- c) Ambas

Según las dimensiones informadas

- a) Económica (EC)
- b) Ambiental (EN/AM)
- c) Social. Esta dimensión incluye:
 - Prácticas laborales y ética en el trabajo (LA)
 - Derechos humanos (HR/DH)
 - Sociedad (S/SO) y
 - Responsabilidad por los productos (PR/RP)
- d) Otras: no incluidas en las dimensiones antes citadas

Según cantidad de hojas del informe

- a) De 1 a 30
- b) De 31 a 60
- c) De 61 a 90
- d) Más de 90

Según el momento al que se refiere la información (Referencia temporal):

- a) Pasada
- b) Futura
- c) Ambas

Según se expongan junto a los estados contables económico-financieros (EE.CC. E-F)

- a) Si se exponen junto a los EE.CC. E-F
- b) No se exponen junto a los EE.CC. E-F

Según mención expresa de sus partes interesadas, grupos de interés o stakeholders

- a) Si menciona expresamente sus partes interesadas (indicar)
- b) No menciona expresamente sus partes interesadas

D. Aspectos de los informes socio-ambientales

Según su nombre o denominación:

- a) Informe social
- b) Informe socio-ambiental
- c) Memoria de sostenibilidad o sustentabilidad
- d) Informe de sostenibilidad o sustentabilidad
- e) Reporte de sostenibilidad o sustentabilidad
- f) Memoria de Responsabilidad Social (corporativa o no)
- g) Informe de Responsabilidad Social
- h) Reporte de Responsabilidad Social
- i) Balance Social, Balance socio-ambiental
- j) Otras (indicar)

Según el enfoque de captación de la realidad

- a) Económico-financiero
 - Si incluye el Estado de Valor Agregado (EVEGyD según RT 36)
 - No incluye el Estado de Valor Agregado
- b) Socio-ambiental (incluye información económica, social y ambiental)
- c) Ambos
 - Si incluye el estado de valor agregado
 - No incluye el estado de valor agregado

ANEXO DOS
INFORMES SOCIO-AMBIENTALES 2010 ANALIZADOS Y SU SITIO EN LA WEB (OCTUBRE DE 2013)

	Ente	Link
1	HSBC	http://comunicarseweb.com.ar/download.php?tipo=acrobat&view=1&dato=1306500743_HSBC_sustainability_report_2010.pdf
2	Pemex	http://www.pemex.com/informes/responsabilidad_social/index.html
3	YPF	http://comunicarseweb.com.ar/?YPF+-Informe+de+Responsabilidad+Social+Empresaria+2010&page=ampliada&id=2676
4	General Mills	http://www.generalmills.com/Media/NewsReleases/Library/2010/April/responsabilidad_social_corporativa.aspx
5	Ultrabursatil	http://www.ultrabursatiles.com/Ultrabursatiles/Repositorio/archivos/INFORME%20DE%20RESPONSABILIDAD%20SOCIAL.pdf
6	Correos	http://comunicarseweb.com.ar/?Correos+de+Espa%F1a+Informe+de+Responsabilidad+Social+Corporativa+2010&page=ampliada&id=2895
7	Coca-cola Femsa	http://www.femsa.com/es/social/
8	Corficolombiana	http://www.corficolombiana.com.co/webcorficolombiana/Repositorio/archivos/archivo839.pdf
9	Minera Alumbra	http://www.alumbra.com.ar/download/articulos/informe-sostenibilidad-2010.pdf
10	Mapfre SA	http://www.mapfre.com.ar/institucional/responsabilidad-social/memorias.html
11	Walmart de México y Centroamérica	http://www.walmartmexico.com.mx/informe_responsabilidad_social.html
12	GRUPO MOTTA	http://www.grupomotta.com/d.php?id=401&cat=131
13	Lan	http://www.lan.com/es_un/sitio_personas/raporte_sostenibilidad_2010/2presentacion.html
14	Petrobras	http://comunicarseweb.com.ar/?Petrobras_Relatorio_de_Sustentabilidad_2010_en_portugues_&page=ampliada&id=3431&s=8_page=reportes_de_sustentabilidad
15	Fundación Tierra	http://www.ecoterra.org/subcat.php?cat=1&subcat=14&lang=es
16	Vale S.A.	http://www.vale.com/en-us/sustentabilidade/Documents/Sustainability_Report_Summarized_Esp_2010.pdf

ANEXO DOS (continuación)
INFORMES SOCIO-AMBIENTALES 2010 ANALIZADOS Y SU SITIO EN LA WEB (OCTUBRE DE 2013)

	Ente	Link
17	RENAULT ARGENTINA	http://comunicarseweb.com.ar/?Primer+Reporte+de+Sustentabilidad+de+Renault+Argentina+2010&page=ampliada&id=4576
18	Manpower	http://www.manpower.com.ar/responsabilidad_social_corporativa.asp
19	Hospital Tobón Uribe	http://www.hptu.org.co/hptu/es/responsabilidad-social
20	Smurfit Kappa Cartón de Colombia S.A.	http://www.smurfitkappa.com/Resources/Documents/InformeRSEWEB.pdf
21	Grupo Luis Simões Logística Integrada S.A.	http://www.luis-simoes.com/uploads/Relat%C3%B3rio%20LS%202010%20ES.pdf
22	Pluspetrol	http://www.pluspetrol.net/infosostambsoc2010.pdf
23	FUNDACIÓN MINETTI	http://www.fundacionminetti.org.ar/descarga/pdf/memoria_2010.pdf
24	Mastellone Hnos. S.A.	www.laserenisima.com.ar
25	Ledesma	http://www.ledesma.com.ar/index.php?pagina=126
26	Cooperativa Agropecuaria UNION	http://www.coopunion.com.ar/uploaded/Balance_Social_2010_2011.pdf
27	Solmelia	http://sostenibilidad.solmelia.com/2010/es/solmelia_sostenibilidad_2010_esp.pdf
28	Rockwool	http://www.rockwool.com/files/rockwool.com/Publications/Environment-Reports/2010/SR-2010_ES.pdf
29	Altran	http://www.altran.es/sobre-nosotros/rsc/documentos/memoria-de-sostenibilidad-2011/ediciones-anteriores.html
30	Triodo	http://informe.triodos.es/es/2010/informedegestion.html?cat=m
31	Iberdrola	https://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/IA_InformeSostenibilidad10.pdf
32	Endesa	http://www.endesa.cl/Endesa_Chile/gobierno_corporativo/Sostenibilidad_2010.pdf
33	Yanacocha	http://www.yanacocha.com.pe/wp-content/uploads/Memoria-de-Sostenibilidad-de-Yanacocha-2010.pdf
34	Sistemas Técnicos de Loterías del Estado	http://www.stl.es/web/docs/MemoriaSostenibilidad20092010.pdf

ANEXO DOS (continuación)
INFORMES SOCIO-AMBIENTALES 2010 ANALIZADOS Y SU SITIO EN LA WEB (OCTUBRE DE 2013)

	Ente	Link
35	Santander	http://www.santander.com/csgs/StaticBS?sbinary=true&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&SSURLscontext=Satellite+Server&blobcol=urldata&SSURLcontainer=Default&SSURLsession=false&blobwhere=1278680593806&blobheader=application%2Fpdf&SSURLapptype=BlobServer
36	Intercoo	http://www.intercoop.es/microsites/memoria-2010/index.htm
37	Consum	http://www.consum.es/sostenible-rse
38	Cespa	http://www.cespa.es/pdf/memoria_2010.pdf
39	Agua de Mondariz	http://www.aguasdemondariz.com/memoria-de-sostenibilidad
40	Riopaila sólo	http://www.riopaila-castilla.com/index.php?option=com_content&view=article&id=16&Itemid=28
41	Cerrejon	http://www.cerrejon.com/site/desarrollo-sostenible-%E2%80%A2-responsabilidad-social-rse/desempeno/informes-de-sostenibilidad.aspx
42	Shell	http://www.shell.com/home/content/environment_society/reporting/
43	Mango	http://www.mango.com/web/oi/servicios/company/ES/empresa/rsc/memoria2010.pdf
44	Tragsa	http://www.tragsa.es/es/sala-de-prensa/Paginas/memorias-de-sostenibilidad.aspx
45	Kimberly-Klark	http://www.kimberly-clark.com.ar/rse.asp?act=8
46	Arcor	http://www.arcor.com/downloads/Reporte%20de%20Sustentabilidad%202010.pdf
47	Cooperativa obrera	http://www.cooperativaobrera.coop/la-coope-hoy/memoria--ejercicio-100
48	Dow Chemical	http://www.dow.com/sustainability/pbreports/annual.htm
49	Edesur S.A.	http://www.edesur.com.ar/documentos/responsabilidad10.pdf
50	Grupo Galicia	http://www.galiciasustentable.com/portal/site/galiciasustentable/menuitem.c6c7ffc78e62b0e025124405122011ca/

La transparencia contable de la gestión

María Eugenia De la Rosa Leal¹⁴

México

Resumen

Este trabajo realiza un análisis de las posturas teóricas de las variables gestión y contabilidad como parte de la función de gobierno en las organizaciones, en consecuencia una de la otra y su correspondencia en la transparencia contable. Se realiza una contrastación metodológica semántica de la gestión, la contabilidad y la transparencia con el propósito de tipificarlas en sus condiciones y realidades nacionales en México. Se utilizó para el estudio tres variables de información de los estados contables y su valor ponderado, en una muestra de estados financieros del ejercicio 2012 publicados en la página web de organizaciones económicas industriales.

Palabras clave: gestión, organizaciones, transparencia contable.

Abstract

This paper analyses the theoretical positions of management and accounting variables as a part of the role of the government in organizations, one as a consequence of the other and their correspondence in accounting transparency. A methodological semantics contrast of management, accounting and transparency is performed with the purpose of standardizing them in their national conditions and realities in Mexico. Three information variables of accounting statements and their weighted values were used in this paper, in a sample of financial statements from 2012 that were published in the industrial organizations webpage.

Key words: management, organizations, accounting transparency

¹⁴ Profesora Universidad de Sonora (México). Email: maedelarosa@hotmail.com

Recibido: 08/07/2014 - Versión final aceptada: 20/04/2015

Introducción

Entre las líneas de interpretación de fenómenos de estudio resultantes de la actividad de las organizaciones, la gestión y la contabilidad revelan diversas situaciones, desde la eficiencia, la productividad, hasta el compromiso social y financiero. En este sentido, para estudiar la gestión es necesario entender el funcionamiento de las organizaciones y sus contextos que influyen y modelan su cultura y comportamiento.

Históricamente, las organizaciones como actores económicos, participan activamente teniendo sobre sí la exigencia de ser efectivas y apoyar en la demanda laboral y el ciclo de consumo, ayudando a la vez a una nivelación económica y la adopción de tecnologías, no sólo de su actividad principal, también de la inmersión en la competencia global y las tecnologías de información.

De forma, que la gestión como suma de decisiones de hacer o no hacer y sus consecuencias presentan diversos estadios de expresión, muchos de los cuales son difíciles de establecer con objetividad o de interiorizar en términos monetarios, provocando que la contabilidad como instrumento de la administración para el control y registro de actividades económicas con efecto monetario tenga problemas para captarlo. A la vez que puede confundir el reconocimiento contable, su devengación y período de realización, contradiciendo su calidad informativa en la toma de decisiones directivas.

La importancia teórica de la contabilidad estriba entonces, en la capacidad para valorar, presentar y revelar la traducción de los actos de gestión en conceptos contables patrimoniales y operativos, contribuyendo a la transparencia de la situación real y su impacto hacia dentro en la generación de recursos y utilidades, en un acto de responsabilidad de la gobernanza con sus inversores y distintos interesados. Vista esta transparencia como la necesidad de conocer con detalle y claridad las formas de inversión y los resultados logrados en la operación de la organización.

Por tanto, la contabilidad posee el atributo de dirigir la información que se procesa hacia la necesidad de los usuarios como enfoque de atención, entendiendo que la información contable toma validez e importancia en la medida que cumple con las características, contenido

y detalle de la información que son significativos para el o los usuarios, aceptándose con esto la existencia del paradigma del usuario conforme lo establece Tua (1990), quién defiende la idea de la cientificidad de la contabilidad, a pesar y a la par del desarrollo normativo y conceptual de la normas y criterios contables en la globalización y armonización de la información financiera de las organizaciones.

Este trabajo, defiende esta posición de cientificidad, sin embargo no es razón del mismo argumentar a la contabilidad como una ciencia de estudio, orientando este comentario a abrir la posición de estudio de la misma con un enfoque más allá de un procedimiento o una técnica.

La propuesta teórica de abordaje del trabajo es a partir de la función de gestión como hilo conductor, a fin de descubrir si la transparencia contable logra reflejar la imagen fiel de la organización y el efecto de su gestión, entendiendo que la gobernanza de las organizaciones es ejercida desde la dirección, y su efecto causal es captado por los canales formales y registrado por el sistema contable que vincula y comunica a la organización.

Es importante establecer que el sistema contable de cada organización, se diseña en razón de su actividad principal, documentando y confirmando que las operaciones con efecto financiero correspondan a la misma y a su vez delaten con claridad la situación de la actividad realizada, sea esta de origen interno, por intercambio con terceros o consecuencia de un evento externo que afecte las fuentes y recursos de la organización.

La misión principal de la contabilidad es entonces, lograr una comunicación de los efectos económicos y financieros hacia el interior de la organización, supervisando y controlando la evidencia de los hechos para lograr que los estados contables presenten en forma adecuada, accesible y oportuna el resultado financiero, ingresos y gastos originados, generando una historia y tendencias de trabajo de la gestión y sus decisiones que permite evaluar y tomar decisiones en pro de la productividad y eficiencia económica de la organización.

Este trabajo, estudia la revelación efectiva de los distintos aspectos financieros, a través de los estados contable, tratando de responder a ¿la transparencia informativa de los estados contables permite cumplir con la misión de la contabilidad?, para lo cual se aplicó un estudio do-

cumental a los estados financieros de usos social, publicados en páginas web o en periódicos de circulación periódica en México, durante el año 2012, considerando dos premisas: el uso de normas contables para la uniformidad de la presentación y la relación con aspectos financieros de operación, conforme los subsistemas internos de origen y aplicación de recursos, tomando como muestra sólo aquellos estados contables que presentaban por lo menos el balance general y el estado de resultados del mismo período.

El desarrollo del trabajo, inicia con los antecedentes teóricos principales de la gestión y de la contabilidad, se ubica el campo y cultura organización mediante la revisión de las teorías organizacionales estableciendo la influencia teórica que ambas han recibido en su relación participativa, concluyendo con la integración del paradigma del usuario en la interpretación del estudio.

Este trabajo, sólo estudia la gestión directiva, y no atiende otros campos de actuación de la gestión como los recursos humanos, el capital intelectual, el riesgo, la calidad o el conocimiento.

Antecedentes

El estudio de las organizaciones como actores económicos, las ubica como un poderoso instrumento social que evalúa y busca alcanzar sus objetivos a través de la coordinación de acciones, líderes, especialistas, obreros y materias (Etzioni, 1967 citado por Córdova, Font, Gudiño, Hernández y Sánchez, 1998). En este protagonismo, las organizaciones se interrelacionan con otras similares con características particulares de independencia y especialidad integrando una red de relaciones organizacionales colectiva que retoma la importancia de la actividad humana y multiplica en su colectividad la suma de visiones individuales.

Las organizaciones, han sido vistas como estructuras complejas y en este sentido estudiadas y entendidas como: máquina, cerebro, sistema político, sistema de dominación o un sistema cultural (Córdova et al, 1998). En ellas el sentido de la eficiencia y la calidad, han introducido procesos de decisión casi inmediatos (Segundo, 1998) que ponen a prueba la información con que se cuenta y los instrumentos y mecanis-

mos con que se opera, reflejando la capacidad y tiempo de respuesta de la organización para atender las demandas de su entorno.

De manera que la eficiencia de la organización considera tres situaciones:

- Las necesidades de las organizaciones son diferentes;
- Muchas organizaciones necesitan respuestas inmediatas o soluciones a corto plazo; y
- Las herramientas cuantitativas que miden la eficiencia son complicadas y con escaso grado de generalidad (Segundo, 1998).

De tal manera, que además de la capacidad de respuesta, la información como sustento debe otorgar los elementos claros y precisos necesarios de evaluación y medición de la gestión, que respaldada en procedimientos e indicadores, revele la realidad operativa y valore los sistemas primarios de operación como la producción, la flexibilidad de los bienes y servicios, e incluso el efecto de los mercados financieros nacionales

Por otro lado, si la organización tiene una participación dinámica en la competencia global, la gestión de la eficiencia por intervención en las debilidades y oportunidades exige un cambio, adaptación y/o transformación interna para alcanzar las metas a corto y largo plazo (Segundo, 1998), por lo que la medición de la eficiencia es una guía útil para los gestores, siendo ésta el terreno de la contabilidad.

Al fijarse las metas y objetivos de la organización, es necesario un sistema de evaluación y medición de logros y desviaciones, que funcione como sistema de control de la gestión, e incorpore a los directivos de la organización como centros o áreas de responsabilidad. Este sistema de control genera, a su vez, un sistema de información en donde la contabilidad juega un papel importante por su capacidad para captar las acciones, logros y conflictos exteriorizados y traducirlos en indicadores cuantitativos y datos cualitativos significativos.

De manera, que la contabilidad interviene como un sistema de control formal de información y medición dirigido a los indicadores financieros para:

- Establecer estándares y puntos críticos
- Medir el desempeño, y
- Corregir desviaciones (Koontz 1994: 128)

En el modelo contable anglosajón –utilizado por México– la contabilidad de indicadores económicos financieros se reconoce como contabilidad financiera, diferenciándola de la contabilidad de costos, contabilidad administrativa y contabilidad fiscal, por el grado de especialización, enfoque de uso y subordinación de cada una de ellas a la financiera. En contraste, el modelo continental utilizado en Europa distingue a la contabilidad como un sistema de información estatizado que utiliza un plan de cuentas nacional establecido por las autoridades fiscalizadoras. Este modelo distingue a la contabilidad de gestión, como la contabilidad directiva, concibiéndola con múltiples funciones a partir del control de los costos.

En ese contexto, la contabilidad de gestión es un sistema de información formalizada que partiendo de un proceso planificador –presupuestos– y un proceso de cálculo y evaluación de desviaciones, estructura a la organización en centros con objetivos fijados que coinciden en el logro del objetivo principal, evaluando su cooperación participativa en los resultados de la organización a través de los costos y sus desviaciones (AECA, s/f).

Mientras en México, la contabilidad financiera se orienta por las Normas de Información Financiera (NIF) para producir información financiera de las actividades económicas de la organización, reconociendo como fuentes de las mismas las transformaciones internas de los recursos, transacciones con terceros y eventos externos que afecten la estructura de los recursos o sus obligaciones (CINIF, 2014: NIF A1, 15), para posteriormente involucrarla en la evaluación, interpretación y toma de decisiones.

Por otra parte, la situación cultural en las organizaciones, sistemas administrativos y modelos contables mexicanos, ha sido adoptar las teorías anglosajonas como propias conllevado el uso de textos y teorías que no siempre han respondido a la realidad de los negocios en México, dando lugar a una apropiación del conocimiento con interpretaciones variadas y tropicalizadas, fuertemente influida por el acceso cercano a

Norteamérica, situación que ha generado un impacto en el desarrollo y conocimiento contable del país y ha impedido una reflexión introspectiva en su encomienda patrimonial y de información de la gestión económica de la organización, asumiendo modelos extranjeros, que necesitan ser aprendidos, adaptados y aplicados en corto plazo, conllevando consecuentes conflictos de adopción y capacidad de respuesta de la organización (De la Rosa, 2009; Hannan y Freeman, 1992 citado por Shafritz y Steven, 2002: 330-332).

Sumemos a la información interna de la gestión, la importancia del papel socioeconómico de las organizaciones su compromiso patrimonial, imagen social, compromiso comunitario y ambiental. Lo cual implica la existencia de valores y el reconocimiento de un riesgo operativo en la ingeniería de producción, que impacta más allá de sus instalaciones, con una visión de transparencia y responsabilidad social que orienta hacia la necesidad de una contabilidad social de la organización (De la Rosa, 2008; Pahlen y Campo, 2008), reforzando la imagen de transparencia informativa con usuarios potenciales más allá de la gestión.

Acerca de la gestión

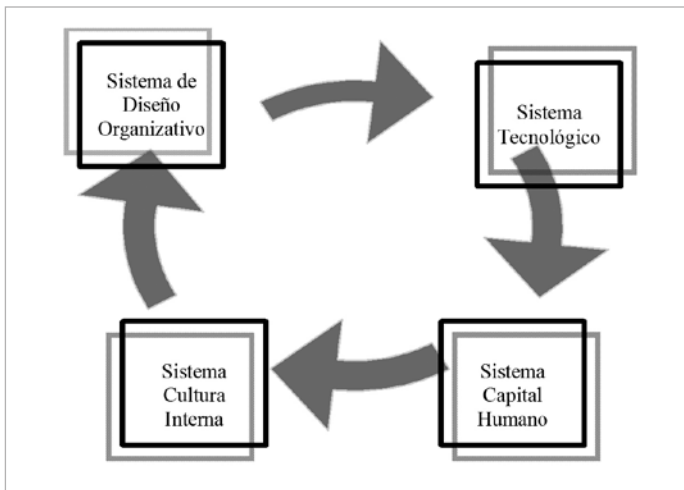
Para cumplir con sus objetivos y actividades necesarias, la organización genera un proceso dinámico de gestión que interactúa con su entorno en un tiempo y contexto específico, con una estructura de cuatro ejes principales: comercial, operaciones, recursos humanos y finanzas, enlazados en un plan integral de sistemas de procesos administrativos, de dirección, planeación, ejecución y control (Koontz y Weihrich, 1994).

Este plan de gestión, actúa de forma paralela con la dirección con un estilo de control administrativo, agregando valor a los productos, bienes o servicios. Su objetivo es implementar sistemas de control adhoc que atiendan el desempeño y soporten el ejercicio de la estrategia, a través de: la planeación estratégica, asignación presupuestal de recursos, medición del desempeño, designación de centros de responsabilidad y fijación de precios de transferencia (Anthony y Govindarajan, 2007: 1-5).

Por su parte, la gestión sobre las finanzas, se asemeja a una red de comunicación de los efectos, en donde, el medio de control responde a las características, necesidades de las estrategias y la forma de operación de las organizaciones. En ella, la información de lo que pasa, es un detector del indicador o norma preestablecida por el medio de control, que ayuda a transformar la retroalimentación del efecto recibido en un comportamiento de la organización hacia lo requerido.

La gestión en sí, es una estrategia, compuesta por un conjunto de sistemas organizativos de intervención como resultado de la adaptación de la organización a su entorno, figura 1.

Figura 1 Sistemas organizativos de gestión



Fuente: Elaboración personal

Estos sistemas de intervención: tecnológico, capital humano, cultura interna y diseño organizativo, actúan como puntales de la estructura de trabajo correlacionando el funcionamiento de operación y el control de la organización, a la vez que influyen en la estrategia general, en sus relaciones con su contexto y en sus decisiones y conductas.

De alguna manera, la función de gestión emula el ejercicio de gobierno en una organización, dada como un ejercicio de poder y autoridad a través del control y la coerción. Este tipo de gobierno se clasifica de acuerdo a quién ejerce el poder y qué intereses ampara (Giner, Lamo y Torres, 2006: 377). Normalmente estos grupos de control del gobierno son los consejos de administración como decisores del *management* o gerencia.

Así entonces, la gerencia como actor de la gestión dirige el negocio y asume la responsabilidad de llevar las riendas de la firma con un estilo de arreglo corporativo y jurídico de acuerdo con sus actividades. La gerencia es, por tanto, responsable de gestionar adecuadamente la dirección de las organizaciones (Giner et al, 2006: 370).

En las teorías clásicas de la administración y dirección de empresas, la función y el rol de gerencia es resultado de la creciente burocratización de las organizaciones y del establecimiento de una diferenciación entre la alta dirección, que define políticas, diseña estrategias e innova en sus soluciones, y la gerencia que desarrolla las acciones y contribuye a redefinir y rediseñar los contenidos determinados desde la dirección (Barnard, 1938 citado por Giner et al, 2006: 370).

Las organizaciones necesitan también un control social, orientado en esencia a la observación realista de las desviaciones como una necesidad de orden. Es en esta dimensión, la contabilidad interviene para reconocer y vigilar el logro de las metas económicas convirtiéndose en un mecanismo de información social.

En lo relativo a la gestión, la contabilidad es el ejercicio de identidad de una organización que permite establecer indicadores financieros *ad hoc* de los principios generales de actuación para todos los miembros de la organización, legitimar la gobernabilidad de la organización y proporcionar un conjunto de estándares del rendimiento organizativo (Hodge, Anthony & Gales, 1998: 51-55).

Se ha demostrado que la contabilidad provee entre el 46 y el 50% de la información que la organización necesita para su funcionamiento cotidiano, tanto para usuarios internos como externos, los cuales buscan un conocimiento ético, veraz, suficiente, oportuno, real y creativo de la organización (Moldovan, Achim y Bota, 2010).

Acerca de la contabilidad

Como la vida misma, la contabilidad es una continuidad de distintos aspectos de la vida de la organización y apoya la condición legal de existencia en un mundo social y económico, a través de una rendición de cuentas. La contabilidad no funciona autónomamente, lo hace en un marco histórico y cultural que articula el sentido de quién es y qué se hace (Goddard, 2004: 546).

En México, en la medida en que los negocios fueron haciéndose más complejos, se integraron aspectos de control y supervisión que llevaron a la auditoría financiera que surge con la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito (1932) lo cual impulsó el protagonismo fiscal y contable como un control público de las organizaciones (De la Rosa y Gracida, 2008).

A la par el surgimiento del modelo capitalista, la creación de bancos y la Ley de títulos y operaciones de crédito permitieron desarrollar aspectos cada vez más complejos de las prácticas y la tecnología contable, lo cual transformó a la contabilidad en un sistema de control y lenguaje de comunicación en los negocios (Del Toro, 2003), que en su desarrollo evolutivo doctrinario, separó su estructura de control en los aspectos significativos del negocio, haciendo que los negocios y el registro de sus actividades se tornara cada vez más sofisticado, jugando en ello la intervención de la tecnología, la presencia de nuevos y distintos actores y la aparición de innovadores mecanismos de negociación y financiamiento (De la Rosa y Gracida, 2008), esto modificó el discurso teórico de la contabilidad llevándola de un registro de la memoria económica a un compromiso patrimonial (Pahlen y Campo, 2008: 23-31).

La historia moderna de la contabilidad en México, tiene tres constantes en su evolución y cambio: el contexto de la política económica, la influencia norteamericana y la cambiante política tributaria del país. En donde las exigencias del Tratado de Libre Comercio a partir de 1994 han tenido gran influencia en relación con los vínculos comerciales y la presencia de capitales norteamericanos y la expansión territorial, en donde la tendencia contable nacional ha sido seguir los pasos de nuestro vecino comercial Estados Unidos de Norteamérica, utilizando en el registro de conceptos contables los criterios de evaluación de va-

lor razonable y exigible, el uso de software y equipos electrónicos y la orientación de la información para fundamentar las decisiones directivas como usuario principal de las organizaciones (De la Rosa, 2009).

Así la percepción de la contabilidad para la rendición de cuentas tiene cuatro dimensiones de intervención:

- Las condiciones causales que como variables culturales, ideológicas, de crisis, de relaciones estructurales y de gobierno, la influyen externamente;
- Las prácticas contables que a partir de prácticas arraigadas, uso de tecnologías y conocimiento financiero, definen la acción e interacción;
- La contabilidad y las prácticas de gobernabilidad basadas en las estructuras de gobierno y las prácticas de indicadores de gestión y otros indicadores; y
- Las consecuencias a que se refieren a las prácticas comunes de la contabilidad, la manipulación de la contabilidad, la percepción de las prácticas del ejercicio de la contabilidad, la propensión al cambio y la confrontación de la contabilidad vs la rendición de cuentas (Goddard, 2004: 551).

Por lo que la perspectiva contable de gobernabilidad significa utilizar mecanismos y metodologías con una relación muy cercana a las finanzas, en un contexto y tiempo específico (Brennan y Solomon, 2008: 885-886), de tal forma que la teoría doctrinal contable se une a las finanzas para incorporar conceptos de control y definición de los orígenes y aplicaciones financieras, como una expresión de poder. Con la teoría de costos de transacción (Williamson, 1985, 1986 citado por Brennan y Solomon, 2008), puede afirmarse que la contabilidad permite la gobernabilidad, y una aproximación cuantitativa a las organizaciones.

A partir de lo anterior, si la contabilidad se establece como un mecanismo de evaluación de desempeño en las organizaciones, se otorga a la misma un valor agregado para los accionistas y la administración. Mientras que apoya los propósitos de gestión para cuidar las políticas y su substancia, y ver al poder como una esencia de la gestión, hacia la efectividad y el éxito (Darmer, 2000: 337).

Sin embargo, en la elaboración de la contabilidad los caminos pueden ser influidos y perder objetividad al existir alternativas a elegir en el registro de políticas de costos, planes de compensación activos y pasivos que impactan de forma diferente los resultados de la gestión, dándose una manipulación contable en una aparente contabilidad creativa, que revela la “verdad” de la organización con un enfoque a conveniencia (Moldova et al., 2010).

De forma que los hábitos, las prácticas de autoridad y el valor de los gerentes son evidenciados en la contabilidad, como un sistema vivo en tensión dominado por el grupo de miembros de la organización que ejercen el poder y la gestión. Situación que la coloca en riesgo de no percibir la problemática y la realidad financiera (Goddard, 2004: 566.567) afectando el razonamiento de la rutina natural de la contabilidad y por tanto su generación de conocimiento de la gestión y la organización.

Por otro lado, los mecanismos de transparencia bajo el formato contable, logran que los estados financieros y las declaraciones alineen a los accionistas y ejecutivos, a la vez que sopesan a las variables de gobernabilidad y transparencia con los sistemas legales (Brennan y Solomon, 2008: 888).

En la actualidad la era de la información ha permitido que la contabilidad capte al detalle todas las operaciones económicas de las organizaciones y se convierta en el mecanismo con el cual se les fiscaliza por ley, se procese la información requerida por el Sistema Financiero Nacional y se dote a la organización de información suficiente –en ocasiones excesiva– para fundamentar sus decisiones presentes y futuras, en un sentido de la interpretación de la transparencia contable.

Por lo tanto, la contabilidad es responsable de obtener y suministrar información cuantitativa de los resultados a la organización y moderar las decisiones que pueden enfrentar sus dimensiones económicas, sociales y ambientales. Mientras a su vez, asume su propia interpretación, interiorización de su responsabilidad y alcance en revelación detalle y significado.

Teóricamente la contabilidad se ha desarrollado a la par de las organizaciones, la tecnología y la política económica –particularmente el aspecto tributario–. Sumando en cada etapa niveles de participación

social y de competencia cada vez más importantes. Entre ellas se ha acumulado y fortalecido una serie de propuestas y conocimientos sobre la base del paradigma de utilidad (Hendricksen, 1970: 76 citado por Tua, 1990) que establece como verdad aceptada por la comunidad científica contable, que el objetivo original de presentar información a la gerencia y acreedores se amplió incluyendo a los inversionistas y accionistas como usuarios prioritarios; por lo tanto es cuestión principal del paradigma el usuario la determinación de las necesidades y las reglas adecuadas para lograr el beneficio verdadero al usuario, bajo dos enfoques contables: financiero y de gestión.

El sistema contable

La contabilidad actual, está orientada a facilitar información útil, clasificada, analizada, necesaria y requerida, para la toma de decisiones gerenciales, así como para servir de herramienta de control en el manejo de las operaciones de una organización gubernamental o privada. Esto exige una revisión de sus funciones y un replanteo de sus bases, en un sistema funcional de información y retroalimentación. La contabilidad gerencial, está ligada a la dirección científica que comprende además de los costos totales y los resultados financieros, los análisis de la actividad operativa empresarial, tales como la cadena de valores de las actividades interrelacionadas desde la obtención de las materias primas hasta el producto terminado (Gutiérrez, 2005).

Bajo la base de una gestión efectiva, la información contable representa una ventaja competitiva al segmentar a la organización en centros de costos y de ingresos para su control y revelación suficiente, tomando en cuenta el incremento de la flexibilidad operativa de su organización y capacidad de adaptarse con rapidez, a los cambios y paradigmas con el propósito de lograr la mayor eficiencia.

Son cuatro circunstancias que deben considerarse en el diseño del sistema contable: la presión impositiva, las tareas habituales de la organización, la respuesta y seguimiento de inspecciones de autoridad y la incorporación de nuevas tecnologías y metodologías. Es importante tomar en cuenta también que el sistema contable se enfrenta a captar una serie de consecuencias que rebasan y trastocan la capacidad y eficiencia

de la gestión desviando e incluso discontinuando total o parcialmente la actividad, tales como: la adaptación a procesos de competencia, la carga tributaria, la baja rentabilidad, el posicionamiento en el mercado y las nuevas tecnologías de producción y servicios. De hecho los sistemas de Contabilidad Gerencial, surgieron para proveer información, dar apoyo a la dirección y control de las empresas, y para promover la eficiencia en la organización.

Así, el sistema de gestión contable está dirigido por un modelo básico complementado por un sistema de información bien planeado y diseñado, ofreciendo compatibilidad, control, flexibilidad y una relación aceptable entre costo y beneficio de su funcionamiento y aprovechamiento (Fernández y Muñoz, 1997). El sistema contable de gestión, se diseña por áreas o centros de responsabilidad, identificándose las diferentes líneas o centros con una función comercial, administrativa, o de producción.

Este sistema conlleva tres pasos básicos:

1. Registro de la actividad financiera en la empresa: registro de todo tipo de transacciones que pueden ser expresadas en términos monetarios y notación de otros aspectos que puedan afectarla económicamente.
2. Clasificación de la información: ordenamiento de los datos, en categoría y detalle con orientación al usuario, se incluyen archivos documentales prueba.
3. Resumen de la información: en modelos de información accesibles y claros para la toma de decisiones, sin sacrificar el nivel de revelación y suficiencia informativa.

Este proceso del sistema está relacionado con algo más que la creación de información, ya que involucra considerablemente la comunicación entre quienes la elaboran, interpretan y utilizan en las decisiones.

El sistema contable siempre debe proporcionar la información precisa para la gestión a los encargados y a varios usuarios externos que muestran interés en la organización. La gestión contable posee sus propios objetivos para colaborar con el logro del ejercicio de la gestión general. Este sistema tiene por objetivo predecir el flujo de efectivo, orientar las decisiones en cuanto a las inversiones y créditos; apoyar

a los administradores en cuanto a la planeación, la organización y la dirección de los negocios relacionados con la actividad; fundamentar la determinación de precios; cubrir las tarifas tributarias; ejercer un cierto control sobre las operaciones económicas; y contribuir en la evaluación de los beneficios o el impacto social de la actividad que desarrolla la organización.

La clave de intervención contable es lograr que la imagen real y la rendición de cuentas exhiban el derecho patrimonial y los bienes o inversiones disponibles, de forma que se incluyan todos los conceptos relacionados y relativos afectados por la gestión de la organización. Entendiendo que la transparencia contable de la gestión es el resultado de las rutinas de reconocimiento, el fenómeno contabilizado, las relaciones estructurales, la cultura y los valores de las prácticas contables en sus dimensiones de intervención, que finalmente dan una connotación a la rendición de cuentas y a la transparencia.

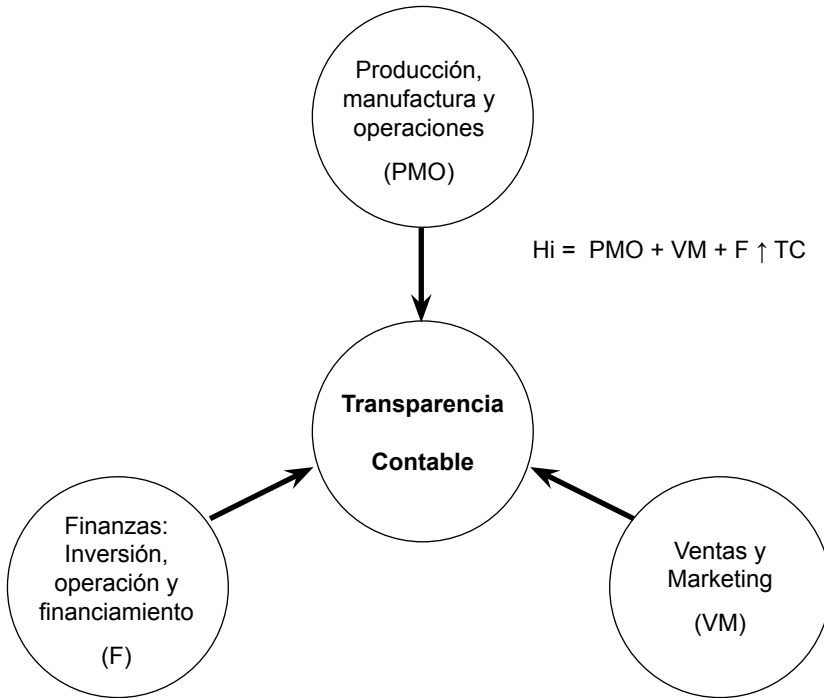
Así entonces, la transparencia contable es la rendición objetiva de cuentas que permite información clara, evidente sin ambigüedades del origen, aplicación, estructura y resultados patrimoniales de las organizaciones, útiles para todos los posibles usuarios de la información en tiempo y forma.

Estudio de transparencia de la información contable

A fin de conocer la calidad de la transparencia contable de la gestión en México, se aplicó un estudio exploratorio de estados financieros emitidos y publicados en 2012 sitios web por organizaciones lucrativas que operan en el territorio nacional, aceptando en la muestra de estudio sólo a las organizaciones industriales lucrativas que se identificaban claramente y que presentaban el juego de balance general y estado de resultados con sus anexos del mismo período, del total de ciento cuarenta estados financieros, la muestra final fue de cuarenta conjuntos de estados financieros básicos.

La metodología utilizada fue el análisis de textos a fin de establecer los conceptos contables y determinar los grupos de información bajo el enfoque actividad conforme el constructo de estudio, figura 2.

Figura 2 Constructo de estudio. Transparencia de la gestión contable



Fuente: Elaboración personal

Las variables de estudio para determinar la transparencia contable de los estados financieros estudiados fueron tres grupos de actividades básicas:

- 1) Producción, manufactura y operaciones
- 2) Ventas y Marketing, y
- 3) Finanzas: por actividades de inversión, operación y financiamiento

Como una forma de acercamiento a la información significativa de los resultados de la gestión, agrupando en cada uno de estos grupos los conceptos contables de relación directa y correlacionada conforme

la técnica contable y de análisis financiero. El objeto de estudio fue la información contable en razón de los puntos críticos.

El alcance del análisis e interpretación de los resultados no utilizó las Normas de Información Financiera, al considerar que estas no son de uso generalizado en los estados contables emitidos en México, no obstante haberse cumplido en 2012 el tiempo firmado de convergencia de estas normas con las internacionales.

La metodología utilizada, permitió determinar un estudio descriptivo de las categorías de los conceptos de la muestra, y aplicar una correlación de Spearman del grado de significación entre conceptos contables teóricamente relacionados.

Quedando como objeto de estudio la información contable, sujeto de estudio las empresas lucrativa, e hipótesis de trabajo que la revelación de los conceptos de: producción, manufactura y operaciones (PMO), los conceptos contables de ventas y marketing (VM); los conceptos contables de finanzas (F) influyen positivamente en el grado de transparencia contable (TC).

$$H_i = PMO + VM + F \uparrow TC$$

Resultados

El análisis de la información de los estados contables fue categorizado conforme las dimensiones de los conceptos de información, revisando el grado de revelación y detalle que permitiera otorgar la información necesaria de revelación para un usuario general, se seleccionaron los datos significativos con más de un 10% del valor del concepto, como criterio de significación.

Los rubros revelados con relación a la información de producción y manufactura, fueron: distribución de productos, detalle del proceso de producción, uso de mano de obra, operación productiva e inventarios, cuya proporción se presenta en el cuadro 1.

Cuadro 1. Resultados de la información para la producción, manufactura u operaciones en estados contables emitidos públicamente (2012) en México

Concepto	Estatus significativo en la muestra	Valor ponderado	Valor total significativo del concepto
Distribución productos	No da detalle	44%	
	No aplica	33	77 %
Detalle del proceso de producción	No informa	30%	
	No da detalle	30	60 %
Uso de mano de obra	No da detalle	62%	
	No informa	37	99 %
Actividades de operación	No da detalle	36%	
	No informa	27	63 %
Inventarios	No da detalle	33%	
	Aplica pero no informa	22	
	No aplica	22	77 %

Fuente: Elaboración personal del análisis de resultados

Como se observa, la situación dominante en la información de los estados financieros contables es la ausencia de la misma, ya que informa y no da el detalle necesario (en un valor promedio de 41%) o no informa (con un valor promedio de 29%). Así, la muestra estudiada no dota de información necesaria en un 70%. Esta información revelada cumple con informar pero no revela ni permite al usuario general captar la estructura de producción e inventario, ni tampoco permite reconocer el resultado de la gestión.

Con relación a las ventas y marketing, la situación encontrada se analizó mediante la descripción de clientes y la composición de las ventas, cuadro 2.

Cuadro 2. Resultados de la información para Ventas y Marketing en estados contables emitidos públicamente (2012) en México

Concepto	Estatus significativo en la muestra	Valor ponderado	Valor total significativo del concepto
Descripción clientes	No da detalle	40%	
	No informa	30	
Composición ventas	Da detalle limitado	30	100 %
	No da detalle	58%	
	Da detalle	17	75 %

Fuente: Elaboración personal del análisis de resultados

La información contable de los conceptos de las acciones de venta y mercadotecnia constituyó un promedio del 87%; sin embargo, adolecen de detalle, otorgando una descripción baja de las mismas, de manera general no existe una revelación del tipo de mercado de los productos en los estados contables (58%), la mezcla de conceptos de estrategia de ventas o promoción (30% y 17%) no permite reconocer el tipo de mercado y el peso del mismo para la organización, con relación a la cartera de clientes, se otorga una información limitada del control contable de los clientes con una falta de información en el 30% de la muestra.

Se observa que en lo que tiene que ver con la generación de ingresos ordinarios, sus costos y gastos relacionados se cuida de no dar información que pueda ser aprovechada por terceros, otorgando información ambigua.

Con respecto al manejo de las finanzas, con respecto a su origen y aplicación en inversión, operación y financiamiento, la situación encontrada se detalla en el cuadro 3.

Cuadro 3 Resultados de la información de Finanzas en estados contables emitidos públicamente (2012) en México

Concepto	Estatus significativo en la muestra	Valor ponderado	Valor total significativo del concepto
Inversión	Patrimonio	21%	
	Activos corrientes	17	
	Activos fijos	13	51%
Operación	No da detalle	36%	
	No informa	27	
	Gastos cotidianos	18	81%
Financiamiento	No da detalle	33%	
	Acreedores bancarios	25	
	Aportaciones de capital	17	
	No informa	17	92%

Fuente: Elaboración personal del análisis de resultados

El aspecto de finanzas es el de mayor revelación encontrada en los estados contables, dotando de mayor detalle las actividades de operación y de financiamiento que, en suma, otorgan información de operación en un 54% y 75% respectivamente.

Este detalle de información es cotidiano como conceptos estándar en los estados contables emitidos en el territorio nacional, sin que las notas de revelación amplíen el concepto de significación.

Con relación a la última variable de información capital humano y, en ell, mano de obra no hubo detalle de información, prevaleciendo la falta de información en 37% y la ausencia de detalle en 62%. Sin que ameritara un detalle de observación.

A partir de los resultados anteriores, se cruzó la información para detectar la correlación de la información, a pesar de los datos encontrados de ausencia y limitación de la revelación informativa de los estados contables, a partir de lo cual la matriz de *Spearman* arrojó las siguientes correlaciones fuertes:

- Producción e inventarios:	0.9167
- Compras e inventarios:	0.7143
- Finanzas e inventarios:	0.6810
- Finanzas y clientes:	0.6786
- Clientes e inventarios:	0.6667

La correlación entre conceptos se centró en dos ejes básicos: los inventarios y los clientes, desde la función de finanzas; de tal forma que el equilibrio de la información queda cojo, al comparar que el eje de productividad, manufactura y operación, no se correlaciona con alguna otra información en la mayor parte de la muestra.

Conclusiones

Son diversas las consideraciones teóricas para lograr estudiar con confiabilidad el binomio gestión – contabilidad, dentro de las cuales la posición del investigador y sus propias limitaciones juegan un papel importante, de manera que pueden darse distintas aristas de interpretación de la información contable.

Se aclara que los distintos enfoques de estudio de la gestión y la contabilidad corresponden a economías capitalistas, en un contexto de tecnología de información, modelos y conocimiento contable, y la conexión con inversiones extranjeras.

El estudio del resultado de la gestión a través de los resultados contables forma parte de los paradigmas contables, entrando en conflicto con el paradigma del usuario al no lograr atender las necesidades de verdad y objetividad necesaria para medir la gestión y servir como punto de referencia para la toma de decisiones.

La transparencia es una característica sobre entendida para los resultados contables; sin embargo, es afectada a partir de los grupos directivos de los órganos de gobierno de las organizaciones, al elegir alternativas de registro por conveniencia, llevando con ella a una posible opacidad, simulación e incluso a fraudes

A partir de la capacidad de los sistemas contables para visualizar y estudiar la gestión y la capacidad de actuación de la organización, se encontró que la información cotidiana, emitida públicamente por or-

ganizaciones económicas industriales en México, no logra informar al usuario general en materia de producción, manufactura y operaciones, no permitiendo detectar la capacidad operativa de la organización y el uso de sus recursos de manufactura, observándose una tendencia a presentar conceptos genéricos que no dan detalle de los resultados sin permitir un análisis segmentado y detallado.

Lo mismo sucede en relación con las ventas y el marketing, que en varios estados contables, se agrupa en conceptos híbridos que permiten dudar acerca de la definición del concepto. Siendo una posición común no dar detalle al respecto.

Con relación al uso y aplicación de recursos, este es más visible en la incidencia de los grupos estándar de los estados financieros como activos y pasivos, siendo un poco débil la descripción de conceptos patrimoniales y de capital social.

Si tomamos en cuenta que estos estados contables estudiados, tienen como objeto hacer una presencia comercial en las páginas web y dar información al usuario social, no necesariamente interno, se detecta el cuidado en la generación de la información y el ocultamiento deliberado de detalle y conceptos que puedan ser mal utilizados. Esto declara una desconfianza de las organizaciones sobre el uso y acceso de su información.

A partir de esto último la transparencia contable, es utilizada como un medio de protagonismo pero no para la toma de decisiones, ni para informar a un usuario general. Presentado una transparencia opaca y manipulada de la gestión de las organizaciones estudiadas.

No fue posible comprobar la hipótesis, quedando esta como un supuesto teórico sujeto a nuevos estudios.

Referencias

- AECA (s/f). *La contabilidad de gestión como instrumento de control*. Ed. AECA (Colección Documentos). Madrid.
- ANTHONY R.N. & Govindarajan V. (2007). *Sistemas de Control de Gestión*. (Duodécima edición). Mc Graw Hill. México.
- ARGANDOÑA, A. (2007). La responsabilidad social de la empresa a la luz de la ética. *Responsabilidad Social Corporativa*. ACCID: Barcelona. Pp. 27-37.

- AYUSO, M. Barrachina, M. Garrigos R., Tamari C. & Urquidi A. (2011). *Casos prácticos resueltos de contabilidad de costes*. Editorial Profit: Barcelona.
- BALADA Ortega, T. & Ripoll Feliú, V.(2000). *Situaciones y tendencias de la Contabilidad de Gestión en el Ámbito Iberoamericano*. Ediciones Gráficas Ortega: España.
- BRENNAN N. B. & Solomon J. (2008). Corporate governance, accountability and mechanisms of accountability: an overview. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. (Vol. 21 No. 7). Pp.885-906.
- CHIAVENATO I. (2002). *Administración en los nuevos tiempos*. Ed. Mc. Graw Hill. Colombia.
- CINIF. (2014). Normas de Información Financiera A 1 Estructura de las Normas de Información Financiera. *Normas de Información Financiera (NIF)*. Ed. CINIF, ANFECA, IMCP. Pp. 1-19.
- CÓRDOVA Villegas A., Font Playán I., Gudiño Pérez P, Hernández Mendoza E. & Sánchez Martínez A. (1998). Un enfoque de estudio de la cultura organizacional. *Revista Gestión y estrategia*. Universidad Autónoma Metropolitana: México. (Núm. 14), (junio-diciembre).
- DARMER P. (2000). The subject (ivity) of Management. *Journal of Organizational Change Management*. (Vol. 13 No. 4). Pp. 334-351.
- DE LA ROSA Leal M. E. (2008). La contabilidad de gestión ante la responsabilidad social corporativa. Una propuesta de modelo en el contexto mexicano. *Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión*, (Vol. VI, no. 11), (Enero – junio 2008). Pp. 13-41.
- DE LA ROSA Leal M.E. (2009). Modelo de costos medioambientales. Metodología y caso: industria maquiladora. Ed. Plaza y Valdez.
- DE LA ROSA Leal M.E. & Gracida Romo J.J. (2008) *Cinco décadas de historia colegiada contable en Sonora (1958-2008)*. Ed. Colegio de Contadores Públicos de Sonora, Universidad de Sonora.
- DEL TORO Rovira, R. (2003). Y la historia continúa. Un lustro en la historia de nuestro Instituto, México, Instituto Mexicano de contadores Públicos, A.C.
- ESTUPIÑÁN Gaitán, R. & Estupiñán Gaitán, O. (2010). *Análisis financiero y de gestión*. ECOE Ediciones: Bogotá, Colombia.

- FAYOL H. (s/f). *Teoría de Fayol, funciones y principios de administración*. Recuperado de <http://www.apuntesfacultad.com/teoria-de-fayol-funciones-y-principios-de-administracion.html>
- FERNÁNDEZ Fernández, A. & Muñoz Rodríguez, M.C. (1997). *Contabilidad de gestión y excelencia empresarial*. Editorial Ariel: Barcelona.
- GODDARD A. (2004). Budgetary practices and accountability habitus. A grounded theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. (Vol. 17 No. 4) pp. 543-577.
- GINER S., Lamo de Espinosa E. & Torres C. (2006). *Diccionario de Sociología*. Ed. Alianza Editorial. Madrid.
- GUTIÉRREZ Hidalgo, F. (2005) Evolución histórica de la contabilidad de costes y de gestión (1885-2005). *De Computis*. Revista Española de Historia de la Contabilidad.
- HODGE B.J., Anthony W.P. & Gales L.A. (1998). *Teoría de la Organización*. Ed. Prentice Hall (5ª edición). Barcelona.
- KOONTZ H. (1994) *Elementos de Administración*. Mc Graw Hill: México.
- KOONTZ, H. & Weihrich, H. (1994). *Administración. Una perspectiva global*. (10ª ed.), Editorial McGraw-Hill, México.
- LÓPEZ y López F. (traductor) (2004). *Historia de la Contabilidad*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Ilustre Colegio Central de Titulados Mercantiles y Empresariales. Madrid.
- MOLDOVAN B., Achim S. A. & Bota Avram C.(2010). Figthing the enemy of fair view principle.Getting to know creative accounting. *Anale sthntifice ale Univesitatii*. Numar special. Pp: 52-61.
- PAHLEN Acuña R.J.M. & Campo A.M. (2008). *Doctrina y Contaminación Ambiental*. Contabilidad Ambiental de Gestión y Financiera. (Primera parte). Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas. Pp. 23-41.
- PORTER, M. E. (2001). *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. Compañía Editorial Continental: México.
- SEGUNDO V. A. (1998) Aspectos sobre la evaluación de la eficiencia del desarrollo organizacional. *Revista Gestión y estrategia*. Universidad Autónoma Metropolitana: México. (Núm. 14), (junio – diciembre).

- SHAFRITZ Jay M. & Steven Ott J. (Compiladores) (2002). The population ecology of Organizations. Classics of Organization Theory. Brooks Cole Publishing Company. (Third Edition). Belmont, California. Pp. 329-341.
- STRAUSS A. & Corbin J. (1990). *Basics of Qualitive Research: Grounded Theory Procedures and Techniques*. Sage.
- TUA PEREDA, J. (1990). Algunas implicaciones del paradigma de utilidad en la disciplina contable. *Revista Contaduría*. Universidad de Antioquia. (No.16), (marzo). pp. 17-48
- VÁZQUEZ Garatachea E. & Lozano Avilés B. (1998). Como mejorar la calidad en la empresa: ideas y reflexiones preliminares. *Revista Gestión y estrategia*. Universidad Autónoma Metropolitana: México. (Núm. 14), (junio – diciembre).

Estructura de propiedad y estructura de capital: un análisis de esta relación en el mercado de valores de Brasil

Klefferson Douglas Xavier De Araujo¹⁵

Orleans Silva Martins¹⁶

Brasil

Resumen

Este trabajo tuvo como objetivo investigar la relación entre la estructura de propiedad y la estructura de capital de las empresas en el mercado de valores de Brasil. Para ello, se recogieron en la base *Economatica* datos sobre la concentración de acciones a los accionistas y los coeficientes de estructura de capital de las empresas que cotizan en la BM&FBOVESPA. En total se analizó una muestra de 342 empresas entre los años 2008 y 2012. Sus resultados indican la existencia de alta concentración de la propiedad en la estructura de propiedad y control de las empresas públicas en Brasil. También se encontró que las empresas tienen una mayor dependencia del capital de terceros y en empresas en las que los accionistas controladores tienen más derechos de flujo de efectivo y votantes, también, el grado de endeudamiento tiende a ser mayor. La principal contribución de este estudio es la evidencia de que en Brasil la concentración del control puede influir positivamente en el nivel de endeudamiento de las empresas.

Palabras clave: Concentración de la propiedad; capital propio; capital de deuda.

Abstract

This work aimed to investigate the relationship between the ownership structure and the capital structure of companies in the stock market of Brazil. For this, were collected at the *Economatica* database the ownership concentra-

¹⁵ Licenciado en Contabilidad por la Universidad Federal de Paraíba (Brasil)

¹⁶ Profesor Universidade Federal da Paraíba. Email: orleansmartins@yahoo.com.br

Recibido: 03/12/2014 - Versión final aceptada: 20/04/2015

tion between shareholders and the capital structure ratios of companies listed on the BM&FBOVESPA, forming a final sample of 342 companies analyzed between the years 2008 and 2012. Their results indicate the existence of high ownership concentration in the ownership and control structure of public companies in Brazil. It was also found that companies have greater dependence on debt capital and in companies in which the controlling shareholders have more cash flow rights and voting rights the company's debt tends to be higher. Thus, the main contribution of this study is the evidence that in Brazil the ownership concentration can positively influence the level of debt of the companies.

Key-words: Ownership concentration; own capital; debt capital.

Introducción

El mercado de capitales en Brasil se ha caracterizado por la alta concentración de la propiedad en la estructura corporativa de las empresas, lo que puede favorecer la aparición de conflictos de agencia entre directivos e inversores (Silva, 2002). Paralelo a esto es la discusión sobre la estructura de capital de estas empresas, que es la relación proporcional entre el capital propio (inversores) y el capital de terceros (acreedores), que tiene como objetivo financiar las actividades de operación de la empresa (Matias, 2007).

Entre las decisiones sobre la estructura de capital de las empresas, con el fin de buscar la mejor decisión de financiación, Cavalcanti y Miumi (2002) ponen de manifiesto la existencia de fuentes de financiación internas (utilidades retenidas) y externas (fondos propios como capital propio, o de terceros, tales como bonos y préstamos). Por lo tanto, la búsqueda de financiación externa de la empresa emite deuda o de patrimonio de valores, que según Bodie y Merton (2002) este último se configuran en las solicitudes de renta variable. En Brasil se publican generalmente dos clases de acciones: ordinario (con derecho a voto) y preferido (con derecho sólo para el flujo de caja). Así, en este estudio la estructura de capital se entiende como la proporción de recursos internos y externos para financiar las actividades de las empresas. De este modo se establece una relación entre la estructura de capital y estructura de propiedad.

Entre las teorías planteadas como capaz de influir en la decisión de financiación de la organización, existe la teoría de la agencia (Jensen y Meckling, 1976), al informar los costos de agencia como los derivados de los conflictos de intereses entre los accionistas, los acreedores y los administradores. Esto es ratificado por Van Horne (1998 *apud* Matias, 2007) cuando observa que la segregación entre la propiedad y el control de las empresas plantea la posibilidad de posibles conflictos entre los propietarios y administradores, dando lugar a diferencias en las metas previstas entre partes relacionadas, como gerentes tienden a favorecer a sus metas personales, en detrimento de los objetivos de los propietarios (Matias, 2007).

Los conflictos tienden a ocurrir cuando existe separación entre la propiedad y el control, influenciado por pulverización de capital de la compañía. Sin embargo, la existencia de concentración de la propiedad puede tener clases de accionistas mayoritarios y minoritarios (Smith & Kloeckner, 2006). Sobre la base de la relación de agencia que se establece en el entorno empresarial, esta separación, a su vez, proporciona una fuente de conflictos de los grupos de interés (gerentes, accionistas y acreedores) que trabajan en la organización. Así Matos, Serro y Correia (2007) mencionaron que la estructura de propiedad es un factor determinante de la estructura de capital de las empresas.

Mediante la observación de la propiedad de acciones, Campos (2006) detectó dos variables de estructura de propiedad en Brasil: la concentración de acciones en manos de uno o más accionistas y la identidad del accionista mayoritario, es decir, la función de los inversores como la familia, compañía no financiera, banco, inversor institucional o gobierno. Señaló que el desempeño de la empresa se determina por la intensidad de estas variables y su estructura de capital. Así, se encontró que una alta concentración de la propiedad puede influir en las decisiones de estructura de capital. Esto confirma la evidencia de Schnorrenberger y Procianoy (2004) en Brasil. Con base en esto, la literatura financiera ha intentado aclarar los determinantes de la política de financiación de las empresas (Perobelli & Fama, 2002, Albanes & Valle, 2009, Brito, Corrar, & Batistella, 2007).

Por lo tanto, este estudio tuvo como objetivo investigar la relación entre la estructura de propiedad y la estructura de capital de las empre-

sas en el mercado de valores de Brasil. En este país, tanto en la estructura de propiedad y la estructura de capital han sido objeto de diversos estudios (Jorge & Armada, 2001, Silva, 2002, Dami, Rogers, & Ribeiro, 2007, Araújo Filho, Souza, & Carmona, 2003), sin embargo, aislados. Por lo tanto, al igual que el trabajo de Matos, Serro y Correia (2007) en Portugal, este estudio investigó la relación entre estas dos variables, pero se diferencia de otros estudios existentes, analizando el mercado de valores de Brasil.

Los aspectos que justifican y motivan a la relación entre estas estructuras en el mercado brasileño se destacan por Carvalhal-da-Silva (2002), señala que cuando las decisiones de estructura de capital se ven afectados por las prácticas de gobierno corporativo ineficaces y el escenario de volatilidad e inestabilidad económico del país. Por lo tanto, es posible que exista una relación en el proceso de decisiones de recaudación de fondos en la adopción de las mejores prácticas en la financiación de las empresas.

Para alcanzar su objetivo este estudio se ha estructurado en cinco partes, donde, además de esta introducción, tenemos: en la segunda sección la revisión de la literatura sobre los asuntos estructura de propiedad y estructura de capital; en la tercera sección los procedimientos metodológicos para la recogida y análisis de datos, además de las hipótesis de investigación; en la cuarta sección la descripción del análisis de los resultados; y, por último, las consideraciones finales del estudio.

Revisión de Literatura

Estructura de propiedad y control de las empresas en Brasil

La estructura de propiedad corresponde al cómo se propaga el capital de la empresa en relación con el poder de voto y la concentración de los propietarios del capital (Kiekow, 2013). Para Demsetz y Lehn (1985 *apud* Dami, Rogers, & Ribeiro, 2007). La estructura de la propiedad se clasifica en las causas y consecuencias en el grado de concentración del control de la propiedad del negocio, la causa relacionada con factores de inestabilidad del mercado, tamaño de la empresa y estructura de

capital, que son determinantes de la concentración, y las consecuencias de sus costos y beneficios.

En relación con esto, Carvalhal-da-Silva (2002) afirma que países como Francia, Italia, Alemania y Brasil tienen una fuerte concentración de propiedad y control. Esta declaración sobre Brasil se solidifica por los resultados obtenidos por Campos (2006), que identificó una alta concentración de propiedad en las empresas con un pequeño número de accionistas que se encuentra gran parte de la participación de control. Valadares y Leal (2000) y La Porta *et al.* (1998) también han reforzado el argumento de alto nivel de concentración de la propiedad en Brasil, junto con la evidencia de que los países cuyos sistemas legales se originan en el Código Civil francés tienden a disminuir la protección de los accionistas minoritarios. Por otro lado, la concentración puede reducir aún más el riesgo de estos accionistas, porque el titular conductor, por tener la mayor parte del capital, ahora también toma la parte más grande de su riesgo.

El *International Financial Reporting Standards* (IFRS, 2011) y la Ley Corporativa brasileña N° 6.404/1976 disponen que un inversor se considera controlador para una empresa para cumplir con los elementos del poder sobre la sociedad participada, u obtener los derechos para configurar el capacidad de dirigir las actividades existentes en el poder para cumplir con el valor de la rentabilidad de los inversores, así como con las devoluciones de derechos variables de su relación con la entidad participada (Brasil, 1976). Silveira, Barros y Fama (2008) definen en sus consideraciones teóricas de la concentración de derecho de control como correspondiente a los derechos de voto del accionista de control, es decir, el porcentaje de acciones ordinarias de la propiedad del accionista mayoritario. Haga que el derecho de propiedad es el derecho de flujo de caja de la compañía.

En línea con esto, Silva (2010) afirma que las formas de control de una empresa se pueden clasificar de acuerdo con la distribución de sus acciones en **difusa, definida y pulverizada**. **Difusa** se refiere al control ejercido por un accionista o grupo de personas que no estén obligados por acuerdo o bajo el control o representación de interés común, que tiene proporción significativa de capital, pero menos del 50% del capital social. En el control **definido**, tenemos el acuerdo vinculante entre los

socios o bajo control, según la cual la capacidad de votar supera el 50% de las acciones en la empresa. **Pulverizada** que se caracteriza por la estructura de propiedad diluida, es decir, la no existencia de un accionista o grupo de accionistas capaces de satisfacer el control constante.

Así que se puede comprender que el comportamiento de la estructura de control es esencial, ya que influye directamente en la eficiencia de los mercados (Leal, Silva, & Valadares, 2002). Como definen los autores, estos tipos de accionistas controladores pueden influir en la estructura de propiedad y control de la organización, mediante la obtención de la participación de voto de capital, es decir, los derechos de representación de los votos.

Para Carvalhal-da-Silva (2002) la propiedad se refiere a los derechos sobre el flujo de caja de la empresa y el control son los derechos de voto, pero puede ser diferente debido al uso de las acciones preferidas, estructuras transversales y la participación indirecta en el capital la empresa. En este sentido, Silveira (2004) define la alta concentración de la propiedad como la propiedad de acciones y control para la toma de decisiones. Así, Campos (2006) destaca la concentración de la propiedad como un porcentaje significativo de acciones de propiedad del accionista mayoritario.

Aun así, Okimura, Silveira y Rocha (2007) en cuenta que la concentración de propiedad es más pronunciada en las economías emergentes, y con tales características Brasil se inserta en este contexto. Esto es confirmado por Leal, Silva y Valadares (2002), que analizó la estructura de control de doscientas veinticinco empresas brasileñas a finales de 1998 y donde los resultados reveló un alto grado de concentración del capital votante en Brasil. Silva (2010) también informa que son comunes a la concentración del capital y la separación del control y propiedad, ya que los controladores pueden abrir el capital de una sociedad sin el riesgo de perder el control.

Para mencionar acerca de la alta concentración de la propiedad, Dami, Rogers y Ribeiro (2007) presentada tanto por razones de costo (efecto atrincheramiento) y para los beneficios (efecto de alineación). Caixe y Krauter (2013) afirman que el efecto alineamiento de concentración de la propiedad tiene un impacto positivo en el desempeño corporativo debido a la probable reducción de los costos de agencia. Por

otro lado, el efecto atrincheramiento tiene un impacto negativo en el valor de la empresa debido a la intensificación de los costos de agencia causados por la expropiación de los accionistas minoritarios, debido al predominio del proceso de decisión como la concentración alta de la estructura corporativa.

En relación con esto, Kiekow (2013) muestra que la concentración de propiedad de los accionistas es una característica que hace que aumente el poder de compra de votos y que tiene el efecto de estímulo de la supervisión de los administradores de la organización. Torres *et al.* (2010) afirma que en una forma de estructura de propiedad y control difusa, problemas de agencia en el marco del conflicto de agencia entre accionistas y directivos. Sin embargo, en la posibilidad de concentración de la propiedad, el conflicto de agencia cambia a un conflicto entre accionistas mayoritarios y minoritarios.

Con respecto a esto, Soares y Kloeckner (2006) dicen que un primer análisis de los conflictos de agencia entre accionistas mayoritarios y minoritarios sería que los conductores de la organización consumen tanto como sea posible de los beneficios privados (sobrepago de salario, la resistencia a las acciones ventajosas a los otros accionistas como liquidación, fisión, fusión, etc.). En esta perspectiva, Torres *et al.* (2010) señala que con el fin de mitigar los diversos conflictos de esta relación, se estimulan mecanismos que favorezcan las buenas prácticas de gobierno corporativo, como la clasificación de las empresas en Brasil por la BM&FBOVESPA en tres segmentos diferentes de gobierno corporativo. Por lo tanto, y con base en lo anterior, es razonable esperar que la estructura de propiedad tiene una estrecha relación con la estructura de la deuda de empresas en Brasil.

Estructura de capital de las empresas en Brasil

La estructura de capital de las empresas se puede considerar como la parte que conforma la parte derecha de la hoja de balance, que resume las fuentes de recursos propios y de terceros (Leites, 2008). En este estudio la estructura de capital se entiende como la proporción de recursos internos y externos para financiar las actividades de las empresas. Así, para Cavalcante y Misumi (2001), además de estos recursos

clasificados como fuentes externas, destaca la existencia de los recursos internos, como las utilidades retenidas. En Assaf vista Neto (2008) la estructura de capital se caracteriza por ser una composición de las fuentes de financiación a largo plazo, lo que resulta de la deuda (pasivos) y patrimonio (patrimonio neto). En general, una empresa utiliza diversos instrumentos y mecanismos de financiamiento. Sin embargo, en comparación con el capital de terceros, que debe ser pagado a la entidad crediticia en un período futuro, el capital propio se mantiene indefinidamente (Gitman, 2004). Para este autor, las dos fuentes básicas de financiación por el capital propio se producen a través de acciones preferentes y acciones ordinarias.

Damodaran (2004) afirma que la maximización de la organización debe ser a través de la gestión de recursos a largo plazo, lo que implica decisiones de inversión, financiación y distribución de dividendos. Por lo tanto, se puede inferir que la inversión de los fondos (activos) es financiado por el capital de terceros, los pasivos corrientes y a largo plazo, y también por las acciones o participaciones (Brito, Corrar, & Batistella, 2007). Y para distinguir entre las dos categorías (deuda y capital), Damodaran (2004) dice que la diferencia consiste en los derechos sobre los flujos de efectivo de la empresa. Matias (2007) señala que en un proceso de revisión de la estructura de capital de las empresas, más si se tiene la participación de la deuda, mayor es el grado de apalancamiento financiero, lo que resulta en importancia suficiente de los niveles de rentabilidad para los accionistas. Su gran composición, sin embargo, sigue siendo un tema controvertido en la literatura de las finanzas (Brito, Corrar, & Batistella, 2007).

En este sentido, Leites (2008) afirma que Modigliani y Miller (1958) jugaron un papel importante en la teoría de las finanzas, ya que para estos autores la forma en que las empresas se financian era irrelevante para su valor. Y desde ese punto de vista, ha contribuido fuertemente a la formulación de una teoría de la estructura de capital (teoría de la irrelevancia) que contradecía la teoría existente hasta ahora (teoría tradicionalista), que defendió la tesis de una estructura óptima de capital que influyó en el valor de la empresa. Las declaraciones de Modigliani y Miller (1958), independientemente de la estructura de capital seleccionadas por el valor de la empresa de gestión, serán las mismas.

A través de los contrastes de estas proposiciones teóricas, Perobelli y Fama (2002) se refiere a los estudios históricos que contribuyeron tanto en el aspecto metodológico como en el establecimiento de los factores determinantes de la estructura de capital (Pisones *et al.*, 1974, Toy *et al.*, 1974, Scott & Martin, 1975, Stonehill *et al.*, 1975, Myers, 1984, Lumby, 1991). Con el fin de contribuir al desarrollo estructurado de conceptos y fundamentos de investigación encaminados a la consecución de las teorías que mejor expliquen la estructura de capital, Medeiros y Daher (2008) intentaron demostrar empíricamente cuál de las dos teorías, entre *Static Tradeoff Theory* (STT) e *Pecking Order Theory* (POT), aclara cómo deben organizarse las fuentes de financiación de las empresas.

Con base en esto, Matias (2007) explica que las empresas deben buscar en la STT una estructura de capital óptima para maximizar los beneficios y reducir los costos de los préstamos, que en este caso está representado por el costo de la quiebra. Frente a esta teoría se presenta la POT, que establece que una organización debe respetar una jerarquía de fuentes de financiación a largo plazo. Es decir, para especificar su estructura de capital; en primer lugar, la empresa hará uso de las utilidades retenidas, segundo préstamos y en este último recurso a la emisión de nuevas acciones. Por lo tanto, teniendo en cuenta estos argumentos, refuerza la importancia del estudio de la relación entre la estructura de propiedad y la estructura de capital de las empresas.

Relación entre la estructura de propiedad y la estructura de capital

Teniendo en cuenta el análisis de la estructura de capital de las empresas más grandes que cotizan en bolsa de Brasil, Brito, Corrar y Batistella (2007) indicaron en sus pruebas que el riesgo, el tamaño, la composición de los activos y el crecimiento son los factores determinantes que influyen. Por otra parte, para determinar la estructura de propiedad de las empresas brasileñas, Araújo Filho, Souza y Carmona (2003) demostraron que el tamaño y las características del principal accionista son los factores con mayor significación estadística para determinar el nivel de concentración de la propiedad en manos de principal accionista.

En la búsqueda de una relación entre estas dos estructuras, Schnorrenberger y Procianny (2004) identificaron una influencia estadísticamente significativa, en este caso, las variables de la estructura de control resultó significativa en las ecuaciones de regresión ajustadas por los coeficientes de deuda, mostrando influencia en las decisiones de estructura de capital. En los análisis de los autores, se concluyó que las empresas que se concentran más en la estructura de control tienden a mostrar aversión a la deuda y el riesgo financiero. Así, Han Thomsen y Pedersen (1997 *apud* Silveira, 2004) introdujeron en su estudio una variable de estructura de capital en el modelo para determinar la concentración de la propiedad en las empresas, con la perspectiva de verificar que la reducción de la concentración de la propiedad se relaciona con el incremento en el patrimonio activos netos o totales, que no fue confirmado.

Diferentes características del mercado y las empresas pueden influir en la configuración tanto de la estructura de propiedad como de la estructura de capital. Muchos son también los efectos de fenómenos tales como el gobierno corporativo y la existencia de asimetría de la información en el mercado. Según Caixe y Krauter (2013), el análisis de la propiedad y el control de la estructura de las empresas se han convertido en un tema de creciente discusión en los mercados de capital, sobre todo en países en los que la concentración de la cuota entre algunos inversores es evidente, como es el caso de Brasil. Por lo tanto, habrá un estudio en Brasil.

Metodología

Caracterización del estudio

Este estudio puede ser clasificado como exploratorio, ya que se trata de dar una mayor familiaridad con los temas de investigación: la estructura de propiedad o de la estructura de capital. Aun así, puede ser clasificado como descriptivo porque describe las características de la propiedad y el capital de las empresas brasileñas y el fenómeno de su relación. Por lo tanto, utilizamos instrumentos de la investigación bibliográfica, a partir de los libros y artículos, y la investigación documental,

a partir de los estados financieros de las empresas, para investigar la relación entre estas estructuras.

Muestra y recogida de datos

La información necesaria para el estudio fue recogida por las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores, Mercadorías y Futuro de São Paulo (BM&FBOVESPA), a partir de la base de datos Economatica®, cuya población objetivo fue trescientas setenta empresas entre el período 2008 y 2012. Esta muestra nos permite analizar los cambios en la estructura de control y propiedad de los estudios realizados en Brasil. Cabe destacar, por qué no se consideraron los datos anteriores a 2008, porque había una adopción parcial de las IFRS en Brasil y la estructura de los estados financieros se modificó sustancialmente, lo que afectaría a las estructuras de capital estimados. Así, se cuenta con una muestra final de trescientas cuarenta y dos empresas, ya que veintiocho empresas no proporcionaron los datos necesarios para el estudio.

Tratamiento y análisis de datos

La información sobre los índices de la estructura de propiedad y control, así como la estructura de capital, fue recogida en la base de datos Economatica®, una firma de consultoría que recoge y proporciona datos sobre el mercado de capitales de Brasil. Posteriormente, esta información se tabuló en una hoja de cálculo para que pudieran ser calculadas medidas estadísticas como la media, la mediana, la desviación estándar, el mínimo y el máximo para cada variable. A continuación, se utilizó el paquete estadístico *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) para realizar el análisis de correlación entre las variables.

Las variables de estructura de propiedad y control consideran el porcentaje (%) que los más grandes, los tres más grandes y los cinco mayores accionistas de las empresas acumularon a lo largo de cada año (promedio anual). Tanto las acciones totales (ordinarias y preferidas) y sólo para la estructura de control de la empresa (sólo acciones comunes). En cuanto a las variables de estructura de capital utilizado en este estudio, la tabla 1 presenta su fórmula y la descripción. Se consideraron

la participación de la deuda, ya sea a corto o largo plazo, en relación con el total de activos y el patrimonio de la empresa de los accionistas.

Tabla 1 Variables estructura de capital

Índice	Fórmula	Descripción
(1) Capital de deuda sobre los recursos totales (PT/AT)	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	El índice de capital de deuda (PT) sobre los activos totales (AT) es el grado de endeudamiento de la empresa, es decir, revela la magnitud de los activos y derechos que están siendo financiadas por el capital de la deuda. Cuanto más alto sea el porcentaje, mayor es la deuda.
(2) Capital de deuda sobre el patrimonio (PT/P)	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio}}$	El índice de capital de deuda (PT) sobre el patrimonio (P) indica el porcentaje de utilización de los pasivos totales en relación con el patrimonio. Cuanto más alto sea el porcentaje, mayor es la dependencia de la deuda.
(3) Capital de deuda a corto plazo sobre los pasivos totales (DCP/PT)	$\frac{\text{Deuda a Corto Plazo}}{\text{Pasivos Totales}}$	El índice de deuda a corto plazo (DCP) sobre el capital de deuda (PT) muestra el porcentaje de las obligaciones a corto plazo en relación con la deuda total. Cuanto menor sea la mejor.
(4) Capital de deuda a largo plazo sobre los pasivos totales (DLP/PT)	$\frac{\text{Deuda a Largo Plazo}}{\text{Pasivos Totales}}$	El índice de deuda a largo plazo (DLP) sobre el capital de deuda (PT) muestra la participación porcentual de las obligaciones a largo plazo en relación con la deuda total.
(5) Capital de deuda sobre los ingresos (PT/ING)	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Ingresos}}$	El índice de capital de deuda (PT) sobre el ingreso (ING) representa la proporción de la deuda total y los ingresos totales.

Fuente: Datos de la Investigación.

Diseño de las hipótesis de investigación

De acuerdo con el objetivo de esta investigación se estructuraron tres hipótesis de investigación que se analizan a lo largo de los resultados del análisis. La primera hipótesis se relaciona y se basa en los estudios realizados con el fin de verificar la estructura de propiedad y el

control de las empresas que cotizan en bolsa en Brasil. Según Campos (2006) las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Brasil mostraron, durante el período comprendido entre 1998 y 2001, las características de la existencia de una concentración de control. Esto también se observó por Siqueira (1998). Así, se presenta la siguiente hipótesis:

H1: La estructura de propiedad de las empresas que cotizan en Brasil tiene una alta concentración, especialmente en relación con las acciones con derecho a voto.

La segunda hipótesis se basa en la observación de Matías (2007), establece que cuando la relación de participación en el capital de la deuda asociada con las fuentes de los activos totales (capital propio y deuda) indica el riesgo y la dependencia de la empresa frente a terceros. Además, la organización va a recurrir a la deuda, donde el costo de este proceso es inferior a la rentabilidad exigida por los accionistas, con más capital de terceros. Por lo tanto, la segunda hipótesis asume que:

H2: Las empresas que cotizan en Brasil tienen una mayor dependencia del capital de terceros de lo capital propio.

La tercera hipótesis se relaciona con la asociación directa entre la concentración de la propiedad y la deuda total. Esta suposición se basa en la afirmación de Carvalho-da-Silva (2002), interpretando a la gran concentración de control está vinculado a una deuda alta, ya que los inversores exigen una mayor rentabilidad debido a la posibilidad de expropiación y, por tanto, la fuente de fondos para la financiación de las inversiones sería a través de la emisión de deuda. A continuación, la última hipótesis sugiere que:

H3: El endeudamiento de las empresas que cotizan en Brasil se asocia positivamente con el grado de concentración de propiedad.

Resultados

La estructura de propiedad de las empresas públicas en Brasil parece estar concentrada, ya que en promedio el mayor accionista posee

45,56% de los derechos sobre el flujo de caja, como se muestra en la tabla 2. Al comparar al trabajo Araújo Filho, Souza y Carmona (2003), que encontró en su investigación entre los años 1997 a 2001, la participación del principal accionista en el capital social en ese período fue de 48,90%, y se puede ver una pequeña disminución de un período a otro.

Existe concentración de propiedad sobre todo teniendo en cuenta el total acumulado de los tres mayores accionistas, el grupo tuvo un promedio de 64,55% del total de acciones. Mientras que en la investigación de Campos (2006), en el período de 1998 a 2001, fue reportado un porcentaje de 81,39%. También se puede notar una tendencia a la baja en este período. El porcentaje sigue siendo elevado.

Al mirar las estadísticas de los tres mayores accionistas, se puede notar una diferencia significativa en comparación con el principal accionista. Para esta categoría, la medición de la posición central (mediana) fue 65,38% en el período, alcanzando un acercamiento con su promedio. También mostró una alta dispersión (desviación estándar), de 24,60%, en comparación con el promedio del mayor accionista.

Es de destacar también que la media de los cinco mayores inversores en el período fue de 71,07%, y señaló que sólo cinco accionistas en el mercado brasileño en conjunto, en promedio, más de siete de diez de acciones de la compañía, lo que indica una alta concentración de propiedad. Hubo una tendencia creciente en el período, dado el 70,31% desde el inicio del análisis 2008. Además, la Tabla 4.1 muestra el promedio de 45,56% de los derechos de flujo de caja de los accionistas más grandes de la muestra total, que confirma la evidencia de Silva (2010), cuando estos datos revelan que, en promedio, la organización se apodera de recursos por parte del mercado de valores en general, sin sus grandes accionistas que tienen el riesgo de perder el control de la empresa.

Solamente con respecto a las acciones ordinarias, la concentración media de los mayores derechos de voto de los accionistas es 56,75% de la muestra total, de acuerdo con la Tabla 3 que muestra que, en promedio, las empresas encuestadas estaban bajo el control mayoritario durante el 2008 y el 2012. Observando el comportamiento estadístico de la estructura de control, se puede ver que el mayor accionista poseía más del 50% de común todos los años, lo que confirma Carvalhal-da-Silva

(2002) y Silva (2010), lo que indica que el inversor tiene poder influir en las decisiones de la organización y también la eficiencia del mercado de control corporativo.

Durante el período 2008 – 2012, la media de los cinco mayores accionistas mostró un capital común de 88,11%, casi el nueve de diez del capital ordinario a disposición por la empresa, que se concentra en manos de unos pocos inversores.

Tabla 2. Estadísticas descriptivas de estructura de propiedad (%), 2008 – 2012

Accionistas	2008	2009	2010	2011	2012	En el Período
Panel A: mayor accionista						
Media	46,42	44,71	47,31	45,97	43,40	45,56
Mediana	45,22	41,62	45,38	44,12	36,98	42,66
Desviación estándar	24,60	23,36	25,53	24,93	24,56	24,60
Máximo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Mínimo	6,40	6,39	5,72	3,54	3,60	3,54
Panel B: tres mayores accionistas						
Media	64,33	63,62	66,30	64,68	63,80	64,55
Mediana	64,91	62,96	67,54	65,87	65,64	65,38
Desviación estándar	22,42	21,05	24,08	23,66	23,21	36,01
Máximo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Mínimo	6,40	8,43	13,32	4,37	3,60	3,60
Panel C: cinco mayores accionistas						
Media	69,11	68,82	70,41	69,64	69,16	69,43
Mediana	70,31	70,75	71,55	71,44	71,31	71,07
Desviación estándar	20,49	19,17	22,06	22,13	21,43	21,06
Máximo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Mínimo	6,40	8,43	13,50	4,37	3,60	3,60

Fuente: Datos de la Investigación.

Tabla 3. Estadísticas descriptivas de estructura de control (%) 2008 – 2012

Accionistas	2008	2009	2010	2011	2012	En el Período
Panel A: Mayor accionista						
Media	59,29	56,43	56,92	56,91	54,21	56,75
Mediana	58,57	57,70	58,20	58,63	54,37	57,49
Desviación estándar	26,98	26,56	27,46	27,44	26,59	27,00
Máximo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Mínimo	6,40	6,39	3,40	3,54	6,59	3,40
Panel B: Tres mayores accionistas						
Media	77,70	75,34	75,70	75,91	75,09	75,95
Mediana	85,72	78,71	84,56	84,49	80,70	82,84
Desviación estándar	22,26	22,05	24,09	23,33	23,39	23,02
Máximo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Mínimo	6,40	8,43	6,04	4,37	12,92	4,37
Panel C: Cinco mayores accionistas						
Media	81,75	79,76	79,21	80,11	79,48	80,06
Mediana	89,78	85,75	89,34	88,36	87,32	88,11
Desviación estándar	19,59	19,36	21,99	20,93	21,01	20,58
Máximo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Mínimo	6,40	8,43	6,09	4,37	12,92	4,37

Fuente: Datos de la investigación.

Al comparar analíticamente esta evidencia con Campos (2006), el accionista mayoritario presentaba durante el período de 1998 a 2001, una participación del 61,01%, lo que muestra que en el período de estudio (2008 – 2012) se produjo una disminución en promedio 4,26% del capital votante.

Para la clasificación de las empresas en grupos, teniendo en cuenta el grado de concentración de las acciones, se utilizaron los propuestos por Thomsen y Pedersen (1977 *apud* Smith, 1998). En la tabla 4 se

considera el mayor accionista con la propiedad y el control en 2012, el último año del período de presentación de informes, se observa que las trescientas cuarenta y dos empresas que operan con los datos disponibles mostraban características de accionistas equilibrados en la categoría dominante 40,16% y mayoría 42,82%, lo que no ocurre con la primera categoría que mostró 17,02% de las empresas con propiedad dispersa.

Tabla 4. Empresas con concentración de propiedad y control 2008 – 2012

Mayor Accionista (N)	Dispersa (Hasta 20%)	Dominante (Entre 20% y 50%)	Mayoritaria (Arriba de 50%)
Propiedad (todas las acciones)	58	137	147
	17,02%	40,16%	42,82%
Control (acciones ordinarias)	43	105	196
	12,50%	30,58%	56,92%

Fuente: Datos de la investigación.

De acuerdo con la clasificación, el 56,92% de las empresas tenía accionistas que poseían más del 50% del capital votante, confirmando una vez más que las empresas tienen un alto volumen de capital concentrado en las manos de un solo accionista. En la categoría dominante, 30,58% de las empresas tenía el mayor accionista con participación entre el 20% y el 50% de las acciones con derecho a voto. Como corresponde a propiedad dispersa, sólo el 12,50% de las empresas mostró esta característica.

En Brasil, la BM&FBOVESPA clasifica las empresas en tres diferentes niveles de gobierno corporativo: Nivel 1, Nivel 2 y Nuevo Mercado (BM&FBOVESPA, 2014). Tienen, en ese orden, el aumento del grado de prácticas de gobierno diferenciadas, que tienden a reducir sus problemas de agencia. Uno de los requisitos del Novo Mercado es que la empresa tiene una flotación libre, mínimo, del 25% de sus acciones o, al menos, esa proporción de sus acciones se comercializan en el mercado, es decir, no se concentra (Bridger, 2006).

Cuando este estudio clasifica a las empresas por los niveles diferenciados de gobierno corporativo, hay una concentración de la propiedad por el accionista mayoritario en el segmento tradicional con un pro-

medio de 54,41%, frente al Nivel 1 (34,67%), Nivel 2 (38,78%) y Nuevo Mercado (35,54%), como se muestra en la tabla 5. Con base en el porcentaje de derechos de voto, el NM mostró 35,54%, el tradicional fue 62,54%, el Nivel 1 fue 61,81% y el Nivel 2 fue 62,76% de concentración. Cabe señalar que la tendencia de la dispersión de las empresas de Nuevo Mercado no ocurre con los datos de los mayores accionistas, dado que el N1 no tiene este requisito y tiene una menor concentración.

Tabla 5. Estadísticas descriptivas de las prácticas de gobierno corporativo diferenciadas (%) 2008 – 2012

Accionistas	Tradicional	Nivel 1	Nivel 2	Nuevo Mercado
Panel A: Mayor accionista – propiedad				
Media	51,41	34,67	38,78	35,54
Mediana	53,05	35,36	30,97	29,32
Desviación estándar	25,42	14,36	23,52	20,97
Máximo	100,00	65,92	100,00	100,00
Mínimo	3,60	7,21	15,81	3,54
Panel B: Mayor accionista – control				
Media	62,54	61,81	62,76	35,54
Mediana	62,72	60,57	59,45	29,32
Desviaciones- tándar	26,13	23,16	22,69	20,97
Máximo	100,00	99,92	100,00	100,00
Mínimo	3,40	11,82	22,65	3,54

Fuente: Datos de la investigación.

Aún dirigida a la estructura de control, se analizó la participación del mayor accionista poseedor de título con derecho a voto en los distintos sectores económicos de la actividad empresarial, como lo muestran los porcentajes en la tabla 6. Teniendo en cuenta el promedio de los sectores es posible observar que las organizaciones, en promedio, tienen una concentración más alta de poder de decisión en manos de un único accionista en los sectores de energía eléctrica con porcentaje de 73,09% y 77,30% de las telecomunicaciones. Frente a la distribución

porcentual de Campos (2006) hubo un aumento en la concentración de control en el sector de energía eléctrica (6,56%) y telecomunicaciones (18,85%). Además, hubo un aumento en el control de las tasas de interés en los sectores de acero y metales (60,15%), e industria textil (51,94%), que durante los años 1998 a 2001, lo que representa 41,61% y 44,96%, respectivamente.

Tabla 6. Estadísticas descriptivas del control del mayor accionista, por sectores (%) 2008 – 2012

Sectores	Media	Mediana	Desviación estándar	Máximo	Mínimo
Telecomunicaciones	77,30	89,23	22,48	18,45	100,00
Agricultura y pesca	65,93	86,59	27,41	29,27	88,17
Energía eléctrica	73,09	70,38	19,66	24,08	100,00
Química	69,78	65,36	21,87	16,92	99,02
Alimentos y bebidas	58,32	65,30	20,26	3,40	100
Petróleo y gas	62,86	60,24	17,80	35,26	87,87
Acero y metalurgia	60,15	58,44	30,62	14,69	99,99
Transporte y servicios	58,06	56,81	31,40	12,18	100,00
Industria textil	51,94	54,81	25,71	8,96	97,59
Minería	45,01	52,70	11,95	29,99	58,57
Pulpa y papel	54,14	51,70	27,07	17,43	100,00
Maquinaria industrial	43,09	50,94	15,36	13,78	58,20
Vehículos y piezas	49,27	50,22	24,97	6,77	99,81
Otros	49,83	49,82	28,76	3,54	100,00
Construcción	48,47	49,38	24,68	5,10	100,00
Electrónica	50,46	49,07	24,00	10,65	94,01
Finanzas y seguros	37,69	46,04	23,18	6,39	59,45
Comercio	39,52	26,21	23,49	11,04	98,32
Minerales no metales	36,06	24,65	20,92	15,26	62,72
Software y datos	36,12	23,21	20,75	16,74	61,71

Fuente: Datos de la investigación.

En lo que respecta a la media y de acuerdo con la clasificación resumida en la tabla 6, se destaca la presencia de un accionista mayoritario con propiedad de acciones por encima del 50% en los sectores de telecomunicaciones, agricultura y pesca, energía eléctrica, química, alimentos y bebidas, petróleo y gas, acero y metalurgia, transporte y servicios, industria textil, minería, pulpa y papel, maquinaria industrial y de vehículos y piezas. De acuerdo con el porcentaje, los otros sectores caen dentro del grupo dominante (entre 20% y 50%).

El análisis proporciona una conclusión importante: las empresas brasileñas que cotizan en bolsa tienen una estructura de propiedad concentrada de manera significativa en las manos del accionista mayoritario y, aún más, de los tres y los cinco mayores accionistas. Por lo tanto, la hipótesis 1 se puede confirmar, ya que a partir del resultado se reconoce la estructura de propiedad de las empresas brasileñas todavía con una alta concentración, especialmente en relación con las acciones con derecho a voto.

En cuanto a las relaciones de la estructura de capital, se consideró la medida de la posición central (mediana), ya que la media está siendo influenciada por los valores extremos, lo que socava la realidad del porcentaje del período. En cuanto a su análisis descriptivo, se puede ver que el monto de la deuda de la participación en el capital de la deuda de los recursos totales resultó en el período equivalente a 60,65% (mientras que el uso de capital fue de 39,35%). Se puede inferir que las empresas están utilizando más capital de la deuda que el capital propio para financiar sus activos.

En cuanto al grado de endeudamiento, los indicadores sugieren que las empresas están altamente apalancadas. La situación de las empresas en 2008 mostró una tasa de 135,40%, que libera el exceso de deuda en relación con el patrimonio. Durante las oscilaciones del período no hubo una disminución en el uso del cargo a revelar directamente la mayor dependencia del capital de la deuda de las empresas. Así que ya que estas empresas tienen una alta utilización de la deuda se puede decir que son apalancadas, ya que según Matías (2007) en un análisis de la estructura de capital es importante tener en cuenta los ratios de capital de la deuda en su estructura, porque cuanto más alto es mayor la proporción de la cantidad de apalancamiento.

Tabla 7. Estadísticas descriptivas de la estructura de capital (%) 2008 – 2012

Índices	2008	2009	2010	2011	2012	En el Período
Panel A: Pasivos totales / Activos totales						
Media	207,31	254,80	71,13	173,76	166,16	174,63
Mediana	63,67	58,82	55,89	60,40	62,53	60,65
Desviación	2.069,21	2.979,14	151,80	1.154,44	1.062,70	1.839,68
Panel B: Pasivos totales / Patrimonio						
Media	192,10	159,80	173,00	189,19	198.590,19	39.860,86
Mediana	135,40	110,18	116,02	126,98	135,43	124,28
Desviación	929,43	379,99	691,19	1.070,51	4.265.295,85	1.858.865,57
Panel C: Deuda a corto plazo / Pasivos totales						
Media	44,05	41,07	36,12	42,54	39,58	40,67
Mediana	36,19	33,58	31,71	39,47	31,59	34,80
Desviación	31,07	30,05	26,49	28,81	27,61	29,12
Panel D: Deuda a largo plazo / Pasivos totales						
Media	55,95	58,93	63,88	57,46	60,42	59,33
Mediana	63,81	66,42	68,29	60,53	68,41	65,20
Desviación	31,07	30,05	26,49	28,81	27,61	29,12
Panel E: Pasivos totales / Ingresos						
Media	26.380,16	28.018,51	37.636,81	38.821,68	38.690,24	33.909,48
Mediana	100,14	97,58	93,48	101,32	98,15	98,35
Desviación	398.019,48	425.855,44	496.071,57	500.817,93	556.908,31	474.472,47

Fuente: Datos de la investigación.

Con respecto a la composición de la deuda cada año, es esencialmente equilibrado, ya que en 2008 mostró una tasa de 36,19%, y el período de evaluación 34,80% de acuerdo con la tabla 7. Estos índices informan que pocas empresas utilizan la deuda a corto plazo, teniendo así más tiempo para generar el mismo dinero en efectivo a tiempo para cumplir con sus compromisos.

Con base en el porcentaje de panel D de la tabla 6, se puede observar que existe una concentración de deuda a largo plazo siendo notable en 2010 cuando el porcentaje era de 68,29%. En 2011 se redujo a 60,53%, pero en 2012 ascendió a 68,41%. Una probable explicación de esta concentración puede ser la reducción de la rotación de las existencias, después de la crisis de 2008 en Estados Unidos. Esto se puede comprobar por la puntuación del Índice Bovespa (Ibovespa), que era casi 73.000 en 2008 y en 2012 llegó a 48.000.

La relación entre los pasivos totales y los ingresos tiene una mediana de 98,35% en el período, lo que muestra el valor de la deuda con terceros casi igual a los ingresos de la compañía. Por lo tanto, la hipótesis 2 no puede ser rechazada, ya que desde el punto de vista financiero, los índices mostraron valores de capital de deuda más altos que la equidad y también con casi el mismo valor de los ingresos del período.

Además de examinar la estructura de propiedad y la estructura de capital de las empresas, se realizó un análisis de correlación de Spearman para verificar el grado de relación entre estas variables, como se muestra en la tabla 8.

Tabla 8. Matriz de correlación entre la estructura de propiedad y la estructura de capital 2008 – 2012

Variables	Propiedad	Control	PT/AT	PT/P	DCP/PT	DLP/PT
Control	0,786**					
PT/AT	-0,017	0,021				
PT/P	0,054**	0,049*	0,376**			
DCP/PT	-0,094**	-0,105**	0,036	-0,190**		
DLP/PT	0,094**	0,105**	-0,036	0,190**	-1,000**	
PT/IND	0,015	-0,006	0,454**	0,120**	-0,182**	0,182**

Notas: Control se refiere al que se ejerce sobre las acciones ordinarias; PT: pasivos totales; AT: activos totales; P: patrimonio; DCP: deuda a corto plazo; DLP: a largo plazo; IND: ingresos; ** cuando es significativo al 1% y * cuando es significativo al 5%.

Fuente: Datos de la investigación.

Cuando se analizaron los indicadores de concentración de la propiedad de todas las acciones, se encontró una fuerte correlación con la

variable de control, ya que el coeficiente de correlación (0,786) es significativo (próximo al 1%), lo que indica que, en promedio, las empresas tienen más acciones ordinarias que preferentes, y que las acciones ordinarias tienen concentración similar al total de acciones.

Para la concentración de la propiedad y la proporción de deuda a capital, hubo una correlación positiva (0,054) y significativa (al 1%), lo que corrobora la idea de que las empresas donde se define la concentración de la propiedad y el control tienden a presentar un mayor uso de capital de la deuda como fuente de financiamiento. Al evaluar la variable DCP/PT, el coeficiente de correlación fue negativo (-0.094) y significativo, es decir, la estructura de propiedad es adverso a la deuda a corto plazo, por lo que las empresas recurren a la deuda a largo plazo.

La concentración del control y la proporción de deuda a capital también siguen el mismo sentido de la estructura de propiedad, ya que había una correlación positiva (0,049), lo que indica que cuanto mayor es la concentración del control, es la mayor utilización de capital importante por el accionista tercero como fuente de financiamiento. Sin embargo, la evaluación de la variable DCP/PT, el coeficiente de correlación fue negativo (-0.105), es decir, la estructura de control es contrario a la deuda a corto plazo, por lo que las compañías recurren la deuda a largo plazo. Teniendo en cuenta estos aspectos, la hipótesis 3 no puede ser rechazada, ya que los índices muestran que el endeudamiento de las empresas se asocia positivamente con el grado de concentración de la propiedad.

Consideraciones finales

Este estudio tuvo como objetivo investigar la relación entre la estructura de propiedad y la estructura de capital de las empresas en el mercado de valores de Brasil entre 2008 y 2012. Para lograr este objetivo se establecieron tres hipótesis de investigación.

El caso de la estructura de propiedad de las empresas brasileñas, al ser observada por primera vez todavía tenía altas concentraciones, especialmente en relación con las acciones con derecho a voto. El resultado marcó un porcentaje de 45,56% para el mayor accionista con propiedad, lo que demuestra el grado de concentración. Con base en el

capital votante, el comportamiento de la estructura corporativa de las empresas públicas brasileñas también presentó una realidad de la alta concentración de los derechos de voto; en el período de 56,75%.

La segunda hipótesis examinaba si las empresas que cotizan en bolsa en Brasil presentaban más dependencia del capital de terceros que de capital propio. El porcentaje de la estructura de capital indicó que están utilizando más fuente de fondos de terceros que propios para financiar sus actividades, y que dichas deudas con los acreedores se centran en mayor proporción en el largo plazo. El análisis también advierte que el indicador de los pasivos totales llegó a equiparar con los ingresos totales de la firma.

Por último, la tercera hipótesis evaluó si el endeudamiento de las empresas se asocia positivamente con el grado de concentración de la propiedad. Los resultados indicaron que existe una relación significativa entre la concentración (propiedad y control) y las variables de deuda. Además, la evidencia directa de la existencia de la relación entre la concentración de la propiedad y las variables de control y de deuda en relación con el patrimonio, así como la deuda a corto y largo plazo. Por lo tanto, se considera estadísticamente que el crecimiento del grado de propiedad y control se relaciona en la misma dirección de endeudamiento. Con respecto a la deuda a corto plazo, la relación fue negativa, revelando la aversión de las empresas para las obligaciones a corto plazo, en las deudas de retorno se centran positivamente en el largo plazo.

Por lo tanto, vale la pena señalar las limitaciones de este estudio, que se refieren a la base de datos utilizada, ya que había una falta de información sobre algunas empresas durante el período de análisis. Tampoco cabe excluir las limitaciones en el método de análisis. Por lo tanto, este estudio es sólo un pedazo de la realidad y no debe ser considerado como estándar para el mercado brasileño.

Referencias

- ALBANEZ, T., & Valle, M. R. (2009). Impactos da assimetria de informação na estrutura de capital de empresas brasileiras abertas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(51), 6-27.

- ASSAF NETO, A. (2008). *Finanças Corporativas e Valor*. 3. ed. São Paulo: Atlas.
- ARAÚJO FILHO, L. F. C., Souza, H. R.; & Carmona, C. M. U. (2003). A estrutura de propriedade das empresas de capital aberto no Brasil e os fatores determinantes da concentração acionária. In: Encontro Brasileiro de Finanças, 3, São Paulo.
- BM&FBOVESPA – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo. (2014). *Comparativo dos Segmentos de Listagem*. Recuperado de: <http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/servicos/solucoes-para-empresas/segmentos-de-listagem/o-que-sao-segmentos-de-listagem.aspx?Idioma=pt-br>. Acesso em: 08 jan. 2014.
- BRASIL. (1976). *Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações*. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/16404consol.htm. Acesso em: 18 jan. 2014.
- BRIDGER, G. V. (2006). *Governança Corporativa e os Efeitos da Adesão a Níveis Diferenciados de Governança sobre o Valor no Mercado de Capitais Brasileiro*. Dissertação de Mestrado, Fundação Getúlio Vargas.
- BRITO, G. A. S., Corrar, L. J., & Batistella, F. D. (2007). Fatores determinantes da estrutura de capital das maiores empresas que atuam no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 18(43), 9-19.
- BODIE, Z., & Merton, R. C. (2002). *Finanças*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman.
- CAIXE, D. F., Krauter, E. (2013). A Influência da Estrutura de Propriedade e Controle sobre o valor de Mercado Corporativo no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 24(62), 142-153.
- CAMPOS, T. L. C. (2006). Estrutura de propriedade e desempenho econômico: uma avaliação empírica para as empresas de capital aberto no Brasil. *Revista de Administração da USP*, 12(4), 369-380.
- CARVALHAL-DA-SILVA, A. L. (2002). A influência estrutura de controle e propriedade no valor, estrutura de capital e política de dividendos das empresas brasileiras. Tese de doutorado, Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- CAVALCANTE FILHO, F., & Misumi, J. Y. (2001). *Mercado de Capitais*. Rio de Janeiro: Campus.

- DAMI, A. B. T., Rogers, P., & Ribeiro, K. C. S. (2007). Estrutura de propriedade no Brasil: evidências empíricas no grau de concentração acionária. *Contextus – Revista Contemporânea de Economia e Gestão*, 5(2), 21-30.
- DAMODARAN, A. (2004). *Finanças Corporativas: teoria e prática*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman.
- GITMAN, L. J. (2004). *Princípios de Administração Financeira*. 10. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley.
- IFRS FOUNDATION. (2011). *Near final draft: International Financial Reporting Standard – IFRS 10*. Consolidated Financial Statements. London: IFRS.
- KIEKOW, S. R. (2013). *A relação entre a estrutura de propriedade e o conselho de administração nas instituições financeiras brasileiras*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
- JENSEN, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), p. 86-131.
- LA PORTA, R., Lopez de Silanes, F., Shleifer A., & Vishny, R. (1998). Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 106, 1113- 1155.
- LEAL, R. P. C., Silva, A. L. C., & Valadares, S. M. (2002). Estrutura de controle das companhias brasileiras de capital aberto. *Revista de Administração Contemporânea*, 6(1), 7-18.
- LEITES, E. T. (2008). *Juros sobre o capital próprio: a influência na formação da estrutura de capital nas empresas brasileiras listadas na Bovespa*. Dissertação de Mestrado, Universidade do Vale do Rio dos Sinos.
- MATIAS, A. B. (2007). *Finanças corporativas de longo prazo: criação de valor com sustentabilidade financeira*. São Paulo: Atlas.
- MATOS, A. P., Sêrro, S., & Correia, T. (2007). A estrutura de propriedade como determinante da estrutura de capital: aplicação prática nas empresas familiares portuguesas. Disponível em: <http://www.dosalgarves.com/revistas/N16/Completo16.pdf>. Acesso em: 19 out. 2013.
- MEDEIROS, O. R., & Daher, C. E. (2008). Testando teorias alternativas sobre a estrutura de capital nas empresas brasileiras. *Revista de Administração Contemporânea*, 12(1), 177-199.

- MODIGLIANI, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and theory of investment. *The American Economic Review*, 48(3), p. 261-297.
- OKIMURA, R. T., Silveira, A. D. M., Rocha, K. C. (2007). Estrutura de Propriedade e Desempenho Corporativo no Brasil. *RAC-Eletrônica*, 1(1), 119-135.
- PEROBELLI, F. F. C., & Famá, R. (2002). Determinantes da estrutura de capital: aplicação a empresas de capital aberto brasileiras. *Revista de Administração da USP*, 37(3), 33-46.
- SCHNORRENBARGER, A., & Procianny, J. L. (2004). A influência da estrutura de controle nas decisões de estrutura de capital das companhias brasileiras. *Revista Brasileira de Economia*, 58(1), 121-146.
- SILVA, E. C. (2010). *Governança Corporativa nas Empresas: Guia Prático de Orientação para Acionistas, Investidores, Conselheiros de Administração, Executivos, Gestores, Analistas de Mercado e Pesquisadores*. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- SILVEIRA, A. D. M. (2004). *Governança Corporativa e Estrutura de Propriedade: determinantes e relação com o desempenho no Brasil*. Tese de doutorado, Universidade de São Paulo.
- SILVEIRA, A. D. M., Barros, L. A. B. C., & Famá, R. (2008). Atributos corporativos e concentração acionária no Brasil. *Revista de Administração de Empresas*, 48(2), 51-66.
- SIQUEIRA, T. V. (2014). Concentração da Propriedade nas Empresas Brasileiras de Capital Aberto. 1998. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev1002.pdf. Acesso em: 07 jan. 2014.
- SOARES, R. O., Kloeckner, G. O. (2006). *Relações entre estrutura de propriedade e estrutura de capital no Brasil*. Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/ocs/index.php/ebf/6EBF>. Acesso em: 04 set. 2013.
- TORRES, D., Bruni, A., Leal; Rivera-Castro, M. A., & Martinez, A. L. (2010). Estrutura de Propriedade e Controle, Governança Corporativa e o Alisamento de Resultados no Brasil. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 1(13), 11-34.
- VALADARES, S., & Leal, R. Ownership and Control Structure of Brazilian Companies. *Abante*, 3(1), 29- 56.

Una aproximación a la contabilidad del capital intelectual en el proceso de toma de decisiones: un estudio en el Oriente antioqueño colombiano

**Carlos Eduardo Castaño Ríos¹⁷; Paola Andrea
Reinoso Sánchez¹⁸; Jahir Alberto Zapata Gallo¹⁹;
John Jairo del Río Aguirre²⁰**
Colombia

Resumen

El capital intelectual es un tema poco conocido por los tomadores de decisiones en el contexto empresarial colombiano. Establecer las implicaciones que tiene para la toma de decisiones gerenciales el reconocimiento del capital intelectual dentro de los informes contables, es lo que se pretende abordar en el presente trabajo, para ello se realizó un grupo de discusión que contó con la presencia de un grupo de individuos de diferentes empresas de la región del oriente antioqueño, con el perfil de tomadores de decisiones. Por medio de sus puntos de vista se logró evidenciar lo novedoso que es el tema para estas personas y del escaso acceso que tienen a información relacionada con el capital intelectual. El reconocimiento de estos recursos de gran valor para la organización a través del sistema de información contable permite incrementar el poder informativo de la contabilidad y dar soluciones puntuales a temas que deben ser tratados a diario en la toma de decisiones empresariales.

¹⁷ Profesor Universidad de Antioquia (Colombia). Email: castano@udea.edu.co

¹⁸ Contadora pública Universidad de Antioquia (Colombia). Email: pa-reinoso@hotmail.com

¹⁹ Contador público Universidad de Antioquia (Colombia). Email: jhircoria01@hotmail.com

²⁰ Contador público Universidad de Antioquia (Colombia). Email: johnjadra@hotmail.com

Recibido: 12/02/2015 - Versión final aceptada: 29/04/2015

Palabras clave: capital intelectual, toma de decisiones, informes de capital intelectual, sistema de información contable, informes contables.

Abstract

Intellectual capital is a topic which is little known by decision makers in the Colombian business context. On this paper, we would like to establish the implications the acknowledgement of intellectual capital has in management decision making within accounting reports, in order to do this, a discussion group with members from different companies in Eastern Antioquia was formed, with decision making profiles. Through their points of view, it was shown how novel this subject is for these individuals and how scarce it is to access information related to intellectual capital. The acknowledgement of these resources, which are highly valued by the organization through its accounting information system allows the possibility to increase the informative power of accounting and to give accurate solutions to topics which should be daily addressed in business decision making.

Key words: intellectual capital, decision making, intellectual capital reports, accounting information system, accounting reports.

Introducción

Los esquemas de las organizaciones en el siglo XXI, desde sus estructuras operativas y jerárquicas hasta la forma de tomar y adoptar decisiones estratégicas, han cambiado por la influencia de fuerzas económicas, políticas, culturales y sociales. Las nuevas dinámicas revolucionan la mirada tradicional de los recursos organizacionales y abre el panorama de la competitividad de las empresas y sus procesos de valoración, esto movido por la nueva tendencia de exaltar el conocimiento, los avances tecnológicos y el flujo de información, como las principales fuentes generadoras de valor.

La nueva era del conocimiento y la información crea la necesidad de que los administradores replanteen su forma de tomar decisiones y basen estas en los recursos de importancia en su organización y la mejor forma de hacerlo es seleccionando información pertinente. Es por esto que la contabilidad, como mayor insumo de información en la empresa, tiene la posibilidad de ampliar su campo de acción y cumplir

su objetivo de apoyar a la administración en sus labores incluyendo dentro de sus informes los referentes al capital intelectual.

Esta oportunidad potencial le da vida a este trabajo investigativo que partió del objetivo de establecer las implicaciones que tiene para la toma de decisiones gerenciales el reconocimiento del capital intelectual dentro de los informes contables. El trabajo se desarrolla en una línea de contabilidad y gestión con base en una investigación de enfoque cualitativo a partir de la relación entre una nueva información contable no financiera y su influencia en el proceso de toma de decisiones por parte de los encargados de esta labor.

Para llegar al resultado que aquí se presenta se hizo necesario abordar de manera separada los temas de contabilidad del capital intelectual y el de toma de decisiones, de esta manera se inicia con un recorrido teórico de lo que es el capital intelectual, las características de los diferentes modelos de capital intelectual, lo relacionado con sistemas de información y toma de decisiones; posteriormente se aborda la metodología empleada –para este caso fue un grupo de discusión– con el cual se logró establecer la relación entre la información pertinente al capital intelectual y su influencia en el proceso de toma de decisiones, en esta parte se explica cómo se desarrolla un grupo de discusión y se narra la experiencia particular; por último se describen y analizan los resultados obtenidos en el trabajo de campo y se cierra con un componente de conclusiones.

El capital intelectual dentro de las organizaciones en la era de la información y el conocimiento

La historia está dividida en diferentes épocas que ilustran las distintas realidades económicas, políticas y sociales generadas por algún tipo de revolución, unas más incidentes que otras. Por ejemplo, la revolución industrial marcó, a finales del siglo XVIII, una era donde los desarrollos en las maquinarias eran más importantes que la mano de obra y esto provocó un cambio en la industria que afectó fuertemente a la sociedad. Desde finales del siglo XX, debido a los grandes avances tecnológicos y a la globalización económica y comercial, se ha venido

desarrollado una etapa en la cual predomina el conocimiento y se resalta la preponderancia del uso de la información.

Las organizaciones están inmersas en la sociedad y por ende deben adaptarse a estos grandes cambios para asumir los nuevos retos que se les presentan. Estos entes como órganos vivos en una vastedad de redes y condiciones sociales, económicas y políticas, se enfrentan a escenarios de competencia, donde al mejor estilo Darwinista, su supervivencia está atada a estructuras empresariales que además de tener buenas ideas de negocio y productos de gran demanda en el mercado, consideren desde sus entrañas la importancia de recursos que para la era industrial eran ignorados, como lo es el conocimiento y el valor de la información. A partir de estas nuevas necesidades, se emplea el término conocimiento para esbozar todo el entramado que le dio vida a lo que hoy se conoce como Capital Intelectual y se encumbra a la información, como el arma primordial con que cuentan los directivos para movilizarse y hacer frente a los requerimientos y esquemas socio-económicos de la sociedad del siglo XXI.

El capital intelectual hace su aparición en el ámbito empresarial, cuando se comienza a gestionar el recurso humano como un factor de producción clave y sensible para las organizaciones, porque en este se consignan los conocimientos, habilidades, formas de trabajo, cultura y demás características que son resaltadas en la llamada era del conocimiento y la información. Es de esta manera como se da inicio a la concepción de la importancia que tienen los intangibles que poseen las organizaciones, identificando primeramente uno de los elementos fundamentales del capital intelectual, como lo es el capital humano. Posteriormente se integra al capital intelectual el concepto de capital estructural, definido como el recurso intangible que la empresa logra hacer propio añadiéndolo a su estructura organizacional y el capital relacional que hace alusión a la relación de la empresa con los grupos de interés (Arango, Pérez y Gil, 2008).

Tras la inclusión de estos conceptos, las organizaciones que se adaptan a las dinámicas económicas han dedicado tiempo y recursos para medir y reconocer estos rubros inmateriales que poseen, porque en-

tienden que en el capital intelectual se encuentra la fuente más importante de ventajas competitivas. Este componente se presenta como un elemento diferenciador con la capacidad de generar valor, como es el caso de la valoración de empresas en el mercado financiero. Como lo expresan Edvinsson y Malone:

La preponderancia del capital intelectual es inevitable, dadas las irresistibles fuerzas históricas y tecnológicas, para no hablar de los flujos de inversión, que están barriendo el mundo moderno y nos llevan hacia una economía de conocimiento. Dominará la manera como valoramos nuestras instituciones porque es el único que capta la dinámica de crear y sostener valor en las organizaciones. Es el único que reconoce que la empresa moderna cambia tan rápidamente que lo único que le queda para apoyarse es el talento y la dedicación de su gente y la calidad de las herramientas de que ésta dispone (Trad. 1998, p. 25).

Metodologías de medición y reconocimiento del capital intelectual

Establecida la importancia que tiene el capital intelectual para las organizaciones, viene a colación una tarea que hasta entonces ha revestido complejidad y para la cual se han creado diversas metodologías y se ha acudido a diferentes disciplinas; es el tema de la medición y reconocimiento del capital intelectual. Desde la última década del siglo XX se viene trabajando en el desarrollo de modelos que den cuenta de estos recursos no fácilmente identificables en la organización, pero es un tema de vanguardia su reconocimiento para una valoración más integral de la misma. Algunos de estos modelos se detallan en la tabla próxima, con sus aspectos más relevantes:

Tabla 1. Caracterización de los modelos de capital intelectual

Modelo	Elementos del modelo	Características informe	Aporte del enfoque	Autores
Balanced Business Scorecard: modelo que no tiene por objetivo medir el capital intelectual como una serie de activos, sino que pretende ayudar a los directivos de las empresas a gestionar el negocio de manera estratégica, siguiendo el enfoque del <i>Cuadro de mando integral</i> .	Perspectiva financiera Perspectiva de cliente Perspectiva de procesos internos de negocio Perspectiva de aprendizaje y conocimiento	Indicadores enfocados en las cuatro perspectivas del modelo que permiten un análisis administrativo, estratégico y financiero del negocio.	Generación de conocimiento y mejora del flujo de información. Los resultados de este modelo sirven de complemento de la información financiera.	Kaplan y Norton (1992)
Intellectual Assets Monitor: Acomoda al estilo contable el primer balance de activos intangibles donde se alcanzan a definir lo que es capital humano y el estructural, siendo el primero, según su creador, el único agente verdadero de las organizaciones y creador del segundo.	Competencias de las personas (creadores de valor en la empresa) Estructura interna: sistemas, ideas, cultura, funcionamiento de la organización. Estructura externa: relación con clientes y proveedores (imagen de la empresa)	Matriz de indicadores que relaciona los tres elementos del modelo, con criterios de medición de: crecimiento e innovación, eficiencia y estabilidad.	Análisis paralelo a la contabilidad Balance visible: Activo + Pasivo = Patrimonio Balance invisible: Activos intangibles (AI)= Financiación invisible (FI)	Sveiby (1997)

Tabla 1. Caracterización de los modelos de capital intelectual (continuación)

Modelo	Elementos del modelo	Características informe	Aporte del enfoque	Autores
Modelo Intellect: Es un intento de acercar el valor de mercado de la empresa a su capacidad generadora de valor en el tiempo. Los proponentes de este modelo entienden que el valor de la empresa está representado en activos tangibles y en activos intangibles (capital humano, el estructural y el relacional)	Bloques: C. humano (CH): conocimiento y capacidad de generación C. estructural: de propiedad de la empresa. Puede ser: Capital organizativo (CO) y capital tecnológico (CT) C. relacional (CR): relación agentes y la empresa Elementos: Activos que componen cada bloque (característicos de cada empresa) Indicadores: Medición sobre cada elemento. Ambos modelos comparan los mismos elementos.	Informe con indicadores en función de las dimensiones: presente-futuro, interno-externo, flujo-stock, explícito-tácito.	Medición del valor de la empresa como el desempeño de activos tangibles conformados por el capital físico y el financiero, y los activos intangibles.	Euroforum (1998)
Modelo de dirección estratégica por competencias: Define a la gestión del conocimiento, valores y capacidades de la empresa como la combinación de competencias para la generación de ventajas competitivas sostenibles, dando como resultado competencias básicas distintivas . Este modelo permite orientar estratégicamente la gestión de los activos intangibles de la empresa.	Activos que componen cada bloque (característicos de cada empresa) Indicadores: Medición sobre cada elemento. Ambos modelos comparan los mismos elementos.	Presentación del modelo a través de las variables e indicadores de medición del $CI = CH + CO + CT + CR$ Generación y difusión del conocimiento para obtener competencias básicas distintivas (CBD) en busca de una organización inteligente.	Complementa el modelo Intellectual Assets Monitor y permite identificar valores y capacidades de las personas, difusión del conocimiento (CBD), compartir experiencias y flujo de conocimiento.	Bueno (1998)

Tabla 1. Caracterización de los modelos de capital intelectual (continuación)

Modelo	Elementos del modelo	Características informe	Aporte del enfoque	Autores
Navegador de Skandia: Es el modelo más mencionado en la atmósfera del capital intelectual, pues tuvo su aplicación real en la empresa Skandia. Sus autores proponen además de lo anterior, un enfoque del valor de mercado de las empresas, integrando el capital financiero y el capital intelectual.	Capital humano: conocimientos, habilidades, experiencia de las personas. Capital estructural: que abarca el Capital clientes y Capital organizativo (este último comprende procesos y capacidad de innovación de la organización, entre otros).	Informe a partir de Indicadores de: Área financiera Área de clientes Área de procesos Área de renovación y desarrollo Área humana	Crítica al sistema tradicional de información contable y habla del capital intelectual como la medición los activos ocultos de la empresa.	Edvinsson y Malone (1998)
Modelo Intellectus: Este modelo es una evolución de Intellect, que como elementos diferenciadores se encuentran una subdivisión del capital estructural en capital organizativo y al capital tecnológico y por otro lado vincula dentro del capital relacional un componente novedoso	Agrupar los componentes del capital intelectual en dos perspectivas: Perspectiva endógena: capital humano-CH y capital estructural (organizativo-CO y tecnológico-CT) Perspectiva exógena: capital relacional-CR con enfoque en el Capital social (medio ambiente, compromiso social, ética, gobierno corporativo).	Cada componente se divide en elementos: CH: valores, aptitudes y capacidades. CO: cultura, estructura y procesos. CT: I+D+I, dotación tecnológica, propiedad intelectual e industrial. CR: agentes relacionados y no relacionados.	Metodología simple. Cada componente contiene elementos que tienen variables, a las cuales se les aplican indicadores, esto permite el análisis sistemático y la creación de módulos. Es adaptable a la organización y operativo en su manejo.	Bueno (2002)

Tabla 1. Caracterización de los modelos de capital intelectual (continuación)

Modelo	Elementos del modelo	Características informe	Aporte del enfoque	Autores
como también se emplea un multiplicador, elemento dinámico, empleado para la explicación de la generación de valor en el tiempo.	Multiplicador: mejora la gestión de las dos perspectivas mediante la explicación del valor de la empresa en el tiempo.	Y para su fácil estudio cada elemento tiene sus propias variables.		

Fuente: Construcción propia, basada en Arango, Pérez, Gil (2008)

De este breve recorrido por algunas de las metodologías de medición del capital intelectual, se observa que el modelo Balanced Business Scorecard junto al modelo Navigator de Skandia atienden a perspectivas particulares por medio de indicadores enfocados al área humana, los procesos, los clientes y los impactos financieros. Esto con la diferencia de que el primero los aborda no como activos intangibles que posee la organización, sino que los consolida a través de indicadores para proporcionar un informe estratégico y administrativo, orientado a la generación de conocimiento y a la mejora del flujo de información; este informe no financiero sirve de complemento de la información financiera. El modelo Navigator por su parte, desarrolla la conceptualización del capital intelectual y divide estos activos en dos grandes grupos como lo son el capital humano y el capital estructural y, a partir de esto, busca justificar el valor de mercado de la empresa como la representación del capital financiero y el capital intelectual que ésta posee, igual a como lo supone el modelo Intellect. Estos modelos contemplan en el desarrollo del capital humano la base de creación de conocimientos, capital que medido junto a las demás competencias e infraestructura organizacional, proporcionan un mejor nivel de información para la toma de decisiones de índole estratégico y financiero.

Por su parte, el modelo Intellectual Assets Monitor se preocupa por plasmar en una estructura paralela a la contable el reconocimiento de los recursos intangibles. Este modelo amplía la gama de indicadores que permiten una valoración de la nueva estructura que propone. Posteriormente se establece el modelo de Dirección Estratégica por competencias que discrimina de manera más detallada los elementos componentes del capital intelectual y crea un mayor número de variables en sus informes que complementa el trabajo realizado en el Intellectual Assets Monitor en aras de mejorar la generación y el flujo de conocimiento al interior de la organización.

Transversal a los modelos estudiados, además del énfasis en la importancia del conocimiento y la información, se observa que la estructuración de los mismos se va articulando con más componentes o elementos a la medida que se configuran nuevos modelos y se atiende a los menesteres propios de la organización; culminando con el modelo

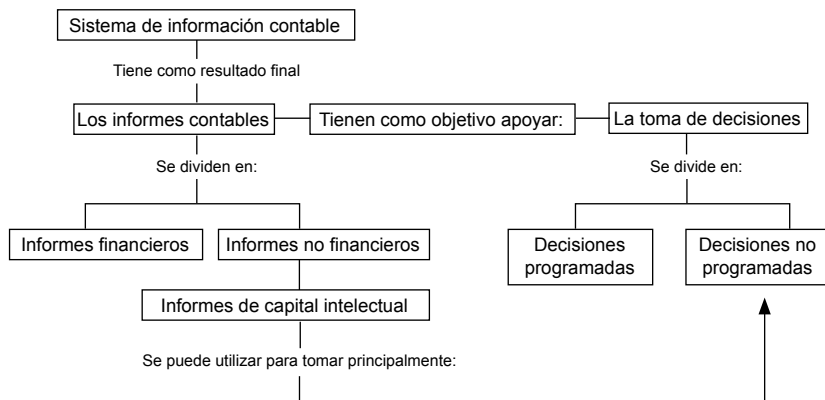
Intellectus, donde se desarrolla una metodología más simple y sistémica para abarcar la mayor cantidad de variables que componen la empresa, como es el caso del capital social que no había sido explícitamente detallado en los modelos predecesores. De esta misma manera como varían las estructuras de los modelos, también lo hacen los informes resultantes de su aplicación, que a través de indicadores acerca del capital intelectual de la organización, generan información útil para que los encargados de administrar tomen decisiones.

La información como un elemento esencial para la toma de decisiones

La finalidad de las metodologías de medición y reconocimiento no es tarea ajena a la labor que hace la contabilidad, que como encargada de identificar, medir y revelar los recursos de las empresas, también asume la responsabilidad de informar, de forma certera y oportuna, sobre los recursos intangibles que influyen en la situación real del negocio. Aún en las primeras décadas del siglo XXI, las empresas han tenido limitantes para revelar información importante sobre los intangibles dentro la estructura de sus informes tradicionales, esto debido a las múltiples características de estos activos que dificultan la asignación de un valor específico. Como aproximación a la representación de este tipo de recursos, se podría adoptar, dentro del sistema de información contable, alguno de estos modelos que permita hacer una medición para adscribir la valoración del capital intelectual como información no financiera de tinte gerencial anexa a los informes contables tradicionales.

Como lo ilustra la figura, el sistema de información contable en términos generales es un medio que incrementa el acervo de capital estructural de la empresa, que si es adaptado según las necesidades de la organización puede cumplir de mejor manera su misión de medir los recursos e incrementar el flujo de información y conocimiento al interior de la misma, permitiendo a los altos directivos tener una visión más holística de sus compañías, para de esta manera intervenir en los factores estratégicos de sostenibilidad y competitividad a partir de una oportuna y adecuada toma de decisiones.

Figura. Sistema de Información Contable y toma de decisiones



Fuente: construcción propia

Dadas las circunstancias del mercado, se debe tener un cuidado especial a la hora de gerenciar las empresas, tratando de aprovechar al máximo las fortalezas de las mismas y las oportunidades que se presentan en el entorno, buscando a la vez disminuir sus riesgos. Una manera de conseguir esta optimización se puede dar aprovechando los beneficios que brinda el sistema contable, tomando buenas decisiones, ya que estas son las que definen la dirección de una organización.

Koontz y Heinz (1998, p. 192) definen la toma de decisiones como la selección de un curso de acción entre varias alternativas, clasificando las mismas como decisiones programadas y no programadas, utilizando decisiones programadas en situaciones rutinarias y problemas estructurados, y las no programadas en situaciones no estructuradas y novedosas y enfocadas a lo estratégico. Las decisiones no programadas definen el rumbo de la empresa y aunque son decisiones muy importantes, en la mayoría de las ocasiones los gerentes o las personas encargadas de tomar este tipo de decisiones, solamente acuden a la intuición, experiencia y juicio personal para tomarlas, empero sólo en algunas organizaciones, en ciertos contextos, la toma de decisiones basadas únicamente en estos factores personales y abstractos, les puede resultar efectivo.

Pero no siempre puede resultar efectivo tomar decisiones basándose solamente en los juicios personales dejando las decisiones a la suerte, sino que se debe tener una posición preventiva y tratar de disminuir el riesgo apoyándose en la información, tal como lo expresa Alejandro Rosado: “Las decisiones efectivas no se producen al azar y no podemos aceptar racionalmente el concepto de suerte en la decisión. La información, los conocimientos, las habilidades y la participación son factores decisivos para alcanzar la efectividad en la decisión” (1990, p. 60).

Pasar de tomar decisiones intuitivamente a tomar decisiones con base en una información más elaborada, proveniente de un sistema de información, puede ser muy beneficioso para la organización, como lo plantean Gabriel Rueda y Martha Arias: “la generación de competencias organizacionales, el manejo de incertidumbre y racionalidad, control y reacción, e innovación y adaptación, se definen como variables características de la competitividad y fundamentos de los componentes o aportes de los sistemas de información” (2009, p. 248).

Aspectos Metodológicos

La investigación realizada es de carácter cualitativo. Busca identificar las diferentes percepciones que tiene un grupo de individuos, en este caso sobre la incidencia que tiene para la toma de decisiones gerenciales el reconocimiento del capital intelectual dentro de los informes contables, para después contrastar las opiniones y retroalimentarlas.

Para cumplir con dicho objetivo se optó por desarrollar un grupo de discusión como metodología de investigación, el cual se basa según Krueger (1991, p. 24) en “una conversación cuidadosamente planeada en un ambiente permisivo no directivo, donde se cuenta con un moderador y un aproximado entre siete y diez participantes expertos en el tema, esta discusión hace que los miembros del grupo se influyan mutuamente ya que responden a lo que surge dentro de la discusión”. La documentación de esta metodología condujo a la recolección de ideas que posteriormente serán tratadas a profundidad.

Este grupo de discusión se desarrolló en dos etapas partiendo la primera con una breve presentación y contextualización de los integrantes, para conocer sobre las organizaciones que representaban y

sus funciones, además de una conceptualización de capital intelectual en la cual se entregaron elementos clave para aproximar a los asistentes del grupo hacia el tema en discusión y a continuación se realizó una segunda etapa donde se abrió la discusión a partir de una serie de preguntas abiertas donde se abordó a profundidad la incidencia de la inclusión de los informes de capital intelectual como información anexa a los informes financieros tradicionales, para que sea de utilidad para la toma de decisiones. Con la finalidad de que los datos obtenidos abarcaran la gran diversidad de la realidad empresarial y se pudieran contrastar y analizar la información suministrada por los participantes, se buscó que los asistentes fueran tomadores de decisiones de diferentes áreas organizacionales y pertenecientes a empresas de diversos sectores económicos, con la característica de que estas personas, a causa de su rol dentro de la organización, se ven enfrentados cada día con los diferentes elementos del capital intelectual. Se contó entonces, con el acompañamiento de siete profesionales con diferentes perfiles y conocimientos, pero entre los cuales coincidía que todos eran tomadores de decisiones administrativas, financieras y de recursos humanos.

La metodología desarrollada logró despertar interés sobre el tema en los participantes y generó la discusión pertinente para que se arrojaran planteamientos de interés, que funcionarán como insumo a la hora de contrastar los resultados obtenidos con el componente teórico que sustenta este trabajo.

Resultados del grupo de discusión

• Etapa 1: contextualización y conceptualización

En esta primera etapa se realizaron dos cuestionarios, el primero sobre el proceso de la toma de decisiones de los participantes en sus respectivas empresas y un segundo cuestionario con preguntas relacionadas con los elementos del capital intelectual dentro de estas entidades.

Después de aplicar el primer cuestionario a las personas participantes del grupo de discusión, se evidenció que los principales criterios tenidos en cuenta a la hora de tomar una decisión son la percepción que se tiene de la situación actual externa e interna de la empresa y la información de tipo financiero. Sin embargo no se deja de lado otro

tipo de información que es clave para la toma de decisiones relacionada con el capital intelectual, como lo son las hojas de vida, el benchmarking y encuestas de satisfacción de clientes, que se tienen en cuenta para tomar decisiones relacionadas con el personal, la competencia y los clientes, respectivamente. Dichos tomadores de decisiones, con la información que tienen disponible, toman principalmente decisiones de financiación, impositivas, de inversión, administrativas, de personal, decisiones sobre desarrollo de nuevos productos y decisiones para expandir el negocio.

Una idea en común que se encontró, es que la información tradicional no es suficiente para la toma de decisiones en la empresa y se debe complementar con otro tipo de informes que den cuenta sobre clientes, mercado, competencia, capital humano, activos intangibles, siempre y cuando sea información que le aporte a la empresa y se pueda medir, como lo afirmó uno de los participantes: “pienso que todo recurso al ser medible, tiene posibilidades de entrar a formar parte del collage con que se cuenta para la toma de decisiones y aunque algunos no apliquen para ciertos temas, de seguro al menos le sirven mucho a su propia área para diseñar estrategias de decisión futura que finalmente afectaran todo el sistema de la compañía”.

En cuanto al segundo cuestionario se observó en general que los participantes le dan gran importancia a los recursos intangibles en sus empresas, ya que los consideran totalmente necesarios y claves para el funcionamiento del negocio, sin embargo una de las personas participantes del grupo, consideró que a pesar de ser importante sólo se empieza a valorar cuando ya no se tiene, afirmando lo siguiente: “por ejemplo en el capital humano uno no aprecia sus aportes dentro de la organización hasta que la abandonan”.

A pesar de que se reconoce su importancia y de que se identifican algunos recursos intangibles en las organizaciones donde los participantes toman decisiones, no existe una revelación de los mismos en algún informe, pero esto no sucede porque no sea importante sino por la complejidad que implica hacerlo o por el tipo de empresa en el que se está inmerso, como es el caso de un participante que sostiene que por el carácter público de su empresa es difícil detectarlo y por ende revelarlo.

El principal capital que identificaron y al que le dan más importancia es al capital humano, haciendo alusión al talento de los empleados

y a la baja rotación de los mismos, ya que esto contribuye a mantener estándares de calidad altos y constantes; seguidamente identificaron el capital relacional pero delimitando el mismo hacia los clientes y por último, el capital estructural en donde se le da importancia a los software y demás sistemas de información que utilizan en sus empresas.

• **Etapas 2: discusión**

Los asistentes al evento observaron que sus empresas de alguna u otra manera están inmersas por inercia en las dinámicas económicas que se extienden al ámbito internacional, pero al traer ese *modus operandi* de las industrias europeas donde se aplican hoy día los informes de capital intelectual al contexto nacional, representado en las empresas invitadas, se hace evidente que el tema del capital intelectual y aún más el de los informes que dan cuenta de este recurso, es conceptualmente ignorado, aunque de forma implícita estas personas sienten que interactúan con este recurso a diario en sus actividades gerenciales.

De esta manera consideran que el capital intelectual se ha convertido en una mega tendencia presente en toda actividad económica, donde los directivos encargados de la toma de decisiones tienen por labor reevaluar la tradicional forma de concebir los recursos de las empresas y por ende la función de administrar sus negocios, pues de marginar el reconocimiento del componente “capital intelectual” de sus organizaciones estarían desconociendo un elemento sensible que interviene de manera importante en la sostenibilidad y competitividad de sus empresas, y para esto se requiere de información que revele su existencia.

Los asistentes al grupo de discusión opinaron en general que aunque esta información no la utilizan actualmente como una herramienta que se emplee a la hora de administrar, pues no existe en nuestro contexto la cultura de reconocer la importancia del capital intelectual y de usarlo en pro del crecimiento organizacional, resaltan que una vez se posean conceptos claros sobre este tema y sepan de ejemplos de modelos ejecutados en otras empresas, esta información contable no financiera podrá ser útil para la toma de decisiones; pero para que esto suceda es menester que se cree cultura y la necesidad al empresario de información sobre el capital intelectual, indicándole sobre modelos versátiles traducibles a números que indiquen resultados a través de

informes fáciles de leer y con detalle en los puntos de interés de sus actividades empresariales.

Estos informes involucran a toda la organización, por lo que aquello de crear cultura es transversal a los distintos niveles jerárquicos, donde la flexibilidad al cambio y el ambiente organizacional pueden hacer la diferencia a la hora de asimilar estas nuevas tendencias relacionadas con el capital intelectual.

Los elementos del capital intelectual y la concepción de los tomadores de decisiones en las empresas

Capital humano

Ante la concepción del capital humano en las organizaciones se evidencia que actualmente este recurso sensible para las empresas, se encuentra en una etapa donde se replantean las formas de trabajo y de valorar la actividad que realizan las personas. Tradicionalmente las empresas valoraban más a sus activos que al personal y su conocimiento, la parte humana pasaba a un segundo plano, donde el valor de este elemento radicaba en su importancia como factor de producción. Hoy día existe una tendencia de moda hacia un enfoque en las personas, tal como lo expone uno de los asistentes “gente trabajando con gente”, por lo que se hace relevante saber sobre los individuos que componen la organización, conocer sobre sus características personales, sobre su entorno, sobre su perfil profesional, todo con el propósito de establecer vínculos entre los directivos y los trabajadores, y de crear un clima organizacional afable que le proporcione bienestar al humano que pone su esfuerzo en pro de la empresa. Pero esto está lejos de hacer ver a las firmas como entes altruistas frente a los trabajadores, porque en el fondo lo que hacen son pruebas en busca de un crecimiento en los índices de eficiencia y eficacia en las labores desarrolladas por estas personas, que en caso de no funcionar pasarán a ser reemplazadas por otras, convirtiendo a las organizaciones en grandes laboratorios de la conducta de los individuos frente a ciertos estímulos y situaciones ambientales. Esto se hace, como lo expresó uno de los participantes, persiguiendo la tendencia de “hacer más con menos, más con lo mismo o lo mismo con

menos". La empresa se ocupa de las personas en lugar de preocuparse por ellas. Se invierte en los empleados en busca de beneficios económicos pues un empresario siempre lo que va a ver es dinero, efectivo y la junta directiva siempre va a estar presionando por incrementar la rentabilidad de sus negocios.

En este orden de ideas, se deja de darle tanta importancia al factor mecánico, para dirigir la mirada al elemento humano y junto a él a su conocimiento, pero como las máquinas se podían medir y controlar, ahora el aporte que hacen las personas en la empresa bajo esta perspectiva de productividad necesitan de una medición para controlar el recurso humano y poderlo administrar. Es aquí donde los participantes resaltan las bondades de tener unos informes donde se tenga en cuenta aspectos del personal de su empresa como lo son las capacitaciones, habilidades, experiencias y demás información relacionada con el capital humano; de esta manera el empresario tiene más elementos para conocer de su empresa y saber cómo tomar decisiones para dirigir sus esfuerzos y recursos financieros al crecimiento de su organización.

Capital estructural

En referencia al capital estructural se encontró que se presenta una generalización al decir que es el elemento del capital intelectual que más facilidades presenta para su reconocimiento, esto debido a las cualidades que poseen dichos recursos tales como lo son la capacidad de desarrollar productos en pro de la organización que incrementen sus ventajas tecnológicas y de información, la facilidad para ser enajenados, entre otras.

Un punto que presenta confusión en cuanto al capital estructural es la diferenciación entre lo tangible y lo intangible. La Real Academia define el concepto tangible como algo que se puede tocar y las normas técnicas contables no se salen de esta percepción; sin embargo ya que este capital puede poseer ambas formas, se vuelve complicado para los tomadores de decisiones distinguir entre éstas y más aún identificar cuándo un bien intangible puede considerarse tangible en términos de medición. Para la contabilidad un bien tangible es aquel que tiene forma física, puede ser medido y reconocido, pero las nuevas realidades

económicas llevan a un segundo plano la primera de estas características, como se puede evidenciar en el tema capital intelectual donde cobra mayor importancia la necesidad de medir y reconocer los bienes intangibles, tengan ellos apariencia física o no.

De esta forma, lo que realmente se requiere es que se mida y reconozca el capital estructural de las empresas, para que se puedan generar informes sobre estos recursos y que el tomador de decisiones tenga dicha información en cuenta a la hora de administrar su negocio con el objetivo de que conociendo sobre la existencia de este elemento del capital intelectual, se genere un mayor beneficio a la organización, pues se hace claro para los participantes que estos recursos son lo que hoy por hoy se consideran como la mayor fuente de ventajas competitivas para las empresas. Además, son los recursos relacionados al capital estructural, los que los tomadores de decisiones dentro de sus labores cotidianas tienen más en cuenta a causa de las características de muchos de estos recursos que permiten que sean medidos y revelados en los estados financieros tradicionales, que son comúnmente empleados en las actividades gerenciales de la toma de decisiones empresariales.

Capital relacional

Como producto de la experiencia de los asistentes en el ámbito empresarial, éstos concuerdan en que son las dinámicas económicas las que marcan en el entorno el comportamiento de las organizaciones y que estos cambios influyen directamente en la toma de decisiones por parte de los encargados de esta labor, quienes ven al capital relacional con un enfoque muy dirigido hacia el cliente como razón de ser de sus negocios.

Las empresas nacen con un objeto social definido y lo que pretenden es llevar este bien o servicio hacia un consumidor, pero muchas veces es arriesgado salir a un mercado voraz sin medir la viabilidad de un proyecto empresarial, por lo anterior los asistentes exponen la necesidad de poseer información que les indique acerca de cuáles son los tipos de clientes a los que se puede llegar. Esta razón hace que este recurso revista mayor importancia para ser reflejado en algún tipo de informe y no ser manejado solo de una forma empírica. Los produc-

tos y servicios que ofrecen las empresas siempre irán dirigidos a unas personas específicas que es necesario conocer, por ejemplo, si existe un número importante de estas personas en una zona que se pretende impactar, esta información puede existir en una base de datos y después de tenerla es necesario conocer quiénes de esas personas estarían interesadas en adquirir el producto; todo esto es capital intelectual. En estas condiciones se muestra de manera clara como bases de datos y estudios de mercados se hacen importantes y éstos pueden ser reflejados en un informe de capital intelectual que permita el análisis y facilite a los administradores la toma de decisiones.

De este modo y tras las exigencias de la época actual donde la demanda prima sobre la oferta, surge la necesidad de poseer información confiable acerca de los grupos de interés de la organización, principalmente sobre los clientes, distinguiendo estos entre potenciales, disponibles y objetivo, siendo los primeros toda la población, los segundos quienes poseen los medios y facilidades de acceder a los bienes o servicios y los últimos a quienes realmente se impactan. Los asistentes ven al capital relacional como el mayor ítem generador de beneficios dentro del capital intelectual, puesto que la relación que se posea con los clientes es la que llevará al fin a aumentar las ventas y ver de esta forma aumentada la rentabilidad, que es uno de los principales objetivos que persiguen las organizaciones.

Síntesis de los resultados obtenidos

Es evidente el cambio que han sufrido las organizaciones en las últimas décadas, cambios relacionados con su estructura jerárquica, las formas de producción, la apertura a nuevos mercados, la concepción de nuevos recursos y las estrategias que se requieren para su correcto aprovechamiento, el rol fundamental que cumple hoy por hoy el valor de la información y el conocimiento, entre otros grandes cambios que conllevan a que se acuda a nuevas formas de administrar, dando uso al sin número de herramientas que existen para la dirección organizacional. Por inercia estas entidades al verse inmersas dentro de la nueva estructura económica comienzan a sufrir reorganizaciones y a sentir la necesidad de basar sus decisiones estratégicas en nuevos elementos,

dentro de los que se encuentran el manejo del personal, la relaciones con clientes, el vínculo entre administrativos y dueños, la generación de conocimiento, la implementación de sistemas de información y el uso de sus informes, entre otros, lo que ocasiona que de forma empírica los tomadores de decisiones tengan estos recursos como fuente primordial de su labor. Sin embargo a la hora de escuchar el término “capital intelectual” que aborda ampliamente estos elementos, se muestran sorprendidos, encontrando novedad en el tema y gran expectativa sobre el uso que le pueden dar a los informes sobre los recursos que componen el capital intelectual.

Con el ejercicio de citar a una serie de individuos con el perfil de tomadores de decisiones para que dieran sus observaciones sobre el tener en cuenta los informes de capital intelectual al momento de disponer sus esfuerzos y recursos, se evidenció que todos encuentran en estos informes una herramienta que les amplía el panorama de sus organizaciones. Los informes que observaron estas personas tienen como características, al igual que cualquier producto de muchos sistemas de información, que es construido con la colaboración de muchos eslabones que integran la organización y va dirigido a unos usuarios particulares. Estas dos características hacen que la concepción del capital intelectual tenga inferencia en todos los niveles jerárquicos para que sea apropiado por los miembros de la empresa y que sean empleados por cada segmento de la firma y, de esta manera según los criterios y menesteres de cada uno de ellos, puedan ser usados para que se tomen decisiones.

Pero aun con la posibilidad que tienen los informes de capital intelectual de atender a la diversidad de los aspectos que influyen en la organización, se observó que sin importar la función que desempeñen los tomadores de decisiones y el lugar que ocupen en las empresas, existe una tendencia a dar lectura a los elementos del capital intelectual presentes en estos informes, en el siguiente orden de importancia. Lo tercero que detallan es el capital estructural, haciendo alusión a que recursos como la imagen de la empresa, valores corporativos, las patentes y desarrollos realizados dentro de la organización, la tecnología, los canales y sistemas de información, por el hecho de que estén más explícitos en la empresa –en cuanto a su identificación se trata–, no revisten mayor novedad en su reconocimiento en los informes presen-

tados. En segundo lugar observan al capital humano, donde resaltan recursos como lo son el conocimiento y habilidades de los empleados, capacitaciones realizadas e información sobre la administración del personal como lo es el número de trabajadores, nivel de ausentismo, rotación, entre otros; estos aspectos representaron mayor novedad e impacto para considerar dicha información aplicable al proceso de tomar decisiones. En el primer lugar de este ranking, el cual analiza la percepción que tienen los tomadores de decisiones en cuanto a la importancia de los elementos que son reconocidos en los informes del capital intelectual, estas personas ubican al capital relacional como el elemento más importante, por el hecho de revelar información sobre los clientes y porque desde la concepción de maximizar la ganancia, relacionan directamente a los clientes con las ventas y con ventas relacionan rentabilidad y son estos aspectos los que más les importan para la implementación de sus estrategias. De esta manera, consideran que los recursos del capital relacional constituyen una amalgama entre las dos tipologías de recursos antes abordados, porque el enfoque dirigido a los clientes es una tarea que involucra a toda la empresa a través del cumplimiento de objetivos organizacionales que son desarrollados por el recurso humano utilizando el componente estructural.

Sin embargo, previo a que estas personas tuvieran conocimiento acerca de los informes de capital intelectual y hubieran discutido el tema, consideraban al capital humano el elemento más significativo para sus organizaciones, puesto que conjeturan con acierto que en las personas radican los conocimientos, habilidades, valores e historia corporativa que ayudan a mantener estándares de calidad altos y que a la hora de hablar de intangibles no valorados en las empresas se evidencia con claridad que muchas veces el valor del personal es notado cuando por razones indistintas ya no está al servicio de la organización. De igual manera entienden que el capital estructural puede brindar la mayor fuente de ventajas competitivas para las empresas. Pero una vez observaron los informes de capital intelectual, constataron que estaban dejando de lado un componente cultural implícito en el acto de administrar: la concepción del beneficio económico, siendo esta una parte fundamental en la racionalidad del proceso de la toma de decisiones que está arraigado en la cultura de los individuos encargados de

esta labor. Teniendo en cuenta esta premisa, sin importar la ocupación de estas personas y de la importancia que observen en la revelación de información referente al capital humano y estructural, volcarán su atención al capital relacional porque conciben, aunque sesgándolo solo a la parte de los clientes, que son éstos la razón de ser de sus negocios y que toda información que les permita administrar esta variable de la organización será utilizada en pro de un incremento de las ventas que se verá representado en cifras monetarias.

Tras la idea del beneficio económico, los directivos dan valor a este tipo de información que complementa la información financiera tradicional, pero además de pensar en los aspectos del capital relacional que ayudaría a elevar la rentabilidad, también encuentran otras bondades en el reconocimiento del componente humano como lo son las capacitaciones, experiencias, promoción a nuevos cargos y demás información relacionada con el capital humano que les permita ser más eficientes y eficaces en procura de una mayor productividad y el bienestar de este recurso; al igual que con el capital estructural donde se pretende identificar las fortalezas organizacionales que instauren ventajas de competencia y permitan el desarrollo de productos en pro de la organización que incrementen su acervo tecnológico y de información. De esta manera el uso de información que revelen los recursos del capital intelectual, según la perspectiva de los directivos de las empresas estudiadas, es necesaria y pertinente en el proceso de la toma de decisiones empresariales.

Un salto a la era de la información, de lo empírico al papel (reconocimiento informado)

El capital intelectual es un tema poco abordado por los directivos empresariales de nuestro contexto, esto a causa del escaso conocimiento que tienen sobre el tema y a que aún no sienten una expresa urgencia por tener que reconocer más elementos que les impliquen hacer cambios estructurales en sus formas de administrar, pero estas personas tampoco son ajenas a las realidades que los circundan y que les plantean exigencias para sobrevivir y no quedar anquilosados con los elementos primarios con que solían hacer frente a las distintas circunstan-

cias de sus organizaciones y del mercado. La globalización económica, la estandarización de la información financiera, los sistemas de calidad y el libre comercio internacional, son algunos de los acontecimientos que llevan a considerar que desde lo micro a lo macro hay que estar a la vanguardia con las distintas alternativas que son ofrecidas para un mejor proceso de direccionar la organización, lo cual se puede lograr por medio de la toma de buenas decisiones, pero para que esto sea llevado a cabo se requiere de una adecuada, oportuna, fiable y útil información sobre la integralidad de la empresa. Todas estas nuevas necesidades, que anteriormente eran ignoradas, se encuentran enmarcadas en el valor que tiene la información y el conocimiento, sobre todo en una época donde se requieren de más elementos que la sola experiencia y de la información netamente financiera, para ser asertivo a la hora de tomar decisiones, que por muy pequeñas que sean pueden impactar en toda la empresa.

La articulación del capital intelectual y sus elementos como parte integral de las empresas dentro de sus sistemas de información, requiere de un estudio detallado de las diferentes metodologías de medición y reconocimiento de estos recursos ocultos en la organización; pues además de la instrucción que deben asimilar los encargados de dirigir las empresas, también deben fomentar la implementación de estas metodologías que se sintetizan en procesos de gestión de los recursos referentes a cada elemento del capital intelectual, cuyos resultados puedan ser medidos y reconocidos a través de un sistema de información que concluyan en unos informes de fácil entendimiento y aplicación, porque de nada sirve tener amplios conocimientos sobre el tema si no conducen a hacer cambios estructurales que vayan de la mano con los objetivos estratégicos de la organización. Con los informes de capital intelectual se dan más herramientas a los tomadores de decisiones acerca del universo de su empresa para que pueda construir sus estrategias directivas traducidas en decisiones que deben tomar en cada momento de su diario acontecer.

Una de las opciones que se tiene a la hora de reconocer los elementos del capital intelectual es a través de informes basados en variables que se diseñan según la información requerida por la empresa. Estos informes son el producto de la aplicación de algún modelo de capital

intelectual. La diversidad de la información que se recolecta con estos modelos sirve para atender a las particulares decisiones que se deben tomar a diario por parte de los diferentes segmentos de la organización. De esta manera la flexibilidad de adaptar los distintos modelos de medición y reconocimiento del capital intelectual a las necesidades de las empresas, permite que se obtenga información particular para proporcionar soluciones específicas a través de la toma de decisiones puntuales.

Los sistemas de información de las empresas son el insumo por excelencia para los directivos de las organizaciones a la hora de conocer la radiografía de sus negocios y dentro de estos se encuentra principalmente la contabilidad financiera que, a través de sus informes financieros, busca reflejar la situación actual de la organización, pero se observa que estas personas frecuentan otro tipo de información de índole estadístico, cualitativo y referente al corazón de sus entidades que no aborda rubros monetarios y que permite ampliar su percepción sobre el presente y porvenir de sus empresas para con base en estos datos ejecutar sus formas de dirección. En este sentido, la medición y reconocimiento del capital intelectual se presenta como alternativa de revelar el valor oculto que existe en las organizaciones, valor que se escapa de la información histórica del reconocimiento contable, pero que se proyecta en el tiempo como el recurso más importante que tiene gran aplicabilidad al contexto de la organización, además, como lo expresa Edwinston y Malone: “si bien la contabilidad tradicional se hizo adrede como un instrumento de presentación del pasado, el capital intelectual es un instrumento de navegación por el futuro” (Trad. 1998, p. 75) y añade más adelante: “En lugar de reemplazar el sistema actual de medidas financieras, que es producto de muchas generaciones, la medición de capital intelectual lo complementa y lo aumenta” (Trad. 1998, p. 234). De esta manera, el papel conjunto que juega el capital intelectual y la contabilidad, permite que la información financiera tradicional sea complementada con los informes de capital intelectual para que los juicios de los usuarios de dicha información sean mejor informados y ajustados a la realidad empresarial (razonables).

También es de observar que esos juicios o decisiones que son tomados en las distintas actividades de las empresas son una escogencia

entre múltiples caminos y que se pueden realizar atendiendo a hechos programados o no en la organización. Para los primeros, suelen ser empleados los procesos estructurados que se poseen, así como también la experiencia de los directivos. Con los hechos no programados que pueden definir el rumbo de la empresa, los encargados de seleccionar el camino a seguir tienden a acudir a cuanto información tengan a la mano, pero primordialmente hacen caso a su intuición, donde de manera implícita son tenidos en cuenta los conocimientos y recursos intangibles con que cuenta la organización. La combinación de experiencia, intuición e información en los eventos no convencionales puede representar el éxito o el fracaso en el proceso de decisión, pero es sabido que cuanto mayor sea la información de calidad que se posea, mayores las posibilidades elegir con acierto. Dichos tomadores de decisiones, tal como se mencionó anteriormente, deciden principalmente sobre asuntos de financiación, impuestos, inversión, disposiciones administrativas, de personal, sobre los clientes, entre otros. Aunque la principal decisión que deben tomar estos individuos, para efectos del presente trabajo y dado el caso, es sobre la pertinencia de incluir o no la concepción, metodologías y procesos de información que ofrece el capital intelectual con el propósito de que se vea plasmado en informes contables, eso que manejan intuitivamente los tomadores de decisiones.

Ante los rápidos cambios que tienen que enfrenar las organizaciones, no es de juzgar que los directivos consideren al capital intelectual como un tema pasajero o una moda del momento, al catalogarlo como una mega tendencia. Lo cierto es que en los contextos europeos ya es una necesidad saber sobre este tipo de información y una exigencia para las grandes corporaciones. Además, no se trata de un tema nuevo, puesto que de entrada ya está inmerso en la intuición del administrador y lo que se busca con revelarlo a través de informes de capital intelectual; es pasar de lo empírico al papel, es estructurar y dar vida a una riqueza inmaterial que existe en medio de los procesos, sistemas y canales de información, clima organizacional, talento individual y colectivo, tecnología, entre otras características que posee la empresa en pro de la sinergia de los esfuerzos donde interaccionan las personas y los elementos internos y externos de la organización. Convertir todo este conocimiento en información es lo que pretende la contabilidad del ca-

pital intelectual y por esta razón existe gran diversidad de metodologías y de teóricos, como lo son Edvinsson y Malone (1998), Bueno, Salvador y Merino (2008) y Cañibano (2012), quienes están convencidos, sin necesidad de ser catalogados como futuristas, de que la información sobre el capital intelectual acerca a las empresas a su verdadero valor, que se puede potenciar una vez descubierto y con el que se puede lograr éxito en la lid de la organización por permanecer y ser cada día más competitiva en su entorno. Por este motivo la contabilidad como sistema de información que refleja la realidad organizacional debe generar sinergias con el capital intelectual, para que articulando a sus procesos las metodologías de medición y reconocimiento de este valioso recurso, pueda estar a la vanguardia y satisfacer a los tomadores de decisiones de las necesidades de información de aquellos intangibles que representan valor para la empresa.

Entonces, ¿por qué los informes de capital intelectual no son aplicados en nuestro contexto? La respuesta a este interrogante radica en la cultura de los tomadores de decisiones, puesto que, al no concebir a los informes de capital intelectual como un insumo valioso y trascendental para sus procesos de dirección a causa de su desconocimiento, tampoco lo considerarán una necesidad. Por lo que es menester que estas personas estén al tanto de la importancia que estos recursos tienen para la organización. Pues cuando estos individuos tienen en sus manos una muestra de estos informes expresan que son pertinentes y de gran incidencia en la forma de administrar y resaltan que no es lo mismo tomar decisiones sobre la información que poseen por la sola intuición producto de su experiencia a tomarlas con una información específica y estructurada de una manera especial que permita una toma de decisiones más racional y puntual.

Conclusiones

Las organizaciones como entes inmersos en una sociedad cambiante se han visto obligadas a evolucionar a la par de las dinámicas socio-económicas, de igual forma las decisiones que toman los administradores de estas empresas deben adaptarse a la estructura que el medio les exige con el objetivo de cumplir con una de sus principales finalidades,

la cual es permanecer en el tiempo. Es de notar que desde finales del siglo XX la sociedad atraviesa la denominada era del conocimiento y la información en donde el tema del capital intelectual se presenta como una fuente de recursos muy importante, los cuales son grandes generadores de ventajas competitivas y de valor en las empresas, por lo que los directivos deben tenerlos en cuenta a la hora de adoptar sus estrategias y tomar sus decisiones.

Las decisiones no programadas son las que definen las estrategias organizacionales y, por ende, las empresas deben contar con la mayor cantidad de información de forma oportuna y de calidad. En este sentido la contabilidad como principal fuente de información en las organizaciones se ve en la necesidad de hacerse cargo de presentar información que dé cuenta de la integralidad de la empresa donde se revelen los recursos intangibles que influyen en la situación real del negocio y por tanto presentan gran incidencia en el proceso de tomar decisiones.

La contabilidad como sistema de información que refleja la realidad organizacional debe articular al capital intelectual a sus procesos, aprovechando la flexibilidad que tienen las diferentes metodologías de medición y reconocimiento de este valioso recurso para ser adaptadas a las necesidades de las empresas. De esta manera, se incrementa el poder informativo de la contabilidad al proporcionar informes de capital intelectual como información contable no financiera que permita satisfacer las demandas de información de los individuos encargados de disponer de los esfuerzos y recursos organizacionales.

El reconocimiento del capital intelectual dentro de los informes contables tiene como principal implicación para la toma de decisiones que proporciona una visión más amplia del panorama de los recursos presentes en la organización al ser reconocidos a través del capital relacional, el capital humano y el capital estructural. La información que se genera alrededor del capital intelectual está al servicio de la organización, lo cual permite una toma de decisiones más completa, racional y puntual.

Este trabajo de investigación se permitió evidenciar que los tomadores de decisiones tienen en cuenta información de tipo no financiero sobre sus clientes, empleados y procesos empresariales, lo que permite aseverar que estas personas consideran de manera implícita dentro de

su labor los recursos del capital intelectual, aunque ignoran la existencia del término y de los ítems que lo componen. Pese a esto, después de los directivos tener un acercamiento e información pertinente al tema, consideran al capital intelectual y sus informes realmente importantes y piensan que podría cambiar de manera positiva la forma de tomar decisiones. Además de lograr esto, afirman que estos informes podrían tener impacto en la organización en cuanto a la relación con los diferentes grupos: se aumentaría el compromiso de los directivos, se elevaría el sentido de pertenencia por parte de los empleados y se lograría fortalecer las relaciones y la satisfacción con los clientes.

Por último, gracias a la característica que tiene la información de capital intelectual de ser complementaria a la información financiera, se puede aprovechar de gran manera por parte de los directivos para contrastar estos dos tipos de información por medio de estudios de gran interés para la organización, como lo puede ser analizar si el incremento de la utilidad está ocasionado por el aumento en la satisfacción de los empleados y/o clientes, contemplar la posibilidad de nueva contratación de personal y la promoción del mismo y programar las capacitaciones de los empleados, entre otros. Son grandes los beneficios que podrá generar esta información contable no financiera a las organizaciones, pero para que esto suceda es menester que en el entorno empresarial actual se cree la cultura y la necesidad al empresario de utilizar información relacionada con el capital intelectual a la hora de gerenciar sus organizaciones.

Referencias

- ÁLVAREZ, C.P & Piedrahita, R.A (2002). El capital intelectual como base de ventajas competitivas sostenibles: gestión, medición, y contabilización del capital intelectual en la compañía CONHYDRA S.A. E.S.P. Tesis de especialización para optar al Título de Revisor fiscal, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.
- ARANGO, M. D., Pérez, G. & Gil, H. (2008). Propuestas de modelos de gestión de capital intelectual: Una revisión. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 52, 105-130.

- BUENO, E., Salmador, M. & Merino, C. (2008). Génesis, concepto y desarrollo del capital intelectual en la economía del conocimiento: Una reflexión sobre el Modelo Intellectus y sus aplicaciones. *Estudios de Economía Aplicada*, Agosto, 43-63. Extraído el 12 de Noviembre del 2012 de: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=30113187003#>
- CANIBANO, L. (2012). La relevancia de los intangibles en la información financiera. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 60, 40-54.
- CIC. (2002). Guías y Directrices de Utilización del Modelo Intellectus. Documento Intellectus, Centro de Investigación sobre la Sociedad del Conocimiento. Universidad Autónoma de Madrid.
- EDVINSSON L & Malone M. (trad. 1998) El capital intelectual como identificar y calcular el valor inexplorado de los recursos intangibles de su empresa. Bogotá: Norma.
- EUROFORUM Escorial. (1998). Medición del Capital Intelectual. Modelo Intellect. Madrid: Ed. I.U.
- FLORES, G. (2001). Contabilidad financiera: capital intelectual en el ámbito de la contabilidad financiera: revisión del caso Chileno. *Revista legis del contador*, p. 79-116.
- GALLARDO, D. (2001). Capital intelectual y gestión del conocimiento: Problemática contable. *Partida doble*, 127, 58-71.
- GARCÍA, A. (2007). El capital intelectual y su impacto en las organizaciones Mexicanas. Universidad de Illes Balears.
- HILL, C. & Jones, G. (2009). Liderazgo estratégico. En McGraw-Hill Interamericana Editores S.A de C. V (Ed), *Administración estratégica* (pp 1-33). México D.F, México.
- KAPLAN, R. & Norton, D. (1992). The Balance Scorecard: Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*, 71-79.
- KNOWLEDGE. Berrett-Koehler Publishers Inc. Traducido al español por Mazars (2000), bajo el título: La nueva riqueza de las empresas. Cómo medir y gestionar los activos intangibles para crear valor. París: Gestión 2000.
- KOONTZ, H. & Weihrich, H. (1998), *Administración una perspectiva global* (8 va ed.) México: McGraw-Hill.
- KRUEGER, Richard, El grupo de discusión. Guía práctica para la investigación aplicada Madrid, Pirámide (s.f.)

- NASTASI, A. (2006). El informe contable. Boletín de lecturas sociales y económicas UCA N 26. Argentina, 55-59.
- NEVADO, D. & López, V. (2000); ¿Cómo medir el capital intelectual de una empresa? *Partida doble*, 115, 42-53.
- RAMÍREZ, D. E. (2007). Capital intelectual. Algunas reflexiones sobre su importancia en las organizaciones. *Pensamiento & Gestión*, 131-152.
- RIVERO, D. y Gutiérrez A. (2008). Capital intelectual. Origen, evolución y desarrollo. Conceptualización, Otros conceptos de economía. Extraído el 12 de Noviembre, 2012 de: <http://www.gestiopolis.com/economia/capital-intelectual.htm>
- SIERRA, G. J & Moreno, I. (2000). La información contable sobre el capital humano. *Partida doble*, 116, 60-71.
- UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID (2000). Entrevista y grupo de discusión. Extraído el 2 de Noviembre del 2012 de: http://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/Met_Inves_Avan/Presentaciones/Entrevista_Guposdiscusion.pdf
- FERRELL O.C., Hirt, G., Ramos, L., Adriaenséns. M. & Flores, M. A. (2004). Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante. McGraw-Hill.
- ROSADO, A. (1990). El proceso de toma de decisiones como instrumento de ayuda al supervisor. *Salud uninorte*, 6-7 (2) ,57-64.
- RUEDA, G. & Arias, M, L. (2009). Los sistemas de información contable en la administración estratégica organizacional. *Cuadernos de contabilidad*, 10 (27), 247-268.

Evolución histórica del sector transportador de carga terrestre carretero en Colombia 2005 – 2013, perspectivas frente a la infraestructura²¹

Jorge Hernán López Martínez²²

Colombia

Resumen

Este artículo ofrece una visión general del sector transportador de carga terrestre carretero en Colombia, y de sus perspectivas en el corto, mediano y largo plazo. Se realiza un recorrido por los siguientes temas relativos al sector de transporte de carga en el país: aspectos macroeconómicos del sector, problemática actual del transporte de carga por carretera, los diferentes actores de la cadena productiva, inversión nacional y extranjera en infraestructura y en el sector transportador, políticas y normatividad estatal respecto a infraestructura y al transporte de carga, expectativas de las entidades gremiales, y finalmente las conclusiones generales del artículo.

Palabras clave: Logística, encadenamiento, infraestructura, globalización, competitividad, licitaciones, tablas de fletes, justo a tiempo, gremios, reposición vehicular, economías de escala, operadores logísticos.

²¹ Este artículo es producto del proyecto de investigación: “Oportunidades de negocios en el sector transportador de carga terrestre, desde la cadena hacia atrás y delante de la oferta exportable en Colombia. Código 7-000005”, financiado por la Dirección de Investigaciones de la Universidad Autónoma Latinoamericana –UNAU– Medellín, ejecutado por el Grupo de investigación en Contabilidad y Organizaciones (GICOR), registrado en Colciencias.

²² Profesor Universidad Autónoma Latinoamericana (Colombia). Email: jorge.lopez@unaula.edu.co.

Recibido: 05/12/2014 - Versión final aceptada: 27/04/2015

Abstract

This article offers a general overview of the overland cargo transportation industry on roads in Colombia, and its perspectives in the short, medium and long term. The following aspects related to the cargo transportation industry in the country are covered: the industry's macroeconomical aspects, current issues on overland cargo transportation on roads, different participants of the chain of production, national and foreign investment on infrastructure and the transportation industry, state policies and regulations regarding infrastructure and cargo transportation, expectations from union entities, and finally, the general conclusions of the article.

Key words: Logistics, concatenation, infrastructure, globalization, competitiveness, bids, freight chart, just in time, unions, spare vehicle, scale economies, logistic operators.

Introducción

Actualmente, Colombia atraviesa una coyuntura importante en el desarrollo de su infraestructura, y en la evolución del sector de transporte de carga terrestre carretero. Este artículo expone el panorama actual y las perspectivas generales del sector; inicialmente, hace énfasis en la contribución del sector de transporte de carga carretero a diferentes variables e indicadores macroeconómicos nacionales.

Luego se consideran las principales problemáticas que afronta actualmente el sector, dentro de las que se destaca el atraso y deficiencias de la infraestructura vial nacional; luego se describen las características de los diferentes actores que participan en la cadena productiva; se muestra cuál ha sido el papel que ha cumplido el gobierno en cuanto a normatividad y políticas relativas al sector; también se describe el desarrollo de las cuatro generaciones de concesiones viales desarrollados en el país, luego las expectativas de las entidades gremiales de la infraestructura y del sector transportador, y al cierre del artículo las conclusiones.

Respecto a los aspectos macroeconómicos se exponen los siguientes: cuál ha sido la contribución del sector de transporte de carga carretero al producto interno bruto (PIB) del país entre los años 2002 y

2013, y la evolución del sector en este período. Se presenta la inversión pública en el sector carretero, y su desarrollo creciente. Luego se analiza un indicador muy relevante del sector, como lo es el índice de costos del transporte de carga por carretera (ICTC), que mide la evolución de los costos de los bienes y servicios demandados por los vehículos de carga; se presenta la evolución del indicador desde el mismo año de su implementación, 2009.

Finalmente, se incluye dentro de los aspectos macroeconómicos, el comportamiento histórico de la movilización de carga del sector carretero entre los años 2000 y 2013. También se muestra la tendencia histórica de su participación respecto al total de los sistemas de transporte, la cual históricamente ha sido dominante.

Con relación a la actual problemática del sector transportador, inicialmente se citan dos importantes informes del contexto mundial, como son: los informes anuales de competitividad presentados en el marco de los Foros Económicos Mundiales entre 2010 y 2015, y las cifras del índice de desempeño logístico del Banco Mundial en el período 2010-2014.

Ambos indicadores revelan el ostensible retraso de Colombia en materia de competitividad, y evidencian el rezago del país tanto a nivel de su infraestructura general, como del sector de transporte de carga terrestre carretero. También se presentan otros hechos que evidencian la problemática del sector transportador como son: los altos costos de logística, un parque automotor obsoleto, la deficiente infraestructura vial, la falta de políticas acertadas y suficiente normatividad del estado, y la gran atomización de los diferentes actores que participan en el negocio.

En el capítulo que hace referencia a los diferentes actores que intervienen en la cadena productiva del servicio de transporte carretero, se relacionan las características que distinguen a cada uno de ellos, y se describen las variables que influyen en las actividades desarrolladas por dichos actores. Finalmente, se describen las malas prácticas utilizadas por los diferentes eslabones de la cadena, con base en un estudio del Ministerio del Transporte.

En el capítulo relativo a las políticas y normatividad del estado sobre infraestructura y transporte de carga, se hace referencia a la ley de las asociaciones público privadas, la cual introduce un nuevo modelo de

contratación, que reemplaza el modelo tradicional de la obra pública, en el que el estado asumía toda la carga financiera, y que incluía la figura de los anticipos. También se relaciona la creación de la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), que reemplazó al antiguo Instituto Nacional de Concesiones (INCO); se describe el nuevo Sistema de Información de Costos Eficientes (SICE), y la Agencia Nacional de Licencias Ambientales (ANLA).

En el apartado relativo a la inversión nacional y extranjera en infraestructura y en el sector transportador, se presentan inicialmente cifras del Foro Económico Mundial, en las cuales se evidencian los atrasos del país en el sector de la infraestructura. Luego se presentan los antecedentes históricos del desarrollo de la infraestructura vial en Colombia, específicamente las cuatro generaciones de concesiones viales, las cuales se constituyen en el marco general de la historia de la infraestructura vial en Colombia. Finalmente, se muestran las perspectivas acerca del futuro de los nuevos proyectos viales; se describe lo relativo a su financiación, tanto en la fase de la construcción de las nuevas vías, como en la fase de operación y mantenimiento de las mismas.

El último capítulo plantea las conclusiones del artículo, pero antes se describen las expectativas de algunos gremios, tanto del sector de la infraestructura a nivel general, como del sector transportador. Se puntualizan las problemáticas planteadas por estas agremiaciones, y cómo ellas se han venido fortaleciendo a través de nuevas alianzas estratégicas; también se plantean las nuevas perspectivas que ellas visualizan para este sector.

Aspectos macroeconómicos

Participación del PIB del sector servicios de transporte respecto al PIB nacional

La infraestructura de los servicios de transporte puede ser tratada desde diferentes perspectivas; una de ellas, es evaluar la contribución del sector al conjunto de la economía nacional. En este capítulo se analizarán los indicadores generales del sector de servicios de transporte y los particulares del subsector de transporte de carga terrestre.

La importancia del sector transporte en sus diferentes modalidades para la economía nacional, se desprende de su factor multiplicador y su incidencia en los demás sectores de la economía. Esto se deriva del hecho de que la gran mayoría de los productores hacen uso del servicio de transporte en alguna de las etapas de sus procesos de producción o de comercialización. Las variables implícitas en la prestación de este servicio de transporte y sus efectos, incidirán en forma determinante en la competitividad de los productos nacionales. La cuantificación de la importancia e incidencia de estos servicios de transporte, se puede evaluar a través de la evolución de las cifras del PIB.

Al observar la tabla 1.A, se puede concluir que el subsector de transporte carretero siempre ha mantenido una participación porcentual de más del 70% respecto al total de los servicios de transporte, entre los años 2002 y 2013; incluso con una leve disminución en los últimos años. Al analizar la tabla 1.B se observa como el PIB de los servicios de transporte tradicionalmente ha tenido una participación muy estable (entre el 4,2% y el 4,3% anual), respecto al PIB nacional en el período 2002-2013.

Al evaluar la evolución de las tasas de crecimiento del PIB nacional y del PIB del subsector de transporte de carga por vía terrestre (ver tabla 2), en general, se advierte un mayor incremento en las tasas del PIB nacional, a excepción de lo ocurrido en los años 2005, 2007 y 2010, en los cuales son superiores las tasas de crecimiento del transporte de carga por motivos coyunturales.

El mayor crecimiento del PIB nacional, muestra que existe un rezago en la producción del sector de carga, respecto al crecimiento general de la economía. Lo anterior debido a diferentes problemas que tradicionalmente han afectado al sector, tales como: obsolescencia del parque automotor, ineficiencias en la prestación del servicio, deficiente infraestructura vial, etc.

Tabla 1.A. Participación porcentual de diferentes servicios de transporte,
respecto al total de servicios de transporte

Año	PIB Nacional	PIB Servicios de Transporte							
		Total	Variación (%)	Transporte terrestre	Participación (%)	Transporte aéreo	Participación (%)	Transporte complementario y auxiliares	Participación (%)
2002	296.789	12.365	2,00	9.377	75,84%	1.193	9,65%	1.795	14,52%
2003	308.418	13.009	5,21	9.861	75,80%	1.235	9,49%	1.913	14,71%
2004	324.866	13.934	7,11	10.505	75,39%	1.337	9,60%	2.092	15,01%
2005	340.156	14.834	6,46	11.264	75,93%	1.348	9,09%	2.222	14,98%
2006	362.938	15.757	6,22	11.751	74,58%	1.565	9,93%	2.441	15,49%
2007	387.983	16.846	6,91	12.646	75,07%	1.587	9,42%	2.613	15,51%
2008	401.744	17.262	2,47	12.895	74,70%	1.591	9,22%	2.776	16,08%
2009	408.379	17.042	-1,27	12.789	75,04%	1.648	9,67%	2.605	15,29%
2010	424.599	17.993	5,58	13.402	74,48%	1.861	10,34%	2.730	15,17%
2011	452.578	19.244	6,95	13.989	72,69%	2.150	11,17%	3.105	16,13%
2012 P	470.903	21.165	4,79	14.664	72,72%	2.288	11,35%	3.213	15,93%
2013 Pr	492.932	20.862	3,46	14.924	71,54%	2.540	12,18%	3.398	16,29%

Miles de millones de pesos

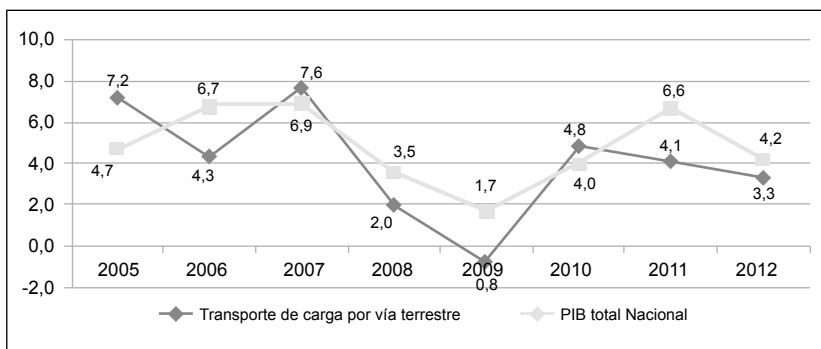
Fuente: Ministerio del Transporte (2013)

Tabla 1.B. Participación porcentual del PIB servicios de transporte respecto al PIB nacional

Año	PIB Nacional	PIB Transportes	% Participación
2002	296.789	12.365	4,2%
2003	308.418	13.009	4,2%
2004	324.866	13.934	4,3%
2005	340.156	14.834	4,4%
2006	362.938	15.757	4,3%
2007	387.983	16.846	4,3%
2008	401.744	17.262	4,3%
2009	408.379	17.042	4,2%
2010	424.599	17.993	4,2%
2011	452.578	19.244	4,3%
2012	470.903	20.165	4,3%
2013	492.932	20.862	4,2%

Fuente: Elaboración propia, a partir de información del Ministerio de Transporte (2013)

Tabla 2. Evolución de tasas de crecimiento del PIB de servicios transporte de carga y el PIB Nacional



Fuente: Caicedo (2013) a partir del DANE

Sin embargo, en ambas variables se observa una tendencia decreciente entre los años 2007 y 2009, período en el cual ambos indicadores muestran sus cifras más bajas, y el cual coincide con las crisis en las economías nacional e internacional de diferentes sectores económicos. Después de 2009 los indicadores se reactivan nuevamente. Durante 2010 los sectores económicos con mayores variaciones positivas fueron: minas y canteras 11,1%, comercio 6%, industria manufacturera 4,9%, **transporte**, almacenamiento y comunicaciones 4,8%. (Ministerio de Transporte, 2011).

La participación del sector transporte respecto al PIB Nacional del año 2010 fue del 4,26%, siendo el transporte por carretera el subsector más representativo, dentro de los servicios de transporte con un 76%. Los servicios de transporte terrestre en ese año 2010, marcan una diferencia con relación con los años anteriores después del 2007, en los cuales se había dado una variación negativa, debido a la recesión económica mundial en ese período. (Ministerio de Transporte, 2011).

El incremento del PIB nacional del 2011 para la economía colombiana fue el más alto de los últimos tres períodos; este incremento fue promovido en un 15.9% por los equipos de transporte. Durante ese año, del total de los vehículos vendidos, el segmento que mayor crecimiento tuvo fue el de vehículos de carga con un 41,5%; el cual estuvo muy jalonado por la demanda del sector de hidrocarburos, especialmente del petrolero. (Factor dinero, 2012).

Inversión pública en el sector carretero

En los últimos años se ha observado una tendencia creciente hacia una mayor inversión del Estado en el subsector carretero. Em efecto, se ha percibido una mayor conciencia en los dos últimos gobiernos para mejorar la infraestructura vial nacional, pues reconocen que es una de las estrategias para incrementar la competitividad del país, y lograr mayor participación en los mercados internacionales.

De nada sirve que Colombia se comprometa con tratados de libre comercio con diversos países, cuando históricamente ha carecido de

una infraestructura vial y de transporte que permita responder a esas necesidades. Como consecuencia de lo anterior, se dan hechos tan absurdos como el que sea más barato exportar un container desde Buenaventura hasta el Japón o la China, que transportarlo de Medellín a Buenaventura (El Tiempo, 2005).

En las tablas 3 y 4 que describen la inversión pública (tanto en millones de pesos, como en porcentajes), en los diferentes sistemas de transporte entre los años 2007 y el 2013; el transporte carretero es el que presenta mayores apropiaciones de recursos, especialmente a partir del año 2011. Se puede evidenciar como la inversión pública en el sector vial, en general muestra niveles de asignación por encima del 80%, con apropiaciones del 85%, el 88% y el 89% para los años: 2011, 2012 y 2013. Esta tendencia ha sido creciente desde el 2011, pues el último gobierno tiene ya comprometidos recursos cercanos a los cincuenta billones para el desarrollo de las llamadas autopistas de cuarta generación durante los próximos seis años.

Lo anterior se puede corroborar al repasar el Plan Nacional de Desarrollo 2010–2014, en el cual se reconocen los esfuerzos del gobierno por impulsar el sector de infraestructura del transporte, como una de las locomotoras estratégicas de crecimiento de la economía nacional. La estrategia oficial se soporta en las siguientes razones: el sector transporte es un gran generador de empleo, dinamiza la economía por su encadenamiento con otras actividades, fortalece la competitividad en los mercados internacionales y favorece el precio de venta final de los bienes y servicios, (COMPES 3761, 2013).

A partir de esta concepción, los dos últimos gobiernos vienen desarrollado el Programa de Concesiones Viales de Cuarta Generación, el cual según Luis Fernando Andrade, (Presidente de la Agencia Nacional de Infraestructura – ANI), “constituye el programa de obras más importante en la historia del país, y que sin duda llevará a Colombia a mejorar su competitividad y su prosperidad” (ANI 2012).

Tabla 3 Inversión pública en el sector transporte

Año	Ítem	Carretero	Férreo	Fluvial	Aéreo	Marítimo	Otros*	Total
2007	Apropiación	3.138.583	8.218	100.964	151.134	90.508	42.934	3.532.242
	Compromisos	3.051.551	4.925	100.618	138.988	88.269	40.257	3.424.609
	Pagos	2.200.072	4.795	94.668	97.092	54.257	37.245	2.488.129
2008	Apropiación	2.167.211	54.251	75.064	224.133	41.580	95.516	2.657.755
	Compromisos	2.128.489	50.339	74.947	212.542	40.863	90.411	2.597.590
	Pagos	1.633.756	45.314	65.419	108.872	25.832	69.038	1.948.230
2009	Apropiación	3.240.579	140.151	48.258	258.110	23.117	231.761	3.941.978
	Compromisos	3.202.069	23.613	46.917	249.128	23.116	205.807	3.750.650
	Obligaciones	2.922.092	23.125	41.257	178.370	11.168	177.824	3.353.835
2010	Pagos	2.326.118	23.019	35.623	165.007	10.967	145.502	2.706.235
	Apropiación	3.182.526	222.996	37.680	275.611	25.583	359.334	4.103.729
	Compromisos	3.104.184	32.866	32.980	263.263	25.577	291.647	3.750.518
	Obligaciones	2.493.082	31.556	28.608	184.671	14.866	264.117	3.016.899
	Pagos	2.145.886	31.096	28.608	176.461	14.783	209.038	2.605.872

Tabla 3 Inversión pública en el sector transporte (continuación)

Año	Ítem	Carretero	Férreo	Fluvial	Aéreo	Marítimo	Otros*	Total
2011	Apropiación	4.373.955	60.810	82.289	234.312	95.473	343.071	5.189.909
	Compromisos	4.252.609	37.163	74.154	227.447	23.064	310.046	4.924.482
	Obligaciones	3.771.080	36.752	64.100	123.744	10.472	210.692	4.216.839
	Pagos	3.236.955	36.613	57.704	92.346	5.912	100.207	3.529.738
2012	Apropiación	6.896.995	99.903	55.710	342.543	11.742	431.481	7.838.374
	Compromisos	6.774.092	43.734	49.643	299.256	3.653	273.662	7.444.038
	Obligaciones	6.191.474	41.820	39.389	246.002	1.325	185.010	6.705.021
	Pagos	5.096.578	36.313	38.466	144.432	0	119.726	5.435.515
2013	Apropiación	7.052.265	61.372	79.671	431.617	80.000	247.845	7.952.771
	Compromisos	7.030.133	61.348	79.346	406.933	75.741	217.355	7.870.856
	Obligaciones	6.553.736	34.710	75.896	393.984	73.454	195.398	7.327.178
	Pagos	5.019.815	18.680	62.636	182.947	31.289	104.977	5.420.344

Millones de pesos constantes 2013

Tabla 4. Porcentaje de inversión pública en el sector transporte

Año	Ítem	Carretero	Férreo	Fluvial	Aéreo	Marítimo	Otros*	Total
2007	Apropiación	88,86	0,23	2,86	4,28	2,56	1,21	100,00
	Compromisos	89,11	0,14	2,94	4,06	2,58	1,18	100,00
	Pagos	88,42	0,19	3,80	3,90	2,18	1,50	100,00
2008	Apropiación	81,54	2,04	2,82	8,43	1,56	3,58	100,00
	Compromisos	81,94	1,94	2,89	8,18	1,57	3,48	100,00
	Pagos	83,86	2,33	3,36	5,59	1,33	3,54	100,00
2009	Apropiación	82,21	3,56	1,22	6,55	0,59	5,88	100,00
	Compromisos	85,37	0,63	1,25	6,64	0,62	5,49	100,00
	Obligaciones	87,13	0,69	1,23	5,32	0,33	5,30	100,00
	Pagos	85,95	0,85	1,32	6,10	0,41	5,38	100,00
2010	Apropiación	77,55	5,43	0,92	6,72	0,62	8,76	100,00
	Compromisos	82,77	0,88	0,88	7,02	0,68	7,78	100,00
	Obligaciones	82,64	1,05	0,95	6,12	0,49	8,75	100,00
	Pagos	82,35	1,19	1,10	6,77	0,57	8,02	100,00

Tabla 4. Porcentaje de inversión pública en el sector transporte (continuación)

Año	Ítem	Carretero	Férreo	Fluvial	Aéreo	Marítimo	Otros*	Total
2011	Apropiación	84,28	1,17	1,59	4,51	1,84	6,61	100,00
	Compromisos	86,36	0,75	1,51	4,62	0,47	3,60	100,00
	Obligaciones	89,43	0,87	1,52	2,93	0,25	5,00	100,00
	Pagos	91,71	1,04	1,63	2,62	0,17	2,84	100,00
2012	Apropiación	87,99	1,27	0,71	4,37	0,15	5,50	100,00
	Compromisos	91,00	0,59	0,67	4,02	0,05	3,68	100,00
	Obligaciones	92,34	0,62	0,59	3,67	0,02	2,76	100,00
	Pagos	93,76	0,67	0,71	2,66	0,00	2,20	100,00
2013	Apropiación	88,68	0,77	1,00	5,43	1,01	3,12	100,00
	Compromisos	89,32	0,78	1,01	5,17	0,96	2,76	100,00
	Obligaciones	89,44	0,47	1,04	5,38	1,00	2,67	100,00
	Pagos	92,61	0,37	1,16	3,38	0,58	1,94	100,00

Fuente: Ministerio de Transporte (2015)

Este programa de infraestructura vial contiene más de cuarenta concesiones con inversiones alrededor de \$48 billones, financiados entre el Estado y el sector privado, con una generación de más de 180.000 empleos directos, y con un impacto en el PIB de 1,5% durante los años de construcción. Está orientado a consolidar la red vial nacional, apoyado en novedosas herramientas, de las cuales las más destacadas son las llamadas asociaciones público privadas, que permitirán optimizar el uso de recursos del sector público y canalizar eficientemente las inversiones del sector privado (ANI, 2012).

Respecto a la participación del sector transporte en el Plan Nacional de Desarrollo 2010–2014, este Plan contemplaba que para lograr tasas de crecimiento sostenidas del PIB Nacional, es imperativo la dinamización de determinados “sectores económicos locomotoras”, los cuales tendrían un impacto determinante en el crecimiento económico y en la generación de empleo. Precisamente el sector transporte, ocupó el tercer ítem dentro de las llamadas “locomotoras” (Caicedo, 2013).

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2010–2014, el sector transporte ha sido valorado y destacado en la siguiente forma: “La identificación de la infraestructura de transporte como locomotora estratégica de crecimiento, es un reflejo de nuestra obligación y deuda con la población y el sector productivo. El impulso a la locomotora del transporte no sólo genera empleo, dinamiza la economía y fortalece la competitividad del sector productivo en los mercados internacionales, sino que también mejora la disponibilidad, calidad, y precio de los bienes y servicios que consume la población. Al disminuir los costos de transporte, se reducen los precios de los alimentos y bienes básicos, generando de esta manera un impacto social y regional de gran importancia” (Caicedo, 2013).

También cabe agregar respecto a la financiación pública, que el 60% de los dineros del Sistema Nacional de Regalías, están destinados a financiar ciento diez y seis proyectos en todos los sectores. De este total, el 90% está dirigido a financiar la construcción y mantenimiento de las vías secundarias y terciarias de las diferentes regiones, las cuales corresponden a 90.000 y 140.000 kilómetros respectivamente (Dinero, 2012).

Según Sergio Clavijo, presidente de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF), es contradictorio que mientras Colombia

alcanza un nivel histórico de \$9,1 billones en regalías, todavía mantenga un rezago tan amplio en la infraestructura nacional. Al criticar la destinación de una parte de los recursos del Sistema Nacional de Garantías al Fondo de Ahorro y Estabilización, destaca que lo prioritario para el país hoy es invertir en infraestructura, y no tanto en el ahorro (Dinero, 2012).

Índice de costos de transporte de carga por carretera (ICTC):

Es un indicador especializado del sector carretero, que facilita los procesos de toma de decisiones, tanto de las empresas privadas como del Estado; mide la variación promedio mensual de costos de la canasta representativa de bienes y servicios requeridos por los vehículos de carga por carretera, y es publicado trimestralmente por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) desde el año 2009. Este índice surgió como un instrumento para llegar a unos acuerdos en los diálogos entre el gobierno y los gremios del transporte, respecto a diferentes problemáticas del transporte, especialmente en materia de fletes, (DANE, s.f.).

Este indicador permite desagregar los diferentes tipos de insumos que lo componen, y analizar la evolución del comportamiento de cada uno de ellos. Adicionalmente, mantiene actualizada la estructura de costos operativos del transporte de carga por carretera, y sirve de guía para establecer las condiciones económicas de los contratos que se realizan en este sector. Su creación estuvo inspirada en el documento de política sectorial CONPES 3489 del año 2007, (DANE, s.f.).

En la tabla 5 se puede observar la variación trimestral del índice de costos de transporte de carga por carretera (ICTC) desde el año 2009. Durante el año 2010 el incremento del ICTC fue de 4,91%, a diferencia del 2009 cuando se presentó una disminución de 1,68%. En el 2010 el índice de mayor incidencia fue el de los combustibles, con un aumento anual del 15,3%; el único grupo de costo que presentó disminución fue el de partes y servicios de mantenimiento con un 1,22% anual. Durante el año 2011 el ICTC también tuvo un comportamiento positivo del 5,34% anual.

Tabla 5. Índice de Costos de Transporte de Carga por Carretera (ICTC)

Años	Variación primer trimestre %			Variación segundo trimestre %			Variación tercer trimestre %			Variación cuarto trimestre %		
	Trimestral	Año corrido	Doce meses	Trimestral	Año corrido	Doce meses	Trimestral	Año corrido	Doce meses	Trimestral	Año corrido	Doce meses
2009	0,79	0,79	--	-2,28	-1,51	--	-0,20	-1,71	--	0,03	-1,68	--
2010	1,32	1,32	-1,16	0,99	2,33	2,15	1,17	3,52	3,55	1,34	4,91	4,91
2011	2,11	2,11	5,72	1,40	3,53	6,14	0,09	3,63	5,02	1,65	5,34	5,34
2012	2,48	2,48	5,72	-0,33	2,13	3,92	0,15	2,29	3,98	0,50	2,80	2,80

Fuente: Caicedo (2013), a partir del DANE

Desde el cuarto trimestre del 2009 este índice se incrementó en un promedio trimestral del 1,4%; esta tendencia trimestral positiva continuó hasta el primer trimestre del 2012, cuando alcanzó un máximo de 2,48%. En el segundo trimestre del 2012 el ICTC tuvo una variación negativa del 0,33%, la tasa más baja desde el año 2009 (Ministerio de Transporte, 2011).

Cabe destacar que la variación trimestral del ICTC se explica fundamentalmente por el comportamiento de los combustibles; por ejemplo para el tercer trimestre de 2012, el grupo gasolina aportó 0,33 puntos porcentuales a la variación trimestral (Andi, 2012).

Movilización de carga

El nivel de desarrollo de un país, se refleja en buena medida en la movilización de su carga. La evolución histórica de la participación del sector de transporte terrestre de carga, con relación al total de carga nacional, se evidencia en la tabla 6; ésta nos permite concluir, que el modo de transporte de carga más representativo y de mayor participación en Colombia es el transporte de carga por carretera. Históricamente esta modalidad de transporte, en general ha tenido una participación superior al 70% del total de los servicios de transporte.

Entre los años 2004 y 2006 se presentó un incremento del 12% en la movilización de carga de los diferentes medios de transporte; durante ese mismo período, el transporte de carga por carretera tuvo un incremento del 15% promedio anual. Entre los años 2007 y 2010, a pesar de la contracción del comercio mundial por la crisis financiera internacional, se presentó también un incremento del 5,35% anual en la movilización de carga (Grupo de Planificación Sectorial, 2010).

Del 2011 en adelante, se presentaron los mayores volúmenes de carga movilizados por vía terrestre; las participaciones de esta modalidad, respecto al transporte total fueron los siguientes: 71% para el 2011, 71,2% para 2012, y del 73,2% para 2013. La prioridad que el gobierno otorgó a este sector de transporte de carga carretero, como ya se dijo, está en el Plan de Desarrollo 2010-2014, en el cual el gobierno asignó prioridades a este sector.

Tabla 6. Movimiento de carga nacional por las diferentes modalidades de transporte (miles de toneladas)

Año	Terrestre	Ferroviario			Fluvial	Aéreo	Cabotaje	Total
		Concesiones (sin incluir carbón)	Carbón	Total				
2002	84.019	ND	31.032	31.032	3.480	122	532	119.185
2003	99.782	37	42.744	42.781	3.725	132	928	147.348
2004	117.597	317	45.865	46.182	4.211	129	588	168.707
2005	139.646	308	48.919	48.227	4.863	135	400	194.271
2006	155.196	314	49.394	49.708	4.025	138	509	209.576
2007	183.126	375	52.829	53.204	4.563	137	454	241.484
2008	169.714	236	58.236	58.472	4.953	123	372	233.634
2009	173.558	254	59.144	59.398	4.070	109	364	237.499
2010	181.021	366	66.659	67.025	3.691	119	353	252.209
2011	191.701	204	74.350	74.554	3.650	124	ND	270.029
2012	199.369	20	76.780	76.800	3.474	127	388	280.158
2013	220.309	97	76.684	76.781	2.968	149	774	300.980

Miles de toneladas

Fuente: Ministerio de Transporte (2013)

Problemática actual del sector transportador de carga terrestre

La apertura de mercados que ha tenido Colombia, como consecuencia de la globalización, no ha logrado ser aprovechada respecto al desarrollo de la infraestructura del transporte de carga terrestre. Este sector económico continúa muy rezagado, estando incluso en peores condiciones que otros sectores de la industria del transporte. Los efectos y perjuicios de esta coyuntura, se reflejan en el resto de la economía, pues ésta se ve afectada por las distorsiones que se dan en los precios de los servicios de transporte de carga, los cuales a su vez, se transmiten a los precios finales de los demás productos y servicios (Gutiérrez, 2013).

La logística de un país comprende diversas variables tales como: la infraestructura, la calidad en los servicios de transporte y la competitividad. De acuerdo con el índice de Desempeño Logístico del Banco Mundial, Colombia pasó del puesto stenta y dos entre ciento cincuenta y cinco países en el año 2010, al puesto noventa y siete entre ciento sesenta países en 2014. Esto quiere decir que mientras en el 2010, el 46,5% de los países tenían mejor desempeño logístico que Colombia, en el 2014 la situación se agudizó, pues más del 60% de los países nos superaban en esta categoría (Consejo Privado de Competitividad, 2015).

El bajo desempeño logístico de Colombia se explica principalmente por: los ostensibles atrasos en su infraestructura, la falta de competitividad en el sector de transporte de carga, y sus altos costos del transporte frente a los estándares internacionales. Según cifras del 2013, de los costos totales por US\$ 2.355, de la exportación de un container, el 65% de estos costos, (US\$1.535) representaban los costos del transporte terrestre (Consejo Privado de Competitividad, 2015).

En los indicadores de Competitividad del Foro Económico Mundial del 2010–2011 se mostraba que el 69,8% de los países tenían mejor infraestructura que Colombia, y en el último índice de competitividad de 2014–2015, este porcentaje se incrementó al 75%; lo que indica que Colombia ocupa el puesto ciento ocho entre ciento cuarenta y cuatro países en el mundo, y en el puesto trece en Latinoamérica (Consejo Privado de Competitividad, 2015).

La poca competitividad y la ausencia de una cadena logística se refleja en el indicador de la productividad del sector, el cual es bastante

bajo respecto al contexto internacional (el 17% de la productividad del mismo sector en los Estados Unidos). Asimismo, en el período 2005–2012, la productividad del sector de transporte de carga, fue inferior al promedio de la productividad nacional.

Todo lo anterior tiene origen en los siguientes hechos: congelamiento del parque automotor de camiones, porque su renovación exige la desintegración de los carros viejos; alta informalidad del sector, lo que implica bajos estándares en la prestación del servicio; baja calidad en el capital intelectual; baja gestión administrativa; poca coordinación entre los diferentes actores de la cadena de transporte, lo cual genera mayores tiempos de cargue y descargue y redundante en mayores costos; régimen de libertad vigilada, cuya reglamentación es muy compleja, principalmente en lo relativo a los fletes (Consejo Privado de Competitividad).

Por otra parte, la problemática del sector de transportador de carga terrestre, comienza por la ausencia de una estructura económica y de mercados, lo que ha generado que muchas veces no se logren los niveles mínimos de punto de equilibrio. Se tienen problemas de sobrecostos logísticos y de transporte, que afectan los precios de venta finales de los productos exportados, y perjudican los niveles de competitividad (Gutiérrez, 2013).

El sector también atraviesa por una falta de normatividad y regulación del Estado, respecto a la reglamentación de los servicios de transporte de carga por carretera. La definición de políticas oficiales específicas para el sector, son determinantes para poder enfrentar los permanentes conflictos entre los diversos agentes vinculados al transporte de carga terrestre, y reglamentar su relación comercial. Es urgente esta normatividad, pues los servicios de transporte en Colombia, en buena medida se desarrollan de una manera artesanal e informal.

El gobierno colombiano no se ha ocupado de una revisión a profundidad de las políticas y la regulación del sector transportador de carga terrestre. El Estado se ha concentrado básicamente en la solución de los problemas de infraestructura del sector de transporte (proyectos viales, puertos, vías férreas y fluviales), pero no ha desarrollado políticas que involucren a todo el sector, que defina una normatividad desde el origen hasta el destino de las mercancías. Todo lo anterior obliga a una redefinición de esta actividad (Gutiérrez, 2013).

Otro aspecto relacionado con la problemática del sector, tiene que ver con las inversiones que se requieren, para que se convierta en un sector verdaderamente competitivo. Colombia tradicionalmente se ha caracterizado por un amplio rezago en materia del transporte, entre otras razones, y a diferencia de otros países, por la escasa participación de los inversionistas privados.

De acuerdo con la información del Consejo Privado de Competitividad, representada en la Figura 1, desde el año 2002, en general se evidencian unos bajos niveles de inversión en infraestructura del transporte. Colombia se caracteriza por unos muy altos costos de logística, una infraestructura vial muy deficiente y un parque automotor obsoleto. El país requiere de una considerable modernización de su infraestructura vial y de sus niveles de operatividad, con el fin de responder a los nuevos tratados de libre comercio con los cuales recientemente se ha comprometido, y de poder responder adecuadamente a los nuevos retos de la globalización (Bernal, 2012).

Sin embargo, en el período 2010–2013, la inversión se incrementó en 13% anual, logrando que en 2013 representara el 2,8% del PIB, de los cuales el 2,1% correspondió a inversión pública, y el 0,7% a inversión privada.

Figura 1. Inversión en infraestructura del transporte como porcentaje del PIB



Fuente: Consejo Privado de la Competitividad

Adicional a los indicadores presentados del Banco Mundial y del Foro Económico Mundial, que mostraban el rezago de Colombia en materia de infraestructura y competitividad, también se puede adicionar que en el informe global anual sobre competitividad 2012–2013, del Foro Económico Mundial, respecto a la calidad en carreteras, Colombia pasó del puesto ciento ocho al ciento veintiséis (entre ciento cuarenta y cuatro países). Es difícil entender que en materia vial por ejemplo, Colombia esté en condiciones más críticas que Bolivia y Perú; en infraestructura portuaria pasó del puesto ciento nueve al ciento veinticinco; en transporte férreo retrocedió del puesto noventa y nueve al ciento nueve, (Dinero, 2012).

Santiago Montenegro (2012), considera que las estadísticas anteriores, son un reflejo del antiguo y tradicional esquema de contratación liderado por los gobiernos anteriores, los cuales no habían exigido inversiones y participación de las fuentes privadas.

Este modelo de contratación, que es otra manifestación de la problemática del sector transportador de carga terrestre, se caracterizaba por los siguientes hechos:

- Anticipos de dineros del Estado a los concesionarios, los cuales facilitan la desviación de recursos y los procesos de corrupción.
- Renegociación de los contratos con los concesionarios una vez los proyectos ya están en marcha, lo cual estimula las licitaciones a costos inferiores a los reales y la extensión de sus vigencias.
- Falta de una adecuada planeación y de estudios previos a las licitaciones, lo cual no permite la cuantificación precisa de los costos y de la estimación de los riesgos asociados a los proyectos.
- Falta de una mayor estructuración y liderazgo de la institución oficial encargada del análisis de los proyectos del sector transporte.

Las deficiencias en materia de infraestructura vial están ratificadas por las mismas asociaciones gremiales, tales como la Federación Colombiana de Transportadores de Carga por Carretera (Colfecar), la cual señala que la infraestructura vial de Colombia es una de las más precarias del mundo. También denuncia carencias en la infraestructura logística, específicamente en rubros como: los puertos secos, las centra-

les de carga, los patios de contenedores, las centrales de transferencia, los parqueaderos para vehículos de carga, etc. Igualmente, también se presenta una escasa cultura logística del encadenamiento, que se manifiesta en actores como: los operadores logísticos, los generadores de carga, las sociedades portuarias, y las concesiones viales (Bernal, 2012).

Otro aspecto de la problemática actual asociado no sólo al transporte de carga por carretera, sino también a las otras modalidades de transporte, es el relativo al proceso de atomización de los diferentes actores que participan en el negocio. Esto no ha permitido la complementariedad que se necesita entre todos ellos, y tampoco responde a las exigencias de internacionalización y transformación reclamadas por los mercados, a esta actividad económica.

En Colombia se presenta una desarticulación entre los diferentes actores del transporte de carga por carretera, cada uno actúa por cuenta propia, y existe muy bajo interés gremial y de asociación entre los diferentes actores de la cadena de transporte. Esta baja asociatividad empresarial no ha permitido la formación de consorcios o de alianzas estratégicas, que podrían lograr importantes economías de escala, y así abordar exitosamente el complejo mundo del transporte y de la logística. Por lo tanto, los niveles de eficiencia y operatividad de los diferentes actores del sistema de transporte, se caracteriza por lo que cada uno pueda hacer por cuenta propia (Gutiérrez, 2013).

El sector también presenta otras debilidades internas como la baja capacidad administrativa de las empresas de transporte, las cuales sólo actúan como simples intermediarios entre los generadores de carga y los propietarios de los camiones. Esta situación genera muchas tensiones especialmente por las tarifas de fletes que son materia de permanentes roces, además de problemáticas tales como: el estado de desregularización del sector, las débiles estructuras administrativas de las empresas, los volúmenes de carga que se transportan, las tarifas de peajes, y las condiciones de las propias vías. Además de la ineficiencia en la prestación de sus servicios, a pesar de mejoras tecnológicas de los vehículos, y de ahorros de combustible (Gutiérrez, 2013).

Los diferentes actores de la cadena productiva del transporte de carga terrestre

Una cadena productiva es una red que integra diferentes procesos de trabajo, y cuyo resultado final será un bien o un servicio; en el caso particular del transporte de carga terrestre, el objetivo a cumplir será el traslado de unos bienes entre diferentes lugares geográficos, bajo unas condiciones de: seguridad, oportunidad, calidad y costo razonable. La cadena productiva en este caso estará compuesta por los siguientes eslabones: los generadores de carga, las empresas transportadoras, los transportistas, las entidades gubernamentales y los destinatarios de las cargas (Ministerio de Transporte de Colombia, 2005).

Los generadores de carga son las personas naturales o jurídicas que generalmente procesan productos terminados, o componentes para el consumo, bien sea interno o externo. Estos generadores de carga entregan las mercancías a las empresas de transporte, y celebran con ellas los respectivos contratos; es decir que son quienes realizan el encargo.

Las empresas transportadoras vienen a ser los intermediarios entre los generadores de carga y los transportistas; en términos legales son quienes disponen de los permisos correspondientes para prestar el servicio público de transporte terrestre de carga concedido por el estado. Estas empresas disponen de los diferentes recursos de tipo: técnico, humano, financiero, material y logístico, para la adecuada prestación del servicio de transporte.

Desde el punto de vista contractual, son las verdaderas responsables del transporte de las mercancías, bien sea directamente o valiéndose de la contratación de terceros vinculados en forma temporal o permanente. Desde el aspecto del recurso humano, deberán estar muy atentos de rubros tales como: la logística, la seguridad, el aseguramiento de las cargas, las comunicaciones, y el almacenamiento de los productos. Desde el punto de vista informático deberán garantizar la generación de informes sobre la ejecución y el control de las diferentes actividades relacionadas con el transporte, la seguridad y la oportunidad de las operaciones (Ministerio de Transporte de Colombia, 2005).

Los transportistas son los propietarios directos de los vehículos con capacidad igual o superior a tres toneladas, o los tenedores de los mis-

mos mediante arrendamientos o contratos de leasing; sus vehículos son autorizados directamente por el Ministerio de Transporte para prestar el servicio público de transporte de carga. Los transportistas son quienes se encargan de realizar el transporte de las mercancías, y están vinculados a las empresas de transporte, mediante contratos permanentes o temporales de los equipos.

Las entidades gubernamentales tienen que ver con aquellas instituciones públicas relacionadas con las tres fases de la operación del transporte de carga por carretera: primero, respecto a la planificación y formulación de políticas de transporte; luego, con relación al seguimiento y control de la operación del transporte propiamente dicho; y finalmente, respecto a otros servicios conexos relacionados con la misma actividad transportadora. Entre las entidades gubernamentales responsables de estas actividades se destacan: el Ministerio de Transportes, la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), el Instituto Nacional de Vías (INVIAS), y la Superintendencia de Puertos y Transporte.

Los destinatarios de la carga son aquellas personas naturales o jurídicas que directamente son receptoras de las mercancías en los lugares de destino; sucede con frecuencia, que una misma persona sea al mismo tiempo remitente y destinataria de los envíos.

A continuación se describirán las diferentes variables que influyen de manera positiva o negativa, en las actividades desarrolladas por los diversos actores de la cadena productiva del transporte terrestre de carga, con base en un estudio realizado por un grupo de investigación de la Universidad del Valle, Colombia (Mosquera y otros, 2008).

El primer actor de la cadena, es decir el generador de carga, presenta las siguientes variables: la normatividad establecida por el Estado, genera actitudes negativas de su parte, ya que consideran dichas normas como obstáculos en su desarrollo empresarial. Una segunda variable es poder asociarse con otros miembros de la cadena productiva del transporte terrestre de carga; para ellos es muy positivo poder realizar alianzas voluntarias con el fin de lograr: reducción de costos, economías de escala en compras y desarrollo de nuevos negocios. Otra variable que consideran relevante, es la relacionada con los procesos de planeación; esto en razón a que les permite mantener un horizonte hacia la cual deben encaminar todos sus esfuerzos, para el logro de altos niveles de

eficiencia y eficacia, los cuales finalmente redundarán en una mayor demanda de servicios de transporte (Mosquera y otros, 2008).

La tecnología es otra variable importante para los generadores de carga, en razón a que éstos demandan cada vez más vehículos con tecnología de punta que permitan un transporte ágil, seguro, y que cumpla todas las normas de higiene y salubridad. Finalmente, la responsabilidad social es otra variable que refleja el nivel de compromiso que los mismos generadores de carga han adquirido con su entorno, bien sea que se trate de su medio más circundante, o de la sociedad a nivel general.

El estudio realizado por el grupo de investigación de la Universidad del Valle, también identifica las siguientes variables que afectan a las empresas transportadoras: la normatividad relacionada con el marco legal en el cual ellas operan; las empresas consideran que dicha normatividad ha tenido un efecto negativo en el desarrollo del sector, caracterizándose por políticas y normas muy inestables.

El deterioro y la obsolescencia del parque automotor, también lo consideran como una variable de tipo negativo, porque dicho parque presenta unas condiciones de deterioro por excesiva vida útil y uso también excesivo; las empresas demandan equipos de última generación, que no han logrado concretarse, por el escaso apoyo financiero a las empresas transportadoras (Mosquera y otros, 2008).

El estado de la infraestructura vial se constituye en otra variable negativa para las empresas de transporte, debido al mal estado de la malla vial nacional, lo cual genera: demoras en las entregas de mercancía, deterioro del equipo automotor, mayores sobrecostos. Otra de las variables de mayor preocupación es el altocosto de los combustibles, debido a que este rubro es el que más incidencia tiene en la canasta del servicio de transporte, al igual que por la inestabilidad de las políticas públicas en esta materia (Mosquera y otros, 2008).

La planeación representa otra variable importante, porque las empresas transportadoras pueden organizar con la debida anticipación, las diferentes actividades que componen el servicio de transporte. También los sistemas de seguridad constituyen otra variable, porque cada vez se dan mayores desarrollos en el campo de la seguridad para el transporte de mercancías; por ejemplo, el seguimiento a los vehículos en carretera a través de equipos de escoltas o los sistemas satelitales GPS.

Como las empresas transportadoras están creciendo, debido a las buenas perspectivas del desarrollo de la infraestructura y de los nuevos tratados comerciales, cada vez más ellas requieren de especialistas que les brinden las herramientas y las técnicas necesarias para ser más eficientes y eficaces en el logro de sus objetivos. Finalmente, la asistencia financiera es otra variable determinante para el crecimiento del sector transportador; es necesario que las empresas adscritas a este sector tengan mayor acceso al crédito y tasas de interés más favorables (Mosquera y otros, 2008).

El Ministerio de Transporte en un estudio sobre la caracterización del transporte en Colombia (2005), también identificó una serie de inconvenientes que se generan entre los diferentes actores de la cadena productiva, los cuales se pueden convertir en situaciones de conflicto. Los inconvenientes específicos de los generadores de carga con las compañías de transporte son los siguientes: contratar con compañías de transporte no habilitadas formalmente, no pagar el servicio oportunamente, no entregar debidamente embaladas y rotuladas las mercancías, no anexar la debida documentación exigida por las autoridades, suscribir contratos con el propietario del vehículo y no con la empresa transportadora (Ministerio de Transportes de Colombia, 2005).

El estudio del Ministerio de Transporte, sobre la caracterización del transporte en Colombia, también identificó a las compañías de transporte como generadoras de las siguientes carencias: no disponer de la infraestructura logística y administrativa para cumplir las condiciones de tiempo y de servicio pactadas; no existir un seguimiento o acompañamiento a la operación de transporte; no contar con personal suficientemente cualificado para el manejo y transporte de algunos tipos de mercancía especializada; no contar con el número de vehículos necesarios, y en las condiciones requeridas para cumplir con los contratos (Ministerio del Transporte de Colombia, 2005).

Con relación a los conductores y/o propietarios de los vehículos, suelen ocurrir los siguientes inconvenientes: no realizar el debido mantenimiento preventivo de sus vehículos, acudir a certificaciones falsificadas; inadecuado manejo de los productos transportados, traslado de mercancía especializada en equipos que no cumplen las condiciones mínimas, no afiliar sus vehículos a empresas debidamente legalizadas,

no responder por faltantes de mercancía o incumplimiento de los tiempos pactados, y aceptar pagos por debajo de las tarifas establecidas, (Ministerio del Transporte de Colombia, 2005).

Políticas y normatividad estatal respecto a infraestructura y transporte de carga

Tradicionalmente en Colombia siempre había existido la figura de la obra pública en los contratos de concesión, la cual no implicaba compromisos de recursos para el sector privado, sino exclusivamente para el Estado. Esta figura ha facilitado la manipulación o el mal uso de recursos, ya que la obra pública permite la entrega de anticipos, los cuales se han prestado para conocidos casos de corrupción, respecto a la disposición de los dineros públicos (Montenegro, 2012).

La ley de asociaciones público-privadas (Ley 1508 de 2012) y su reglamentación (Decreto 1467 de 2012), introdujeron mejoras en el régimen de contratación, se prohibieron los anticipos a los proveedores, y se evitó que los precios de sus ofertas fueran a precios extremadamente bajos, buscando acceder a posibles renegociaciones y adiciones presupuestales (ANIF, 2014). Estas dos normas otorgaron un novedoso marco normativo para estimular el aporte y la inversión privada a los grandes proyectos de infraestructura. A partir de la Ley, los nuevos inversionistas privados no sólo traerán sus conocimientos y experiencias, sino que también deberán aportar los recursos para apalancar el desarrollo de las obras de infraestructura (Traverso, 2012).

De esta manera, los gobiernos podrán liberar recursos para destinarlos a otros frentes como la salud y la educación, y simultáneamente será una forma de controlar los malos manejos de anticipos por parte de los contratistas, al igual que las renegociaciones y las ampliaciones de plazos. La ley también contempla un nuevo modelo de concesiones denominado “Cuarta Generación”, mediante el cual primero el concesionario construye y luego se le paga; asimismo, las adiciones presupuestales no podrán superar el 20% de los trabajos (Dinero, 2012).

Otro cambio importante en materia de normatividad de la infraestructura, fue la creación de la entidad oficial denominada: Agencia Nacional de Infraestructura (ANI) en noviembre del 2011, la cual re-

emplazó al antiguo Instituto Nacional de Concesiones (INCO); la ANI tiene por objeto: planear, estructurar, contratar y administrar proyectos de concesiones, para el diseño, la construcción, el mantenimiento y la explotación de la infraestructura pública de transporte, buscando el apalancamiento de los mismos a través de recursos privados (Bernal, 2012).

Dicha entidad cuenta con un ambicioso programa de más de treinta concesiones, siendo una de sus tareas más importantes la estructuración de las mismas, de tal forma que exista una distribución equitativa del riesgo entre el sector público y el sector privado; se pretende entonces, contar con inversionistas privados que tengan el suficiente músculo financiero para sacar adelante estos grandes proyectos de infraestructura (Traverso, 2012).

Durante el actual gobierno se han implementado otras mejoras normativas importantes tales como: la nueva ley de Infraestructura (Ley 1682 de 2013), que contempla la expropiación por vía administrativa y traslado de redes de servicios públicos; la reglamentación de las licencias ambientales (Decreto 2041 de 2014), que busca regular y agilizar intercambios de información entre la ANLA y sus solicitantes; al igual que las políticas de maduración y estructuración exigidas a los nuevos proyectos, exigiendo estudios de factibilidad previos a la licitación. Otros cambios novedosos han sido: el fortalecimiento institucional de la Infraestructura, a través de la creación del Viceministerio de la Infraestructura (Decreto 087-088 de 2011), y la creación de la Financiera de Desarrollo Nacional (Decreto 4174 del 2011) (ANIF, 2014).

El gobierno actual inició en el año 2012 una nueva política de modernización del transporte de carga en el país, mediante la implementación del Sistema de Información de Costos Eficientes (SICE); igualmente el gobierno anunció la intención de invertir quinientos millones de dólares, en la renovación de la flota de carga. Fue presentada una nueva metodología de trabajo conjunto entre el Ministerio de Transporte y las empresas del sector transportador, con el objeto de desarrollar el llamado Observatorio Nacional de Logística de Carga.

También se han promulgado algunos decretos del gobierno, con el fin de desarrollar la infraestructura nacional. Por ejemplo en septiembre de 2011 se expidió el Decreto 3573 mediante el cual se creó la

Agencia Nacional de Licencias Ambientales (ANLA), cuyo objeto es el estudio y la aprobación de licencias y trámites ambientales de megaproyectos (Bernal, 2012).

En síntesis, en Colombia se vienen mejorando las condiciones relativas al marco jurídico y de normatividad, y por lo tanto se abren grandes posibilidades para un auge del sector transportador, acorde con los nuevos retos económicos del país, principalmente de carácter internacional. Desafortunadamente la implementación de estas mejoras ha sido muy lenta.

Sin embargo, un obstáculo normativo al desarrollo de la infraestructura, radica en las trabas derivadas de los trámites de las consultas previas con las comunidades. En este sentido la Corte Constitucional, ha definido que las consultas previas con los llamados grupos étnicos, constituyen un derecho fundamental de dichas minorías, de acuerdo con el Convenio 169 con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y el artículo 330 de la Constitución nacional (ANIF, 2014).

Pero, estas consultas a los grupos étnicos están siendo mal interpretadas, y se están extralimitando en dos sentidos: primero, pensar que consultar equivale a negociar con dichas etnias, y en segundo término, se está interpretando que las consultas no sólo incluyen los aspectos de protección ambiental y cultural, sino que también cubren toda la actividad económica. Para corregir estas desviaciones, se requerirá de la expedición de una nueva ley estatutaria, o reformar el artículo 330 de la Constitución de 1991 (ANIF, 2014).

Inversión nacional y extranjera en infraestructura y en el sector transportador

Existe un amplio consenso nacional acerca del atraso y las carencias de Colombia en materia de infraestructura. Lo anterior se puede evidenciar por ejemplo, al observar las cifras históricas del Foro Económico Mundial: en el año 2010 Colombia ocupaba el puesto noventa y siete entre ciento treinta y nueve países, respecto a la calidad de la infraestructura relativa al sector transporte. En 2013 el país ocupó la posición ciento diecisiete entre ciento cuarenta y ocho países con relación a ese mismo rubro. Con base en las cifras del mismo Foro Económico Mundial, en 2010, Colombia ocupaba el puesto ciento ocho entre

ciento treinta y nueve países, respecto a la calidad de sus carreteras; en 2013 el país bajó al puesto ciento treinta entre ciento cuarenta y ocho países (Ministerio de Transporte, 2015).

Antecedentes históricos de la inversión en infraestructura vial en Colombia

El desarrollo de los proyectos viales en Colombia, se enmarca dentro de cuatro generaciones de concesiones viales, cuya normatividad y lineamientos se inician a partir de los años ochenta. Efectivamente, a través del Decreto 222 de 1983, se empieza a otorgar a particulares la posibilidad de participar en contratos de obras públicas, a través del mecanismo de concesión. Mediante el documento CONPES 2597 de 1992 y las leyes 80 y 105 del mismo año, se establecieron las políticas y lineamientos generales para los proyectos viales de primera generación, los cuales incluyeron once contratos viales enfocados principalmente a rehabilitación y ampliación de calzadas (CONPES 3760, 2013).

En 1995 se expide el CONPES 2775, el cual fue la base de las concesiones viales de segunda generación, y se fijan políticas respecto a: aspectos financieros, esquemas de responsabilidad y manejo de riesgos. Aquí se intervinieron cuatrocientos setenta kilómetros de vías, orientadas a la construcción de nuevos tramos, y la rehabilitación de otros ya existentes.

Mediante los CONPES 3045 de 1998 y el 3413 de 2006, se identificaron los proyectos viales que hicieron parte de la tercera generación de concesiones, y se hicieron ajustes normativos, especialmente orientados a las prórrogas y adiciones a los contratos. En este programa se incluyeron tres mil quinientos cincuenta y siete kilómetros, destacándose el proyecto de la Ruta del Sol, donde se incluyeron nuevas variables estructurales en temas de asignación de riesgos y criterios de adjudicación de contratos. Las concesiones viales de cuarta generación (a las cuales nos referiremos en el próximo apartado) están inspiradas en el Plan Nacional de Desarrollo 2010–2014, y sus leyes y decretos fueron expedidos a partir de 2012 (CONPES 3760, 2013).

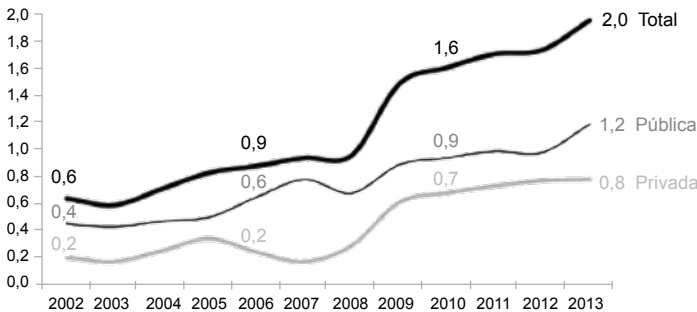
Lamentablemente, el desarrollo de las tres primeras generaciones de proyectos viales en Colombia, no lograron implementar la infraestruc-

tura que el país requería para ser de verdad competitivo, como se demostrará a continuación. Colombia durante la última década, ha realizado inversiones en infraestructura que sólo representan 3,2% del PIB, sustancialmente muy por debajo de las recomendaciones de entidades multilaterales como el BID y el Banco Mundial, que sugieren inversiones equivalentes al 6% del PIB. Este retraso en infraestructura, tiene su origen en diversos problemas de orden fiscal, ambiental, jurídico, político, etc. Siendo el sector del transporte uno de los más perjudicados (ANIF, 2014).

A continuación se presenta la figura 2 que ilustra la inversión pública y privada entre los años 2002 y 2013; durante el primer período 2002–2008, se observa que el nivel de inversiones en infraestructura de transporte se mantuvo por debajo del 1% del PIB anual, para el segundo período 2009–2013 las inversiones alcanzaron cifras cercanas al 2% del PIB por año. Para lograr un verdadero dinamismo en este sector económico, se requiere que las inversiones en infraestructura logren niveles del 3% del PIB anual.

Siguiendo la figura 2, durante la última década la inversión pública pasó del 0,6% del PIB, al 1,2% del PIB; mientras que la inversión privada se ha multiplicado por cuatro, al pasar del 0,2% del PIB, al 0,8% del PIB (ANIF, 2014).

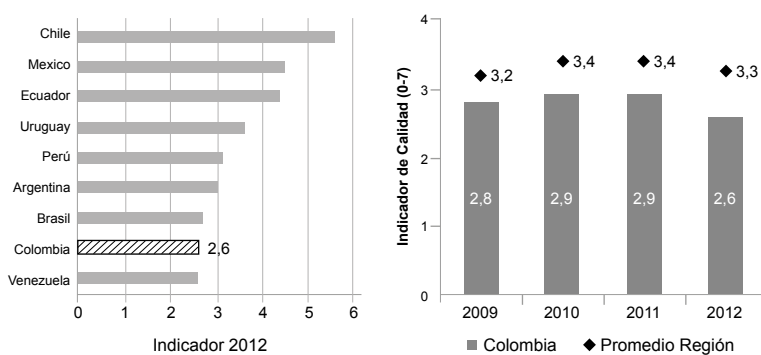
**Gráfico 1.2 Oferta inicial de precio por año en los Estados Unidos
(1980 – 2010)**



Fuente: Cálculos de ANIF

Otra evidencia que nos ilustra sobre el atraso histórico de Colombia en materia de infraestructura vial, lo podemos observar en el Reporte de Competitividad del Foro Económico Mundial 2012–2013 (ver figura 3). Efectivamente, se observa que para el período 2009–2012, mientras los países de la región tenían un índice de calidad de 3,33, Colombia para ese mismo período, sólo obtuvo un índice de 2,8.

Figura 3. Calidad de infraestructura vial en Colombia



1: Extremadamente Subdesarrollada; 7: Extensiva y eficiente de acuerdo con estándares internacionales

Fuente: Reporte de Competitividad del Foro Económico Mundial

Perspectivas de inversión y financiación en infraestructura del transporte y en el subsector carretero

Respecto a las perspectivas del sector transporte, un primer avance del gobierno nacional consistió en presentar un nuevo Plan Estratégico en el año 2012, el cual incluía las cifras en materia de infraestructura. Este plan contemplaba inversiones por más de cincuenta y cinco billones de pesos en el sector transporte de cualquier clase, a través de iniciativas privadas y de las nuevas figuras de las Asociaciones Público Privadas, las cuales generarían más de trescientos mil empleos (ANI, s.f.).

Mediante este plan estratégico el gobierno nacional pretende adelantar grandes proyectos en carreteras, ferrocarriles y en puertos; su

objetivo es pasar de una inversión actual equivalente al 1% del PIB, a un 3% del PIB. Pero más allá de factibles cambios cuantitativos, actualmente se están implementando renovaciones significativas en lo institucional y en la normatividad (Dinero, 2012).

En el subsector de carreteras se tendrán alrededor de cuarenta nuevas concesiones viales a para el país, con inversiones por cuarenta y ocho billones, y una generación de más de ciento ochenta mil empleos directos; serán financiados entre el Estado y el sector privado, con un impacto en el PIB de 1,5% durante los años de construcción (ANI, s.f.).

Un aspecto importante para la economía del país, serán los nuevos recursos que se inyectarán para modernizar la infraestructura nacional, tanto a través de inversión nacional como de inversión extranjera, lo cual redundará directamente en mayores niveles de empleo y en el crecimiento económico. Estas nuevas inversiones serán canalizadas a través del llamado Programa de Concesiones Viales de Cuarta Generación (4G).

Según Luis Fernando Andrade (Director de la Agencia Nacional de Infraestructura – ANI), este modelo de las 4G, “constituye el programa de obras más importante en la historia del país, que sin duda llevará a Colombia a mejorar su competitividad y su prosperidad” (ANI, 2012).

Este programa está orientado a consolidar la red vial nacional, apoyado en novedosas herramientas, de las cuales las más destacadas son las llamadas asociaciones público privadas, que permitirán optimizar el uso de recursos del sector público y canalizar eficientemente las inversiones del sector privado (ANI, s.f.).

La financiación de las concesiones viales 4G se realizará en la siguiente forma: se tendrá una primera fase de construcción, en la cual los principales actores financiadores serán: La banca local, aportando un 30% del total de la financiación privada; la banca externa, que contribuirá con un 26% del total del financiamiento; el equity de los concesionarios, con aportes de un 20% del total; los fondos de capital privado, con un 14%, que buscarán atraer a los inversionistas institucionales; y finalmente las multilaterales-FDN con un 10% del total de la financiación.

En la tabla 7 se resumen las cifras y porcentajes de la financiación de los proyectos viales de cuarta generación (ANIF, 2014).

Tabla 7. Financiamiento concesiones 4G (2014-2022)

			\$ billones	% del Total
Equity		Interno	2,5	5
		Externo	7,5	15
Deuda	Subordinada	FDN-Multilaterales	5,0	10
	Senior	Bancos internos	15,0	30
		Bancos externos	13,0	26
		Fondos de capital	7,0	14
Total			50,0	100

Fuente: Cálculos de ANIF, con base en ANI

La segunda fase de la financiación de las concesiones viales 4G, está destinada para la etapa de operación y mantenimiento de las autopistas; esta fase será financiada a través de los peajes de las concesiones, de los recursos públicos de vigencias futuras, y de la emisión del Bono de Infraestructura (ANIF, 2014).

Con relación a la financiación por parte de las instituciones financieras nacionales, algunas entidades tales como: Corficolombiana (del Grupo Aval), la Banca de Inversión del Grupo Bancolombia y el Grupo Colpatria, han manifestado un marcado interés por destinar recursos para el desarrollo de la infraestructura nacional; también se quieren vincular a este propósito los llamados fondos de pensiones y al mercado de capitales en general.

El grupo empresarial Bancolombia tiene hoy más de seis billones de pesos en cartera, producto de inversiones en infraestructura, y ha apoyado más de treinta proyectos departamentales y nacionales de concesiones viales. Corficolombiana, es hoy el principal concesionario de carreteras en el país, con más de ochocientos cincuenta kilómetros en concesiones, y presentó la más importante propuesta de iniciativa privada vial por dos y medio billones de pesos, en la vía Bogotá Villavicencio.

Con relación a la inversión extranjera, importantes fondos de infraestructura internacional, ya se han establecido en Colombia; tales

como: Ashmore Colombia, Brookfield Colombia y Nexus Capital Partners (Dinero, 2012).

Respecto a la infraestructura vial, tradicionalmente Colombia ha venido invirtiendo sólo un 1% del PIB en los últimos diez años, muy por debajo de las recomendaciones de las entidades multilaterales y los analistas locales. Se avisa que las inversiones en infraestructura vial pasarán de 1,3% del PIB en el período 2010–2013, a niveles del 1,6% del PIB entre el 2014–2016, y del 1,5% del PIB en el período 2017–2019.

Lo anterior implica que probablemente se podrá ejecutar la totalidad del programa de las concesiones viales de cuarta generación, por un monto cercano a los cincuenta billones, y con una inversión en infraestructura de transporte vial del orden del 1,3% del PIB en todo el período 2014–2022, (ANIF, 2014).

Expectativas de las entidades gremiales de la infraestructura y del sector transportador

La Cámara Colombiana de la Infraestructura (CCI), es una institución surgida y consolidada como resultado de la fusión de diversos gremios vinculados a la cadena de valor de la infraestructura colombiana, y de amplio reconocimiento nacional. Esta institución ha denunciado que en Colombia se pagan tarifas de transporte hasta tres veces más altas que los costos de producción. Igualmente ha denunciado la falta de políticas públicas de multimodalismo, y el mal estado de las vías. Afirma, que todo lo anterior, ha contribuido a esos altos costos del transporte de carga (Caicedo Ferrer, 2012).

Este gremio ha destacado, que lo importante no es sólo incrementar el volumen de inversiones en infraestructura, sino también modernizar la arquitectura institucional del sector, con el fin de responder adecuadamente a los nuevos retos. También han priorizado la participación del sector privado, como socio estratégico del Estado (Caicedo Ferrer, 2012).

Considera también muy relevante, poder culminar los actuales contratos de obras públicas y de concesiones cuyas obras aún siguen en marcha, más específicamente aquellos relacionados con los corredores arteriales que conducen a los puertos. Por ejemplo, los proyectos de la

Ruta del Sol, aquellos que pretenden conectar a Bogotá con Buenaventura, y las obras del segundo túnel de la Línea (Bernal, 2012).

Este gremio asimismo sugiere una política agresiva de mantenimiento vial, sustentada en que cada territorio asuma sus propias responsabilidades en la consecución de los presupuestos requeridos para adelantar las obras, y en la utilización de las asociaciones público privadas y las concesiones. Consideran también que en el Plan Nacional de Desarrollo, se debe reglamentar todo lo relacionado con las actuales limitaciones que dificultan el desarrollo de los proyectos de Infraestructura vial; por ejemplo: la adquisición de predios, o los permisos ambientales (Bernal, 2012).

En lo que respecta al sector de carga carretero, una de las instituciones más representativa es la Federación Colombiana de Transportadores de Carga por Carretera (COLFECAR), su presidente Jaime Sorzano afirma que una de las fortalezas del sector transportador en Colombia, es la existencia de un fuerte gremio empresarial, que lo hace destacable en el contexto del mercado andino (Bernal, 2012).

Un incentivo para este sector, es que recibirá un beneficio directo por vía de la desgravación de insumos y componentes de la actividad transportadora, como resultado de los mismos tratados de libre comercio; lo que redundará en unos menores costos en equipos y accesorios. A su vez, los empresarios vienen haciendo importantes inversiones en la renovación del parque automotor, en las instalaciones físicas y en las tecnologías de la comunicación. También es de destacar las mejoras que se han dado en el sector transportador, en aspectos como la utilización de las nuevas tecnologías aplicadas en comunicaciones y en sistemas de localización GPS, lo cual ha permitido una mayor seguridad y eficiencia en los servicios ofrecidos a sus clientes.

Asimismo, COLFECAR viene desarrollando algunas alianzas estratégicas, como la suscrita con el Instituto de Normas técnicas, ICONTEC; la cual le permitió el diseño de la norma técnica colombiana: NTC 5500, muy orientada a mejorar los niveles de seguridad en la prestación del servicio de carga. Otra alianza fue la realizada con la Corporación Calidad, mediante la cual se diseñó el nuevo modelo de Excelencia para la Gestión en el Transporte, y la alianza con la Corporación Andina de Fomento (Bernal, 2012).

Finalmente, COLFECAR viene reclamando de parte del gobierno nacional una política clara respecto a la modernización de los equipos de transporte, específicamente solicita tener unas reglas claras y bien definidas con relación a la matriculación, operación y retiro de vehículos de servicio público; también solicita la puesta en marcha del llamado Observatorio del Transporte, con la activa participación de las autoridades competentes y de los distintos integrantes de la cadena del transporte, con el fin poder optimizar los tiempos logísticos y racionalizar los costos de operación.

Finalmente argumentan, que algunas veces se le atribuye a los transportadores responsabilidades que no les corresponden; por ejemplo: asumir las ineficiencias logísticas de los generadores de carga, los problemas de movilización vial por rezagos en la infraestructura, las dificultades de localización de algunas industrias exportadoras que deberían estar más cerca de los puertos. También sugieren la creación de una comisión reguladora del sector automotriz, la cual sea de carácter independiente y especializada (Bernal, 2012).

Conclusiones

Una primera conclusión tiene que ver con la situación de atraso y rezago que ha caracterizado tradicionalmente al subsector de transporte de carga terrestre; esto se pudo evidenciar en el artículo, al considerar los aspectos macroeconómicos. Por ejemplo, al evaluar el PIB del sector de transporte de carga terrestre vs. El PIB nacional se concluye que la evolución anual del PIB del transporte de carga carretero, tradicionalmente ha estado por debajo del crecimiento del PIB nacional, o lo que es lo mismo, del crecimiento general de la economía nacional.

Lo anterior tiene su origen, entre otros en los siguientes factores: la obsolescencia del parque automotor, la presencia de una muy insuficiente infraestructura vial y una ineficiente prestación del servicio. A pesar de lo anterior, el subsector de transporte carretero siempre ha mantenido una participación mayoritaria de más del 70%, respecto al total de los servicios de transporte.

Los dos últimos gobiernos han sido consientes de que para lograr una verdadera competitividad del país, y alcanzar una participación

real en los mercados internacionales, una estrategia muy válida es lograr desarrollar una inversión creciente en el sector de transporte de carga carretero

Lo anterior también está debidamente soportado en los Planes de Desarrollo tanto del 2010–2014, como del 2014–2018, en los cuales se reconoce el transporte, como una de las locomotoras estratégicas del crecimiento de la economía nacional. Esto por las siguientes razones: el sector transportador es un gran generador de empleo, dinamiza la economía por su encadenamiento con otras actividades, fortalece la competitividad en los mercados internacionales, y favorece una disminución de los precios de venta finales de los productos (por la disminución de los costos de transporte).

La situación de rezago que ha tenido el sector, está documentada en diferentes indicadores internacionales, como los desarrollados por el Foro Económico Mundial y por el Banco Mundial. Por ejemplo en el índice de calidad de carreteras del 2013 Colombia ocupó la posición ciento treinta entre ciento cuarenta y ocho países. En el índice de Competitividad del 2014 de la misma institución, Colombia ocupó el puesto ciento ocho entre ciento cuarenta y cuatro países. En el período 2005–2012, la productividad del sector de transporte de carga carretero, fue inferior al promedio de la productividad nacional.

Otra problemática tradicional de este sector, ha sido la falta de normatividad y regulación del Estado; en el sentido de no tener reglamentados adecuadamente los servicios de transporte de carga por carretera. Esta carencia de normatividad genera conflictos entre los diferentes actores que intervienen en este mercado, y no ha permitido regular su relación comercial. Lo anterior se ve agravado por el origen informal y artesanal que este mercado tiene en Colombia. Desafortunadamente el gobierno ha priorizado la solución de problemas de infraestructura, pero no se ha ocupado mucho de desarrollar políticas que definan la normatividad de esta actividad.

Otra característica ha sido el proceso de atomización de los diferentes actores y participantes en el negocio; no hay complemento entre ellos, hay muy bajo interés gremial y de asociación, lo cual no ha permitido desarrollar alianzas estratégicas y lograr economías de escala.

El sector también se ve afectado por la baja capacidad administrativa de las empresas de transporte, las cuales sólo actúan como intermediarios entre los generadores de carga y los propietarios de los camiones, pero que finalmente no solucionan sus problemas; un buen ejemplo son las permanentes disputas y roces por las tarifas de fletes.

Donde sí se viene dando una evolución importante respecto a la normatividad es en lo relacionado con el desarrollo de la infraestructura. La Ley 1508 del 2012 creó la figura de las asociaciones público-privadas, e introdujo mejoras al régimen de contratación. Por ejemplo las adiciones presupuestales no podrán superar el 20% de los trabajos; los nuevos inversionistas ahora no sólo aportarán conocimientos y experiencia, sino también recursos para apalancar las obras de infraestructura. Esta ley también introdujo el nuevo modelo de concesiones de cuarta generación, en el cual el concesionario construye y luego se le paga, y que según el director de la ANI, ha sido el programa de obras más importante en la historia del país.

Respecto a las perspectivas de inversiones en el sector transporte, existe un plan estratégico del gobierno, el cual contempla inversiones por más de cincuenta y cinco billones de pesos en el sector transporte en general, a través de iniciativas privadas y de las nuevas figuras de las asociaciones público privadas, las cuales generarían más de trescientos mil empleos (ANI, s.f.).

Mediante este plan estratégico el gobierno nacional pretende adelantar grandes proyectos en carreteras, ferrocarriles y en puertos; en el caso concreto del transporte de carga carretero, se tiene el nuevo modelo de las concesiones viales de cuarta generación. Este programa tiene inversiones alrededor de cuarenta y ocho billones de pesos, con más de treinta proyectos, que generarán ciento ochenta mil empleos directos, y que tendrá un impacto en el PIB del orden del 1,5% en la etapa de la construcción de las obras.

En síntesis, si hay recursos disponibles en el sector financiero nacional e internacional, además de los dineros estatales, listos para fortalecer e impulsar el desarrollo de la infraestructura nacional, y para convertir el transporte de carga carretero en un verdadero sector económico líder en el desarrollo nacional.

Referencias

- ANDI - Gerencia de Logística, transporte e infraestructura, (2012). Índice de costos del transporte de carga. Recuperado el 29 de diciembre de 2012, de <http://www.andi.com.co/archivos/file/gerencia%20ILTI/boletines>
- ANI. (2015). *Grandes Proyectos de Infraestructura y Autopistas 4G*. Bogotá.
- ANIF. (2014). *Concesiones de Infraestructura de cuarta generación (4G)*. Bogotá. Anif.
- BERNAL González, M. (2012). *Transporte de carga: una cuantía aún a medio pagar*. En: Revista de Logística-Legis No. 19.
- CAICEDO Arturo, P. (2013). *Análisis del sector de transporte por carretera en la Economía Colombiana: dificultades y retos*. Bogotá: Universidad Nueva Granada.
- CAICEDO Ferrer, M. (2012). *Oportunidad de oro*. En: Revista Dinero: Noviembre de 2012, 12.
- CONPES (Consejo Privado de Competitividad) (2015) *Informe Nacional de Competitividad 2014–2015*. Bogotá.
- FACTOR Dinero, (2012). *Informe Sectorial: Transporte terrestre de carga*. Recuperado el 27 de diciembre de 2012, de <http://www.factorinero.com/de-interes/231-informe-sectorial-transporte-terrestre-decarga>
- GRUPO de Planificación Sectorial, (2010). *Transporte en cifras, Versión 2010*. Recuperado el 7 de enero de 2013, de: http://www.supertransporte.gov.co/super/phocadownload/estadisticas/sector_transporte/1_transporte%20en%20cifras%202010.pdf
- GUTIÉRREZ J. (2013). *Oportunidades de desarrollo de carga para el sector transporte carretero en Colombia*. Medellín: Universidad Autónoma Latinoamericana.
- MINISTERIO DE TRANSPORTE. (2015). *Transporte en cifras – estadísticas 2013*. Bogotá:
- MINISTERIO DE TRANSPORTE DE COLOMBIA, (2005). *Caracterización del transporte en Colombia-Diagnóstico y proyectos de transporte*. Recuperado el 20 de diciembre de 2012, de: <http://www.mintransporte.gov.co/descargar.php?id=455>

- MINISTERIO DE TRANSPORTE DE COLOMBIA, (2011). *Diagnóstico del transporte año 2011*. Recuperado el 4 de enero de 2013, de: <http://www.mintransporte.gov.co/descargar.php?idFile=5608>
- MINISTERIO DE TRANSPORTE DE COLOMBIA, (2012). *Documentos base para la discusión en las mesas de política en acción*. Recuperado el 15 de noviembre de 2012, de: <http://www.mintransporte.gov.co/descargar.php?id=306>
- MONTENEGRO, S. (2012). *Apuesta por el futuro*. En: Revista Dinero: noviembre de 2012, 28.
- MOSQUERA Abadía, H. (2008). *Aprendizaje organizacional de la cadena productiva del transporte de carga por carretera en el Valle del Cauca: Variables de satisfacción del canal de miembros*. Recuperado el 6 de enero de 2013, de: <http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/10893/2175/1/aprendizaje%20organizacional%20de%20la%20cadena%20productiva%20del9.pdf>
- REVISTA Dinero, (2012). *La década de la infraestructura*. Noviembre de 2012, 6, 49.
- REVISTA DINERO.com (22 de marzo de 2012). *Economía colombiana creció en 5.09% en 2011*. Recuperado el 3 de enero de 2013, de [revistadinero.com: http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/economia-colombiana-crecio-59-2011/147123](http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/economia-colombiana-crecio-59-2011/147123)
- TRAVERSO, V. (2012). *Motor del desarrollo*. En: Revista Dinero: Noviembre de 2012, 40.

La medición del valor agregado por la actividad de auditoría interna

Luisa María Morell González²³,
Lázaro J. Blanco Encinosa²⁴, Roberto Díaz Pérez²⁵

Cuba

Resumen

Una de las aseveraciones más importantes sobre la Auditoría Interna moderna es la referida a la posibilidad que tiene de “agregar valor”. La definición, las formas y la medición del valor agregado por esta actividad, constituyen aspectos ampliamente debatidos, a partir de su incorporación como nuevo paradigma. En consecuencia con ello, el objetivo del presente trabajo es mostrar los resultados de la revisión bibliográfica realizada sobre la temática y de reflexiones al respecto para la elaboración de un sistema de indicadores como elementos de dirección, para evaluar la gestión y facilitar la medición del valor agregado por la actividad. El sistema de indicadores forma parte del subsistema de apoyo “control”, del Sistema de Gestión para la Auditoría Interna (SGAI), que se ha diseñado por la autora principal, durante sus investigaciones para acceder al grado científico de Doctora en Ciencias Contables y Financieras.

Palabras clave: agregar valor, control, sistema de gestión

Abstract

One of the most important statement about modern Internal Audit refers to the possibility of adding value. The definition, types and measurement of added value of this activity, form widely debated aspects, starting from their

²³ Profesora Universidad Agraria de La Habana (Cuba). Email: luisa_maria@unah.edu.cu

²⁴ Profesor Universidad de La Habana (Cuba). Email: lazaroj@ceted.uh.cu

²⁵ Profesor Universidad Agraria de La Habana (Cuba). Email: robertod.perez@contraloria.cu

Recibido: 12/01/2015 - Versión final aceptada: 22/05/2015

addition as a new paradigm. As a consequence of this, the purpose of this paper is to show the results of the bibliographical review that has been made upon the topic and reflexions toward it in order to make an system of indicators such as leading elements to evaluate management and facilitate the measurement of each activity's added value. The system of indicators are part of the subsystem of support "control", of the Management System for Internal Audit, which has been designed by this paper's main author during her research to achieve her scientific doctorate in Accounting and Financial Sciences.

Key words: Add value, control, management system

Introducción

La auditoría interna juega un rol determinante en el logro de los objetivos empresariales, por lo que es considerada en la actualidad una actividad estratégica en las organizaciones. En el contexto internacional, liderada por el Instituto Internacional de Auditoría Interna (IIA, por sus siglas en inglés), el concepto y el marco normativo para su práctica, han evolucionado incesantemente hasta nuestros días. Dentro de sus características actuales, la filosofía dominante de la actividad es la agregación de valor, tal como se define a continuación:

En términos modernos la Auditoría Interna se concibe como una actividad independiente y objetiva de aseguramiento y consulta, concebida para añadir valor y mejorar las operaciones de una organización. Ayuda a la organización a cumplir sus objetivos aportando un enfoque sistemático y disciplinado para evaluar y mejorar la efectividad de los procesos de gestión de riesgos, control y gobierno (Hevia, 1999. p.8; Faleato, 2006. p.82; IIA, 2008a. p.55).

Esta doctrina proyecta a la auditoría interna hacia una actividad proactiva y enfocada al cliente o usuario, que reenfoca a la profesión y expande sus horizontes hacia la mejora de la efectividad y eficiencia de los procesos de dirección, control interno, gestión de riesgos y gobierno corporativo.

En Cuba, esta actividad también ha transitado, a través de los años, por distintos planteamientos conceptuales y legales, marcando una

pauta elemental la emisión en el año 2004 de la Resolución 100 del extinto Ministerio de Auditoría y Control (MAC), con las “Normas de Auditoría Interna” y las “Regulaciones sobre la actividad”. Por primera vez se admitió en el país que:

(...) la auditoría interna debe funcionar como una actividad concebida para agregar valor y mejorar las operaciones de una organización, así como contribuir al cumplimiento de sus objetivos y metas; aportando un enfoque sistemático y disciplinado para evaluar y mejorar la eficacia de los procesos de gestión de riesgos, control y dirección (MAC, 2004. p. 1190).

Además, el referido documento expresa que hoy se espera que la auditoría interna brinde, no sólo los servicios asociados a la auditoría propiamente dicha, sino también los de consultoría; pues constituye, cada vez más, una actividad que contribuye al cumplimiento de los objetivos y metas de la organización (MAC, 2004).

Con este cambio, la actividad comenzó a regirse teóricamente desde un nuevo enfoque. Esta filosofía constituyó el establecimiento de un nuevo paradigma, más abarcador y ambicioso. En el año 2007, el propio ministerio modificó esta normativa con la emisión de la Resolución 350 que derogó la anterior, añadiendo que la auditoría interna debe contribuir a prevenir y detectar las indisciplinas, ilegalidades y manifestaciones de corrupción que pudieran afectar el control de los recursos materiales, humanos y financieros (MAC, 2007).

Es notable y paradójico que se eliminaran los servicios de consultoría, antes aprobados en la Resolución 100, a pesar de ser reconocida internacionalmente como una práctica dirigida a añadir valor y a mejorar los procesos de dirección, gestión de riesgos y control; sin que el auditor asuma responsabilidades de gestión, pudiendo ser por ejemplo, el consejo, el asesoramiento, la facilitación y la formación (IIA, 2004; 2008a; 2012; Hernández et al., 2011).

Posteriormente, en el año 2009 la necesidad de una legislación que perfeccionara la organización y funcionamiento del control y preservación de las finanzas y los bienes patrimoniales del Estado cubano, con la debida jerarquización y autoridad; condicionaron la aprobación

de la Ley 107 que creó la Contraloría General de la República de Cuba (CGRC) (Asamblea Nacional del Poder Popular, 2009).

En el Reglamento de esta Ley, se conceptualiza la auditoría interna y se destaca como finalidad la evaluación de los objetivos del control interno y la contribución a la prevención y detección de indisciplinas, ilegalidades y manifestaciones de corrupción administrativa.

Es notable que continúa vigente el paradigma que se estableció anteriormente, al reafirmarse como una decisión estatal en el Reglamento de la Ley 107 que la auditoría interna en Cuba (...) “funciona como una actividad concebida para agregar valor y mejorar las operaciones de una organización” (Consejo de Estado, 2010 p.166). Es otra paradoja legislativa.

Es aceptado en el mundo como verdad indiscutible, que una de las funciones más importantes de la auditoría interna moderna es la posibilidad de agregar valor y mejorar las operaciones de la organización. El tradicional auditor, detector de fraudes y errores, asume funciones más importantes, como consultor interno de la gestión en la organización. Consecuentemente, la definición, las formas y la medición del valor agregado por esta actividad, son aspectos que se colocan en primera línea teórica y práctica y requieren un análisis especial y novedoso.

Precisamente este trabajo aborda esa problemática, siendo su objetivo mostrar los resultados de la revisión bibliográfica sobre la temática y de reflexiones realizadas al respecto, elementos conducentes a la elaboración de un sistema de indicadores como elementos de dirección, para evaluar la gestión y facilitar la medición del valor agregado por la actividad. La propuesta forma parte del subsistema de apoyo “control”, del Sistema de Gestión para la Auditoría Interna (SGAI), que se ha diseñado por la autora e incluido en su memoria escrita para la obtención del grado científico de Doctora en Ciencias Contables y Financieras.

Metodología

Se utilizaron métodos teóricos como el histórico-lógico para conocer la evolución y desarrollo de la auditoría interna y su marco normativo, tanto en el ámbito internacional como en el contexto cubano. Por su parte el análisis y síntesis e inducción-deducción en el estudio teórico de los elementos conceptuales relacionados con la definición de agregar

valor, las formas y la medición del valor agregado por la actividad de auditoría interna; así como el tránsito de lo abstracto a lo concreto al analizar estos elementos, de modo sucesivo, para obtener un conocimiento completo y concreto.

El método sistémico estructural funcional se utilizó para determinar la lógica o sucesión de procedimientos en la construcción del conocimiento de manera coherente y rigurosa, en consecuencia, con la teoría general de sistemas; por tanto, en la determinación de los elementos estructurales del sistema de gestión propuesto.

Resultados

La agregación de valor por la actividad de auditoría interna

El ambiente competitivo de los negocios, caracterizado por continuos cambios y una creciente competencia, ha impuesto grandes desafíos a las gerencias y por ende a las organizaciones. En ese entorno, para los diferentes grupos de interés la creación de valor ha constituido un imperativo. Se define como: “cualquier actividad o proceso que incrementa los derechos de un accionista sobre los recursos de una organización, después de que todas las demandas sobre los recursos de una organización por otros stakeholders han sido cumplidas” (Birkett, 1998).

Sin dudas, las organizaciones están tratando de redefinirse para poder adecuarse al nuevo mandato de los tiempos y de la economía global. El IIA, considerada una organización de vanguardia, en consecuencia con ello, ha reconceptualizado a la auditoría interna, estableciendo una filosofía conducente a un nuevo paradigma. Ésta plantea una recomendación vital: “agregar valor”. Ese es el nuevo paradigma y con ello fue necesario crear una normativa que redefiniera al auditor y los criterios con los cuales debe realizar su trabajo dentro de un nuevo contexto más exigente. A tales efectos, el Instituto ajustó las normas, las cuales se someten a un proceso de revisión cada cuatro años, con un extenso proceso de consulta y debate que incluye la solicitud de comentarios en todo el mundo, antes de su nueva emisión definitiva.

En el glosario incluido en las normas internacionales de auditoría interna, en la definición de Añadir/Agregar Valor, el IIA promulgó que:

Las organizaciones existen para crear valor o beneficio para sus propietarios, demás partes interesadas, y clientes. Este concepto les otorga propósito a su existencia. El valor se genera por su desarrollo de productos y servicios y su uso de recursos para promover aquellos productos y servicios. En el proceso de recoger información para comprender y evaluar el riesgo, los auditores internos desarrollan análisis significativos de las operaciones y oportunidades de mejora que pueden ser extremadamente beneficiosos para sus organizaciones. Esta valiosa información puede darse en forma de consulta, asesoramiento, comunicaciones escritas, o mediante otros productos los cuales deben ser adecuadamente comunicados al personal de dirección u operativo apropiado (IIA, 2004. p.17).

En tal sentido Brewer y Friedberg plantean que para analizar el concepto de creación de valor, lo primero que uno debe preguntarse es quién se beneficia. Aunque una corriente filosófica de negocios actual hace referencia a una cadena de valor que termina con los beneficios que recibe el cliente, sin embargo, este es solo uno de los beneficiarios; se deben considerar también: los accionistas, los empleados, los sindicatos, las comunidades, los vendedores, los clientes y otros grupos de interés. Cada uno de estos beneficiarios tiene diferentes exigencias y el departamento de auditoría interna debe de constituirse en un agente de cambio efectivo para la compañía, con tal de satisfacer esas exigencias (Brewer y Friedberg, s.a).

Posteriormente, en la actualización realizada a las Normas, el IIA puntualizó sobre el término añadir/agregar valor que: “El valor se genera mediante la mejora de oportunidades para alcanzar los objetivos de la organización, la identificación de mejoras operativas, y/o la reducción de la exposición al riesgo, tanto con servicios de aseguramiento como de consultoría” (IIA, 2008a. p.20).

Finalmente, en la normativa que se encuentra vigente, se apunta en el glosario al definir el añadir/agregar valor que: “La actividad de auditoría interna añade valor a la organización (y sus partes interesadas)

cuando proporciona aseguramiento objetivo y relevante, y contribuye a la eficacia de los procesos de gobierno, gestión de riesgos y control” (IIA, 2012. p.21).

Lo anterior devela que para la organización que nuclea a los auditores internos y promueve su desarrollo, el IIA, como representante de los auditores en el mundo y estimulador de sus mejores prácticas; la definición de lo que representa el agregar valor ha sido objeto de análisis. Es notable que aunque se cuente con una definición formal y actualizada, en la práctica de la actividad cumplir con este mandato constituye aún un área nebulosa y un desafío para muchos auditores internos.

El tema ha sido ampliamente abordado de forma recurrente por varios autores y por el propio Instituto en publicaciones, seminarios y congresos, en aras de lograr la consolidación del nuevo paradigma y de esclarecer y responder a las exigencias que se imponen a la profesión ante la creciente necesidad de que la actividad de Auditoría Interna aporte valor a las organizaciones.

Al referirse al tema, Roth (2004) apunta que el tipo de trabajos o servicios que constituyen prácticas de valor agregado son dependientes de cada situación específica. Lo que agrega mayor valor en una organización, o al menos a un área dentro de esta, puede ser un desperdicio de recursos en otra. Apunta que los factores generales que pueden ayudar a los auditores internos a determinar qué agregará el mayor valor en sus organizaciones son:

Un profundo conocimiento de la organización, incluyendo su cultura, personas claves, y ambiente competitivo. El coraje de innovar en una forma que los participantes no esperen y que ni siquiera pensarán que quisieran. Un amplio conocimiento de aquellas prácticas que la profesión, en general, considera como valor agregado. La creatividad para adaptar las innovaciones a la organización en la manera que rinda sorprendentes resultados y que superen las expectativas de los accionistas y directivos (Roth, 2004).

Por su parte, Sharma destaca varios elementos que de forma general se recomiendan para la creación/agregación de valor por auditoría interna: El plan de auditoría interna debe elaborarse considerando no

sólo los riesgos financieros, sino también los riesgos estratégicos y los operacionales. La utilización de expertos o especialistas en el proceso auditor, cuando se necesita para el tema bajo revisión y realizar la auditoría con enfoque de procesos, permite evaluar en dónde dichos procesos pueden ser mejorados. La participación del auditor como facilitador en el proceso de estimación y control de riesgos, para evaluar la calidad de los sistemas de control diseñados e implementados y de forma conjunta determinar y calibrar el riesgo y los controles de acuerdo a las necesidades del negocio. La utilización de la tecnología actual para incrementar la eficiencia y la calidad de la auditoría y finalmente, la emisión de reportes de la auditoría breves y concretos para asegurar que sean leídos y que se actué conforme a ellos (Sharma, 2005).

Asegura Soriano que entre los retos que debe asumir el auditor para agregar valor se encuentran: conocer la dirección del mundo, los objetivos, las estrategias y los valores del negocio de hoy, actualizar los aspectos vinculados a la profesión y cumplir con los requerimientos técnicos establecidos por ella; usar la tecnología como herramienta de trabajo para mejorar la eficiencia, combatir el fraude, la corrupción, el despilfarro y las malas prácticas, así como integrarse al equipo gerencial como parte de él y ser independiente, pero formando parte del equipo y practicando los valores éticos – morales (Soriano, 2007).

El IIA en su revista *Internal auditor*, expresa al respecto que:

La Auditoría Interna agrega valor a las organizaciones a través de su análisis de riesgo, control y operaciones. El detalle específico de estos procesos involucra: identificar, reconocer y analizar los riesgos operacionales de la industria, del negocio, y los métodos para administrarlos; evaluar los controles para asegurar la eficiencia y efectividad de las operaciones; asegurar el cumplimiento de las directivas de la gerencia; y comunicar los resultados a la gerencia a través de los informes (IIA, 2008 b. p.64).

Por otro lado, Alfaraz estima que la auditoría interna provee una serie de valores adicionales a las organizaciones y los distingue en cuatro vertientes: **estratégico**, cuando logra asegurar que existe verdadera coherencia entre los objetivos fijados y los medios disponibles para alcanzarlos; **productivo**, cuando asegura la capacidad de la empresa para

cumplir en tiempo y forma los compromisos asumidos con los clientes con la mayor economía de recursos posible; **humano**, mediante la capacitación; y **financiero**, al asegurar mediante el monitoreo continuo de los riesgos y los controles la conveniencia o no de decisiones de inversión, expansión y reingeniería (Alfaraz, 2008).

Torres y Campos (2009), enfatizan en la importancia de confeccionar un mapa de riesgos para realizar auditorías específicas, lo que permite focalizar los esfuerzos en los peligros más importantes. Coinciden Bechio et al., (2009), que para agregar valor el plan de auditorías se debe enfocar en las áreas de mayor riesgo, reevaluarse el riesgo de fraude y las áreas con un historial de problemas de control o las de mayor complejidad.

A su vez, Campos (2010), declara entre las formas concretas para agregar valor: el convertirse en un agente de cambio, poniendo más énfasis en ayudar a una entidad a operar efectivamente; focalizarse en los riesgos, definir los relevantes para cubrirlos a través de la auditoría; generar un proceso de mejora continua a través de la implementación de los planes de acción; conducir auditorías preventivas; identificar qué aspectos pueden afectar la efectividad y la eficiencia de la organización, actuando preventivamente y colaborar en tareas especiales y de relevancia como la implementación de controles.

Frett (2011) determina cuatro factores que ayudan a los auditores internos a añadir valor: un profundo conocimiento de su organización, la obtención de retroalimentación de los clientes respondiendo rápidamente a los requerimientos, la adopción de un enfoque de auditoría centrado en riesgos y maximizar el uso de la tecnología para fortalecer la eficiencia, efectividad y calidad (Frett, 2011).

Price Waterhouse Cooper (PwC) realizó un estudio en el año 2013, por noveno año consecutivo, para analizar el estado de la profesión de auditoría interna; se basó en los atributos y comportamientos específicos de las funciones de auditoría interna de alto rendimiento o que aportan más valor a sus organizaciones. Los resultados obtenidos indican que los ocho atributos claves, identificados con anterioridad, que resultan críticos para que la función de auditoría interna sienta unas bases adecuadas sobre las que aportar valor, no sólo continúan conformando la columna vertebral de esta función sino que, de hecho, se

afirma que si se consiguen unos buenos resultados en este sentido, los stakeholders reciben un valor mayor de auditoría interna. Están referidos a:

Promoción de la mejora de la calidad y la innovación, aprovechamiento de la tecnología (automatización, análisis de datos y análisis avanzados), prestación de servicios eficientes en costes, prestación de servicios con un equipo orientado al cliente, compromiso y gestión de la relación con los stakeholders, obtención, formación y/o subcontratación del nivel adecuado de talento para las necesidades de auditoría, alineación del alcance y del plan de auditoría con las expectativas de los stakeholders, concentración en riesgos y cuestiones críticas (PwC, 2013.p.10).

Se pone de manifiesto en el estudio que las funciones de auditoría interna continúan con capacidad de desarrollo para maximizar su impacto, sobre todo en áreas fuera de su ámbito de actuación tradicional como: controles financieros, el fraude y la ética. Se demuestra que lo que menos satisface es la aportación en áreas menos tradicionales como: evaluación de grandes proyectos, lanzamiento de nuevos productos, la gestión de proyectos de inversión y las fusiones y adquisiciones.

Sin duda, lograr que la auditoría interna funcione como creadora de valor es una premisa indispensable para los auditores internos en la actualidad. El análisis realizado devela los pilares fundamentales para asumir lo anterior, traspasando el tradicional umbral de la evaluación de los controles financieros hacia enfoques más proactivos; que incluyen otras aristas distintivas de la actividad, necesarias para asumir el enfoque moderno de la auditoría interna.

La medición del valor agregado por la actividad de auditoría interna

En el mundo actual donde los activos intangibles (como la información y el conocimiento) son las fuentes más importantes de ventaja competitiva, se requiere de herramientas que los describan con base en el conocimiento y las estrategias de creación de valor. No se debe olvidar “que lo que no se puede medir no lo podemos administrar y por ende no es susceptible de mejora” (Bernate, 2004).

Afirma Klus (2010) que uno de los temas que ha suscitado más debate en cuanto a su factibilidad o no, es el poder determinar de forma fehaciente cuál es el valor de la auditoría, es decir el poder cuantificar en términos monetarios los beneficios de contar con una sólida función de auditoría interna. Asegura que muchas veces no se tienen los argumentos para contradecir la afirmación que la gestión de auditoría no aporta valor o bien no aporta el suficiente valor. Por esta razón, es necesario plantear la auditoría no sólo desde un enfoque de riesgo, sino también desarrollar los indicadores que permitan ponderar ese riesgo en términos monetarios.

En tal sentido, plantea Espeche (2010) que la gestión y medición de la auditoría interna puede ser llevada a cabo a través de la utilización de un sistema de indicadores, lo que comúnmente se conoce como “Balanced Scorecard” (BSC) o “tablero de comando”. Afirma que la aplicación del BSC en auditoría interna permitiría avanzar hacia la excelencia en los servicios prestados, así como gestionar, medir y enriquecer esta función en forma continua. Señala que la principal ventaja es que no se limita a una única perspectiva, sino que las considera a todas en forma simultánea (finanzas, clientes, procesos internos y aprendizaje y crecimiento), identificando las relaciones entre ellas, permitiendo establecer una cadena “causa – efecto” que servirá para tomar las iniciativas necesarias en cada nivel.

Se considera válida la elaboración de un sistema de indicadores desde diferentes perspectivas como las señaladas en el BSC, para la medición del valor agregado por la auditoría interna, aunque se admite la adecuación de estas perspectivas, las propuestas por el IIA, presentadas a continuación en el artículo, son una muestra de ello.

Explica Frett (2011) que ante la interrogante de ¿cómo medimos el valor agregado por auditoría interna? el IIA Global realizó un estudio con el objetivo de darle respuesta, cuyo resultado fue presentado en febrero 2011. Este estudio mostró dos informaciones sorprendentes: “La gran cantidad de departamentos que no poseen un sistema formal para medir su éxito o desempeño: 687 = 5,8% y que el sistema de medición usado es simple y fácil de aplicar en la mayoría de los casos”. Señala que la herramienta o modelo de medición del desempeño propuesto, incluye medidas cuantitativas y cualitativas, desarrollado desde cuatro

perspectivas: gerencia/auditados, comité de auditoría, procesos de auditoría interna e innovación y capacidades o actitudes.

Se plantea en el estudio que la efectividad y eficiencia de un departamento de auditoría interna puede medirse a través de considerar:

El nivel de contribución al mejoramiento de los procesos de gestión de riesgos, control y gobierno corporativo; apoyo al logro de los objetivos claves del negocio; evaluación del progreso contra plan de actividad de auditoría, incremento productividad del personal, aumento efectividad proceso auditoría; implementación de un número mayor de planes de acción para mejorar procesos; razonabilidad de la planificación y supervisión del proceso, efectividad en satisfacer las necesidades de partes interesadas en el trabajo de auditoría, resultados de revisiones externas de aseguramiento de calidad y programa de mejoramiento de la calidad del trabajo efectividad en el desarrollo del trabajo y claridad en la comunicación (Frett, 2011).

Los elementos teóricos abordados significan lo que implica el enfoque de “agregar valor” por la actividad de auditoría interna, desde la definición hasta la aplicación del concepto en las labores del auditor interno, así como los aspectos considerados para su medición y cuantificación.

Esto permitió la elaboración de un sistema de indicadores, que como se expresó anteriormente, forma parte del subsistema de apoyo denominado “Control”, del Sistema de Gestión para la Auditoría Interna” (SGAI), que se ha diseñado por la autora, durante sus investigaciones para acceder al grado científico de Doctora en Ciencias Contables y Financieras, conceptualizándose el SGAI como:

Un conjunto integrado por los subsistemas funcionales especializados: **gestión y prevención de riesgos, planificación anual, proceso auditor y seguimientos**, que se encuentran interconectados e interdependientes, mediante una dinámica de interacción directa y recíproca de naturaleza circular, materializados a través de los subsistemas de apoyo: **informático, organizativo, informativo, legal-normativo y el de control**. Su actuación coordinada y sistémica al gestionarse la actividad de Auditoría Interna

por auditores internos adecuadamente preparados y capacitados, propicia que su funcionamiento agregue valor a las organizaciones (Morell, 2015. p.78).

En el SGAI el subsistema de apoyo “control” es de vital importancia para la evaluación de la gestión y la valoración global del resultado asociado al objetivo general establecido en el mismo: “Propiciar que el funcionamiento de la actividad de auditoría interna agregue valor a las organizaciones; al gestionarse por auditores internos adecuadamente preparados y capacitados (Morell, 2015).

El sistema de indicadores constituye la vía para conocer de forma sistemática, eficaz y objetiva la marcha del sistema; la medición periódica posibilita establecer el grado de avance o logro del objetivo y adoptar oportunamente las medidas que garanticen el adecuado funcionamiento del SGAI. Se diseñaron indicadores relativos a la eficacia y eficiencia, mientras que para conocer el impacto real de la gestión, se introducen los de efectividad, a saber:

- Acciones de capacitación para organizar y documentar el proceso de gestión y prevención de riesgos y preparar al personal involucrado.
- Recomendaciones implementadas a partir de la evaluación preliminar del proceso de gestión y prevención de riesgos.
- Riesgos, debilidades o desviaciones relacionadas con el sistema de control interno corregidos a partir de las evaluaciones posteriores en las auditorías internas y seguimientos a los planes de medidas.
- Riesgos significativos identificados para los procesos estratégicos de la organización considerados al elaborar el plan anual de auditoría supervisión y control.
- Auditorías ejecutadas incluidas en el plan anual de auditoría supervisión y control.
- Valor de los presuntos hechos delictivos detectados por auditoría interna.
- Reducción de costos en procesos internos mejorados o corregidos a partir de las recomendaciones realizadas por auditoría interna.
- Valor de los ahorros generados al detectarse un hallazgo por auditoría interna.

- Tiempo utilizado desde el inicio de la auditoría interna hasta la entrega del informe final
- Planes de medidas sometidos a seguimientos.
- Hallazgos detectados por auditorías externas previamente detectados por auditoría interna.
- Evaluaciones satisfactorias en las supervisiones internas realizadas al proceso auditor.
- Evaluaciones satisfactorias en las supervisiones externas realizadas a la actividad de auditoría interna.
- Opiniones satisfactorias de los auditados con los servicios realizados por auditoría interna.
- Opiniones satisfactorias de los directivos con los servicios realizados por auditoría interna.
- Tiempo invertido en entrenamiento y capacitación a los auditores internos.
- Años de experiencia en la actividad de auditoría interna (Morell, 2015).

En el sistema de indicadores, contenido en el SGAI, se exponen los principales indicadores con su función, pero se permite la incorporación de otros, que se definan en la propia dinámica al gestionar la actividad. Los restantes criterios para su uso, deberán establecerse por los usuarios del sistema y podrán ser adaptados a la casuística propia del órgano, organismo o entidad y a los requerimientos del nivel superior, tales como:

- **Niveles de referencia:** la medición se basará en la comparación, para ello se necesita la referencia para cotejar los resultados (histórico, estándar, teórico, el requerido por los usuarios, lo planificado).
- **Formas de presentación:** pueden ser presentados como un índice o razón; una proporción, un coeficiente o un porcentaje.
- **Responsabilidad:** responsable del seguimiento a los resultados del indicador, con respecto a los niveles de referencia determinados, el análisis de los resultados y la adopción de las medidas necesarias.
- **Puntos de lectura:** establece quién organiza las observaciones y define las muestras.

- **Periodicidad:** establece la frecuencia del seguimiento (mensual, trimestral, anual u otras).
- **Información:** los datos obtenidos se mostrarán oportunamente para tomar decisiones rápidas y lograr la realimentación de las actividades.

Conclusiones

Es evidente en el contexto globalizado de hoy que la auditoría constituye uno de los componentes del esquema de aseguramiento de la calidad de la información, en este marco, resulta clave el papel de la auditoría interna como actividad que contribuye a la eficacia de los procesos de control interno, gestión de riesgos y gobierno, constituyendo una condición básica la agregación de valor a las organizaciones.

La revisión bibliográfica realizada sobre la definición de agregar valor, las formas y la medición del valor agregado por la actividad de auditoría interna, muestra los pilares fundamentales para asumir el nuevo paradigma; que sin dudas, continúa siendo un reto y un desafío para cualquier departamento de auditoría interna sin distinción geográfica.

Los referentes consultados permitieron sustentar el diseño de un sistema de indicadores para la auditoría interna, como parte del subsistema de apoyo denominado “**control**”, del Sistema de Gestión para la Auditoría Interna” (SGAI). El sistema de indicadores elaborado desde diferentes perspectivas, constituye una herramienta para conocer de forma sistemática, eficaz y objetiva la marcha del sistema; con su medición periódica se podrá establecer el grado de avance o logro del objetivo: “transformar el funcionamiento de la auditoría interna en una actividad que agrega valor”.

Referencias

- ALFARAZ, E. (2008). *Auditoría: ¿Qué valores aporta a una organización?* Auditoría interna y gobierno corporativo [en línea]. Disponible en: <http://www.ele-ve.com>. [Consulta 20 de enero de 2009].

- BECCHIO, J.; et al. (2009). *El rol de auditoría interna en tiempos difíciles. ¿Cómo puede auditoría interna generar valor a su organización?* 2da ed. Uruguay. PriceWaterHouse and Coopers.
- BERNATE, C. (2004). ¿Cómo diseñar un sistema de información estratégica basado en índices de gestión? [En línea]. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/ger/dissisconges.htm> [Consulta 10 de mayo de 2014].
- BIRKETT, W. (1998). The Management Accountant of the 21. Century, public lecture.
- BREWER, R. y Friedberg, A. (s.a). *El método mediante el cual los auditores internos crean valor* [en línea]. Disponible en: <http://www.cantuflores.com>. [Consulta 7 de abril de 2011].
- CAMPO, R. (2010). *Formas que tiene la auditoría para agregar valor* [en línea]. Disponible en: <http://auditoresinternosasociados.com/valor-agregado.html>. [Consulta 4 de julio de 2011].
- CUBA. Asamblea Nacional del Poder Popular. (2009). *Ley No. 107 De La Contraloría General de la República de Cuba*. La Habana. Gaceta oficial extraordinaria No. 29 de fecha 14 de agosto de 2009.
- CUBA. Consejo de Estado. (2010). *Reglamento de la Ley No. 107*. La Habana. Gaceta oficial extraordinaria No. 32 de fecha 22 de noviembre de 2010, pp. 161- 163.
- CUBA. Ministerio de Auditoría y Control. (2004). *Resolución No. 100*. Normas de Auditoría Interna. Anexo I. Regulaciones sobre la actividad de Auditoría Interna. Anexo II. La Habana. Gaceta oficial ordinaria No. 72 de fecha 21 de diciembre de 2004.
- _____. (2007). *Resolución No. 350*. Normas de Auditoría Interna. Anexo I. Regulaciones para la actividad de Auditoría Interna. Anexo II. La Habana. Gaceta oficial ordinaria No. 3 de fecha 22 de enero de 2008.
- ESPECHE, C. (2010). Balanced scorecard aplicado a la Auditoría Interna. *RAS LATAM*. (2). [En línea]. Disponible en: http://www.bdoargentina.com/downloads/ras/RAS_2.pdf [Consulta 19 de mayo de 2014].
- FALEATO, J. (2006). Auditoría interna: el eslabón del buen gobierno. *Revista Partida Doble*. (180):80-82. España. [En línea]. Disponible en: <http://www.pdfs.wke.es/5/4/7/9/pd0000015479.pdf>. [Consulta 20 de noviembre de 2011]

- FRETT, N. (2011). *Agregando valor a la función de auditoría interna*. Conferencia magistral. XII Congreso regional de auditoría interna y control de gestión. [en línea]. Disponible en: http://www.henrynunezasoc.files.wordpress.com/2011/09/m_nahumfrett.pdf [Consulta 19 de mayo de 2014].
- HERNÁNDEZ, A; (coord.) (2011). *La consultoría de organizaciones cubanas: experiencias y aprendizaje*. La Habana: Editorial Universidad de la Habana.
- HEVIA, E., (1999). Concepto moderno de auditoría interna. *Revista Partida Doble* (139). España.
- INSTITUTO INTERNACIONAL DE AUDITORÍA INTERNA. (2004). *Normas internacionales para el Ejercicio Profesional de la Auditoría Interna*. [En línea]. Disponible en: <http://www.theiia.org>. [Consulta 5 de enero de 2010].
- _____. (2008a). *Normas internacionales para el Ejercicio Profesional de la Auditoría Interna*. [En línea]. Disponible en: <http://www.theiia.org./2009>. [Consulta 3 de marzo de 2009].
- _____. (2008b). Redacción óptima. *Revista El Auditor Interno*. Abril 2008. [En línea]. Disponible en: http://www.theiia.org/translations/Spanish%20Documents/Spanish_Internal_AUDitor_WRITE_SMART_April_2008.pdf. [Consulta 4 de febrero de 2012].
- _____. (2012). *Normas Internacionales para el Ejercicio Profesional de la Auditoría Interna* [En línea]. Disponible en: <http://www.theiia.org./2013>. [Consulta 3 de marzo de 2013].
- KLUS, J.F. (2010). *Es posible medir el valor agregado de la auditoría*. [en línea]. Disponible en: <http://www.auditool.org/index.php?op>. [Consulta 14 de noviembre de 2012].
- MORELL, L. M. (2015). *Sistema de Gestión para la actividad de Auditoría Interna*. Tesis de Doctorado en opción al grado científico de Doctora en Ciencias Contables y Financieras. La Habana. Universidad de La Habana.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS. (2013). *Alcanzando cotas más altas: ¿Listo para emprender el viaje?* Estudio sobre el estado de la profesión de auditoría interna de 2013. [En línea]. Disponible en: <http://www.pwc.es/es/publicaciones/auditoria/assets/informe-estado-profesion-auditoria-interna-2013.pdf> [Consulta 19 de mayo de 2014].

- ROTH, J. (2004). Cómo agregan valor los auditores internos. Instituto de auditores internos de Argentina. *Revista El Auditor Interno*. [En línea]. Disponible en: <http://www.theiia.org>. [Consulta 24 de diciembre de 2011].
- SHARMA, R. (2005). *Creando valor mediante la auditoría interna* [en línea]. Disponible desde: <http://www.cantuflores.com>. [Consulta 4 de noviembre de 2013].
- SORIANO, G. (2007). *Perspectivas y retos de la auditoría interna* [en línea]. Disponible en: <http://www.sarbanes-oxley.com>. [Consulta 7 de abril de 2012].
- TORRES, A. y Campo. R. (2009). Cómo lograr que las auditorías internas aporten mayor eficiencia en las empresas. *Revista Fortuna* [en línea]. Disponible en: <http://www.iaia.org.ar>. [Consulta 4 de julio de 2012].

La educación contable en Cuba: conocimientos, habilidades y valores

Francisco F. Borrás Atiénzar²⁶
Concepción E. Rodríguez Machado²⁷

Cuba

Resumen

La educación contable en Cuba se corresponde con los estándares internacionales. El plan de estudios de la carrera de Contabilidad y Finanzas está armonizado con las mejores prácticas académicas y profesionales de América Latina. El estudiante recibe conocimientos teóricos y técnicos, en correspondencia con el desarrollo científico actual de estas ramas del saber y a la vez desarrolla habilidades y valores humanos que garantizan su desempeño profesional ético y socialmente responsable. En el presente trabajo se hace una caracterización de los estudios contables en Cuba y se muestran los resultados de un estudio empírico sobre el grado de desarrollo de las habilidades y valores en los estudiantes de la Universidad de La Habana.

Palabras clave: Contabilidad, formación contable, planes de estudio, contador público.

Abstract

The professional accounting education Programs in Cuba, although he responds some the requisites of national economy, opposing view international standards are reciprocated. He brushes them opposing view of study of Accounting and Financy they are chorded improve them practical academicians and professionals of Latin America. The student of the elevated railway no solo receives theoretic knowledge and technicians, destiny also develop abili-

²⁶ Profesor Universidad de La Habana (Cuba). Email: fborras@fcf.uh.cu

²⁷ Profesora Universidad de La Habana (Cuba).

Recibido: 05/02/2015 - Versión final aceptada: 03/06/2015

ties and human moral values that they must guarantee his professional ethical and socially responsible performance. The elevated railway In present work no makes an elevated railway itself characterization of relatable studies in Cuba and they evidence the aftermath of empiric study on grade of development of abilities and moral values in the students of the University of Havana.

Key-words: Accounting, professional accounting education accounting programs, curriculums, public accountant.

Introducción

La formación del profesional cubano de las ciencias contables, ha sido una preocupación permanente de la Educación Superior cubana en las últimas décadas. Una evidencia de este esfuerzo ha sido la evolución de los programas de la Carrera de Contabilidad y Finanzas, la cual se estudia en todas las universidades del país.

La educación contable en Cuba se corresponde totalmente con los estándares internacionales. Los contenidos profesionales de los programas han sido diseñados según dos requerimientos esenciales:

- a) Las exigencias de la economía cubana, de tal forma que el registro, análisis y control de los hechos económicos se adapte a las particularidades de las organizaciones cubanas.
- b) Los avances científicos y las experiencias académicas y profesionales internacionales en el campo de las ciencias contables, financieras y administrativas. Los principales paradigmas internacionales que han pautado la educación contable cubana han sido las prácticas académicas de las universidades latinoamericanas.

Los programas para la formación universitaria de contadores cubanos garantizan tanto la actualización de conocimientos como también el desarrollo de habilidades y valores. El diseño curricular de los planes de estudio de Contabilidad y Finanzas tiene una idea rectora: formar un profesional con un alto desempeño, capaz de dar soluciones a los problemas prácticos que se presenten en su campo de actuación. Para ello debe tener conocimientos científicos y técnicos y también haber desarrollado habilidades necesarias para el ejercicio de su profesión.

Por otro lado, el profesional de las ciencias contables debe tener una actuación ética y socialmente responsable, para lo cual es imprescindible que en el proceso de formación desarrolle valores humanos.

El objetivo del presente trabajo es mostrar las particularidades de los programas de educación contable en Cuba. Con este fin, se caracterizan los programas cubanos, enfatizando su alineación con las Normas Internacionales de Educación Contable, y se presentan los resultados de un diagnóstico sobre el desarrollo de habilidades y valores en la formación de los profesionales de las ciencias contables en Cuba, tomando como muestra la Universidad de La Habana.

La formación del profesional de las ciencias contables en Cuba

La formación de profesionales de las ciencias contables en Cuba data de 1927 cuando en la Universidad de La Habana se creó la Escuela Superior de Ciencias Comerciales, constituyendo ésta la primera escuela universitaria cubana. El título universitario que caracterizó la Escuela Cubana de Profesionales de las Ciencias Contables y Financieras fue, desde su surgimiento hasta 1967, el de Contador Público, carrera en la que el país tenía una tradición reconocida internacionalmente, encontrándose los egresados cubanos entre los de mayor prestigio en Latinoamérica.

Es importante señalar que la evolución experimentada por los planes de estudio de esta carrera, guarda relación con las diferentes etapas del desarrollo de la economía cubana. El año 1967 marca un momento de cambio trascendental en la concepción de la formación académica de este profesional en Cuba, lo cual derivó de las condiciones prevalecientes al desaparecer las relaciones monetarias mercantiles entre las empresas estatales en la economía, lo cual condujo al establecimiento de un sistema de registro orientado fundamentalmente al empleo de indicadores físicos. Lo anterior condicionó la subvaloración del papel del contador en Cuba, y con ello la transformación del plan de estudio, variándose inclusive el perfil profesional. Surge así la licenciatura en Control Económico y desaparece la formación de contadores públicos.

En 1975, cambian las condiciones de la economía cubana y se introduce un nuevo modelo de gestión económica denominado “Sistema de Dirección y Planificación de la Economía”. En estas nuevas circunstancias se reconoce la importancia de la contabilidad, el costo y las finanzas como herramientas de dirección económica susceptibles de ser empleadas en la obtención de la eficiencia de la economía. Lo anterior, unido a la creación del Ministerio de Educación Superior, conllevó a la elaboración de nuevos planes y programas de estudios con carácter unificado en todo el país. De esta manera surge la necesidad de formar al profesional de la Contabilidad y las Finanzas, aunque continuó otorgándose por un tiempo el título de Licenciatura en Economía con especialidad en Contabilidad.

En 1977 se inicia una nueva etapa con la implementación de los planes de estudio A, los cuales comprendieron, entre otras, las carreras de Contabilidad y de Finanzas y Créditos. El Plan A se caracterizó por la reincorporación de las asignaturas del perfil profesional del contador con amplitud de tiempo y contenidos. Se instrumentaron los trabajos de diploma como forma de culminación de la carrera y los trabajos de cursos como formas de evaluación final en las asignaturas. Además se comienza la vinculación del estudiante al trabajo profesional por períodos concentrados a lo largo de toda la carrera. Sin embargo, En las asignaturas de contabilidad los programas estuvieron viciados por la caracterización de la práctica del Sistema Nacional de Contabilidad establecido oficialmente en Cuba, el cual no articulaba con la práctica internacional que se iba desarrollando de forma acelerada en el mundo, ni con las normativas y principios generalmente aceptados.

En 1983 se inició el plan de estudios B con nuevos cambios, dando lugar a la Licenciatura en Contabilidad y Finanzas. El Plan B incrementa los fondos de tiempo en las asignaturas del perfil profesional e incorpora los seminarios especiales con el objetivo de lograr la actualización de los estudiantes en los años terminales de la carrera.

En 1999 se introduce el plan de estudios C para esta carrera, caracterizado por la formación de un profesional de las ciencias contables y financieras altamente competitivo en comparación con otros países de América y del resto del mundo. Un profesional con el dominio de los conceptos científico-técnicos, las habilidades y hábitos necesarios para

dar respuesta a las necesidades de nuestra sociedad a las puertas de un nuevo siglo.

Las disciplinas del perfil profesional fueron cuidadosamente proyectadas teniendo en cuenta los requerimientos de conocimientos de otras asignaturas instrumentales o de formación básica, las condiciones en que debía actuar este profesional en nuestra sociedad así como de la proyección del posible escenario del siglo XXI que estaba a las puertas.

El plan de estudios D, vigente desde el 2006, tiene como objetivo formar un egresado que pueda resolver los problemas de la profesión de forma creativa, aplicando las más modernas técnicas y respondiendo a las necesidades de la sociedad cubana a partir del dominio de los avances de la ciencia contemporánea, utilizando métodos que permitan el desarrollo de la investigación científica en el campo profesional. El perfeccionamiento de planes y programas de estudios es una tarea permanente de la Educación Superior Cubana por tanto el nuevo plan de estudios D es el resultado de las experiencias acumuladas a lo largo de estos años, de las insuficiencias detectadas en el Plan C y de los nuevos encargos sociales que a través de los organismos rectores ha recibido la Comisión Nacional de Carrera.

El plan de estudios D da respuesta a la necesidad de fortalecer la formación en el campo profesional vinculado a la sistematización de la información contable y financiera y a la preparación teórica y práctica de los estudiantes en el campo de las finanzas con el objetivo de que puedan enfrentar problemas de la profesión dentro y fuera del país, sin perder de vista el contexto real en que se desenvuelve la economía cubana.

Se fortalece la disciplina práctica preprofesional del contador en su concepción de disciplina integradora del plan de estudios que deberá garantizar el desarrollo de habilidades profesionales de los estudiantes en la práctica de entidades cubanas y además adentrarlos en los problemas vinculados a la investigación científica como forma de contribuir a la solución de los problemas profesionales que enfrenta el país en la actualidad.

En la disciplina contabilidad se mantiene la lógica de la enseñanza lograda en los planes anteriores y se refuerza la actividad vinculada al

desarrollo de habilidades propias del registro de operaciones en las unidades presupuestadas y en la actividad gubernamental.

El Plan de estudios D, vigente en la actualidad, tiene los siguientes aspectos novedosos con respecto a los planes anteriores (Ministerio de Educación Superior, 2006):

- Se introduce la Disciplina Sistemas y Tecnologías de la Información del Contador con un enfoque integrador que dote al estudiante de las herramientas necesarias para enfrentar los nuevos retos en cuanto a preparación que debe tener el profesional.
- Se reducen los fondos de tiempo para todas las disciplinas de tiempo presencial del estudiante en el aula todo lo cual permitirá potenciar el trabajo independiente y creador del estudiante.
- Se introduce una nueva forma para la enseñanza del idioma inglés que permita fortalecer el trabajo independiente del estudiante y la utilización de nuevas tecnologías para el desarrollo de las habilidades
- Se introduce la contabilidad gubernamental como una asignatura.
- Se independiza el Control Interno como asignatura, con los nuevos enfoques internacionales.
- Fortalecimiento de la enseñanza de las técnicas financieras que son aplicadas al sector público y empresarial, sobre la base de las técnicas de avanzada del mundo contemporáneo
- Potenciación del rol directivo del profesional.
- Fortalecimiento del rol de la disciplina integradora como una vía para lograr el desarrollo de habilidades prácticas y de investigación que den respuesta a los problemas profesionales en los diferentes campos de actuación definidos en el modelo del profesional.
- Inclusión de un número de asignaturas electivas y optativas que permiten al estudiante seleccionar y definir el complemento de su formación profesional acorde a sus intereses culturales y profesionales.

Es importante destacar que el plan de estudios D tiene en cuenta las tendencias y experiencias acumuladas en diferentes países latinoamericanos y europeos así como los requisitos mínimos establecidos para la formación de este profesional por la Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría (ALAFEC) y por Naciones Unidas.

Las normas internacionales de formación de contadores (IES)

La Federación Internacional de Contadores (IFAC) tiene como misión fortalecer la profesión contable en todo el mundo, estableciendo normas profesionales de alta calidad, fomentando su cumplimiento, favoreciendo su convergencia internacional, y manifestándose sobre aquellos temas de interés público para los que la experiencia de la profesión sea más relevante. El Consejo de Normas Internacionales de Formación en Contaduría (IAESB), es un Consejo emisor de Normas, perteneciente a la Federación Internacional de Contadores, desarrolla normas y guías sobre los estándares de formación, capacitación, y desarrollo profesional continuo para todos los miembros de la profesión contable. De esta forma el IFAC emite no solamente las NIIF sino también las Normas Internacionales de Formación que se identifican por las siglas IES (International Education Standards).

Las Normas Internacionales de Formación (ocho en total) fueron revisadas por el Consejo en febrero de 2013 y persiguen el fin de establecer referentes generales para la formación de un contador integral. Están elaboradas para contadores profesionales y cuentan con un alto nivel de aceptación en el ámbito internacional, pues ellas no imponen requisitos a los ya establecidos por las autoridades reguladoras de cada país, y son sensibles, a su vez, a las particularidades de cada región y país, en consecuencia con el entorno de la profesión contable, lo que brinda flexibilidad en su aplicación.

Las IES establecen las bases para que el contador posea los conocimientos necesarios para el ejercicio de la profesión, habilidades, ética y valores exigidos para su desempeño en el mundo actual. Estas normas conciben una preparación de los profesionales de la Contabilidad que traspase los límites del registro contable e incorpore conocimientos y habilidades en otros campos del saber: auditoría, finanzas, mercados financieros, economía, administración, negociación, comunicación, entre otros. Se trata de la formación de un profesional de las ciencias contables que satisfaga las expectativas de la práctica en el entorno internacional moderno.

Por todo lo antes expuesto es recomendable que cualquier estudio nacional sobre la formación de contadores, como es el caso del presente trabajo, se base en las IES, ya que establecen los elementos esenciales que deben contener los programas, a fin de obtener un reconocimiento, aceptación y homologación internacional. Estas normas no tienen un carácter impositivo, por lo tanto no se contraponen de ninguna forma las normas de cada país. Por su naturaleza descriptiva ayudan a generalizar y socializar las mejores prácticas en la formación de contadores y proporcionan orientaciones, mediante ejemplos ilustrativos, que brindan soluciones a diferentes problemas que se presentan en la práctica educacional.

Las Normas Internacionales de Formación de Contadores son las siguientes (International Federation of Accountants, 2013):

- IES 1- Requisitos de ingreso al programa de formación profesional en contaduría
- IES 2- Competencias técnicas de los programas profesionales de formación en contaduría
- IES 3- Habilidades profesionales
- IES 4- Valores, ética y actitudes profesionales
- IES 5- Requisitos de experiencia práctica
- IES 6- Evaluación de la competencia profesional
- IES 7- Desarrollo profesional continuo
- IES 8- Requisitos de competencia que deben reunir los auditores profesionales

La IES 2 “Competencias técnicas de los programas profesionales de formación en contaduría” norma el contenido de los programas profesionales de formación en contabilidad. Su premisa es que se adquieran conocimientos contables avanzados suficientes para poder actuar como contadores profesionales competentes, para poder actuar en un entorno cada vez más complejo y cambiante.

Dentro de las principales competencias que la IES 2 recomienda que estén incorporados a los programas de formación de contadores se encuentran los siguientes:

- Contabilidad financiera y presentación de Estados Financieros
- Contabilidad de gestión
- Finanzas y gestión financiera
- Impuestos
- Auditoría y aseguramiento
- Gobernanza, gestión de riesgos y control interno
- Leyes y regulaciones de negocios
- Tecnologías de la información
- Negocios y clima organizacional
- Economía
- Gestión empresarial

La IES 3 “Habilidades profesionales” contiene el conjunto de destrezas que necesitan poseer los contadores para tener una formación general. En ella se considera que la combinación de los conocimientos y destrezas (intelectuales, técnicas, personales, impersonales y organizacionales) asegura un desarrollo integral a los contadores profesionales durante el largo tiempo de su carrera, en los entornos complejos y exigentes. Esta norma clasifica las habilidades que necesitan desarrollar los contadores profesionales en cinco grupos:

- Habilidades intelectuales
- Habilidades técnicas y funcionales
- Habilidades personales
- Habilidades interpersonales y de comunicación

La IES 4 “Valores, ética y actitudes profesionales” hace énfasis en que los contadores profesionales posean los valores, ética y actitudes profesionales apropiados para desarrollarse satisfactoriamente en su presente y futuro. También reconoce que la profesión contable en el mundo, funciona en entornos, con diversas culturas y variadas reglamentaciones y estos factores en los que ella se basa se relacionan directamente con la misión de desarrollar y mejorar la profesión global para que proporcione uniformemente servicios de alta calidad en beneficio del interés público.

La sociedad espera mucho de la profesión contable, dado que los contadores tienen un papel importante en la toma de decisiones, por lo que es necesario que tengan un profundo conocimiento de las posibles implicaciones éticas en las decisiones profesionales y gerenciales, pues deben ser conscientes de las presiones en contra de observar y mantener los principios éticos que pueden sufrir, en un proceso de toma de decisiones.

El plan de estudios de la carrera de Contabilidad y finanzas

El objetivo fundamental del profesional de las ciencias contables en Cuba en la actualidad es resolver problemas relacionados con los procesos contables y financieros, en correspondencia con el desarrollo científico actual de estas ramas del saber, de forma creativa, con independencia, aplicando las normas y principios de la ética y la estética de los profesionales de la contabilidad y las finanzas con un alto sentido de responsabilidad y compromiso político y social (Ministerio de Educación Superior, 2006).

El plan de estudios estará encaminado a lograr que los estudiantes cumplan los objetivos específicos siguientes (Ministerio de Educación Superior, 2006):

- a. Alcanzar un conocimiento de la Contabilidad y de las Finanzas que se corresponda con el desarrollo científico actual de estas ramas del saber.
- b. Razonar la esencia de los fenómenos contables y financieros y alcanzando la solidez que les permita la interpretación creativa de los problemas que deban enfrentar.
- c. Aplicar las normas y principios de la ética y la estética de los profesionales de la contabilidad y las finanzas que le permitan la consolidación del sistema de valores.
- d. Utilizar activa y adecuadamente la información especializada de que disponen.

- e. Integrar el sistema de conocimientos adquiridos en el Plan de estudios al contexto de la realidad nacional y de conformidad con los objetivos de la dirección del país.

En la formación de profesionales en la Educación Superior Cubana, como parte de la concepción curricular están presentes los componentes académico, laboral e investigativo, cuya integración es lo que garantiza la formación integral del futuro profesional. El componente académico debe garantizar que los estudiantes adquieran los conocimientos y habilidades intelectuales necesarias para su futura actuación profesional. (García, Pérez, 2012, p. 3).

Las principales habilidades que se deben desarrollar en la formación del profesional de las ciencias contables en Cuba son los siguientes:

- a. Dirigir el proceso contable sobre la base de las normas de Contabilidad, a través de las fases de sistematización, organización, valuación, procesamiento, evaluación e información que permitan su análisis y aporten los elementos de juicio necesarios para la toma de decisiones por parte de la administración, a partir de la política a seguir en este campo.
- b. Aplicar técnicas y procedimientos en la determinación y gestión de los costos, a través de su planeación, cálculo, análisis y control, que garanticen su utilización como herramienta de dirección.
- c. Administrar los recursos financieros de la entidad o del Estado, así como sus relaciones con el resto de las organizaciones económicas nacionales e internacionales de su entorno, mediante la utilización de técnicas universalmente reconocidas de administración.
- d. Proponer alternativas de financiamiento y utilización de los recursos, tanto para la actividad operativa como estratégica de la entidad o del Estado, aplicando los procedimientos de la teoría financiera moderna y las técnicas de administración, de tal forma que permitan la toma de decisiones encaminadas al logro de la mayor eficiencia y la eficacia en la gestión de los recursos financieros.

- e. Aplicar técnicas y procedimientos de avanzada en la realización de auditorías, que determinen la racionalidad y veracidad de los resultados expuestos en los estados financieros, así como evaluar cualquier otro elemento que permita orientar a la dirección para la toma de decisiones.
- f. Proponer con independencia y creatividad posibles soluciones a los distintos problemas de la profesión en búsqueda de la eficiencia y eficacia económica y sobre la base de los principios, normas y procedimientos del campo contable y financiero, aplicando la metodología de la investigación científica, utilizando adecuadamente la información especializada, el idioma inglés y las tecnologías de la información.
- g. Analizar, diseñar e implantar sistemas de información y control de gestión.

La formación de valores tales como la creatividad, la independencia, la integridad, la objetividad, la imparcialidad, el rigor científico-técnico, la responsabilidad social, la solidaridad, el colectivismo y el respeto a la profesión, conforman las características éticas sin las cuales el profesional de la contabilidad, las finanzas y la administración no podría ejercer.

Asimismo, desarrollar hábitos relacionados con la claridad y corrección de la escritura, la pulcritud en el registro y control de los hechos económicos, la impecabilidad en los análisis contables, financieros, en la toma de decisiones y en la presentación de los resultados, hará que este profesional porte los valores estéticos que le deben caracterizar.

Es por ello, que la carrera de contabilidad y finanzas, en su versión actual, se fundamenta en los siguientes campos del conocimiento:

- a. Contabilidad y auditoría
- b. Finanzas
- c. Administración
- d. Sistemas de información

El resto de las disciplinas, clasificadas como básicas y básicas específicas, sientan las bases para el desarrollo de las disciplinas del ejercicio de la profesión contable y garantizan la educación integral del estudiante.

Metodología del estudio empírico

El objetivo general del estudio empírico fue comparar los conocimientos, habilidades y valores que desarrolla el plan de estudio actual de la carrera de contabilidad y finanzas de la Universidad de La Habana con los estándares establecidos por las normas internacionales (IES).

Para el desarrollo del estudio se definieron los siguientes objetivos específicos de la investigación:

- a. Determinar la correspondencia de los conocimientos del Plan de estudio cubano con las competencias técnicas establecidas por los estándares de la IES 2.
- b. Valorar el desarrollo de habilidades profesionales en la Carrera, teniendo en cuenta los estándares de la IES 3.
- c. Evaluar el desarrollo de valores, ética y actitudes profesionales en los estudiantes de la Carrera, en correspondencia con los requerimientos de la IES 4.

Para el cumplimiento de los objetivos propuestos se ejecutaron las siguientes acciones:

- Comparación de los contenidos del plan de estudio de la carrera de contabilidad y finanzas con los contenidos que exigen las normas internacionales en la formación del contador. No sólo se evaluó la presencia de los contenidos en el Plan de Estudio sino también el peso específico, en horas, que ocupa cada contenido.
- Elaboración de un cuestionario para la evaluación del desarrollo de las habilidades y valores en la formación de los contadores en la Universidad de La Habana. La encuesta se aplicó a una muestra de estudiantes de la carrera de contabilidad y finanzas, a egresados y a profesores de la Carrera. Se pidió a los encuestados valorar el desa-

rrollo en la práctica de cada una de las habilidades y valores en una escala Likert del uno a cinco.

La muestra aleatoria abarcó trescientos cuarenta encuestados, quedando distribuidos de la siguiente forma: doscientos estudiantes de cuarto año; cien estudiantes de quinto año; veinte egresados; y veinte profesores (Rodríguez, 2013).

Las competencias técnicas en el plan de estudio de Contabilidad y Finanzas

El Plan de estudio de la carrera de Contabilidad y Finanzas presenta las siguientes características:

- Diez semestres
- Cuatro mil ochocientas veintidós horas lectivas
- Sesenta y cuatro asignaturas: de ellas una electiva y cinco optativas
- Cinco prácticas profesionales anuales en empresas y otras entidades económicas para el desarrollo de habilidades en el ejercicio de la Contabilidad. Las horas de las prácticas anuales aumentan a medida que pasan los años académicos. En el primer año contempla solamente ochenta horas; en quinto año tiene cuatrocientas cincuenta horas.

En la anexo uno se muestra el mapa curricular del plan de estudios de la carrera de Contabilidad y Finanzas. Este plan es único para todo el país. Así, todas las universidades cubanas que imparten esta carrera deben regirse por un plan de estudio nacional. El diseño curricular y los programas son elaborados y aprobados por la Comisión Nacional de Carrera en la cual están representadas todas las universidades del país donde se desarrollan estos estudios. Anualmente la Comisión de Carreras se reúne y propone cambios al plan de estudios, atemperándolo a las condiciones del entorno y las exigencias sociales.

En la tabla 1 se agrupan los contenidos del plan de estudios de la carrera de Contabilidad y Finanzas por las áreas de competencias técnicas que define la IES 2 como requerimientos en la educación contable.

**Tabla1. Estructura del plan de estudio de la carrera
en Contabilidad y Finanzas, en Cuba**

Competencias profesionales	Presencia en el Plan de estudio
Contabilidad Financiera	18%
Finanzas	15%
Contabilidad de gestión	13%
Economía	12%
Auditoría y control interno	8%
Sistemas de información	6%
Administración	4%
Tributación	1%
Derecho	1%
Entorno internacional	1%
Otros contenidos	21%

Fuente: elaboración propia

El análisis de la presencia de las diferentes áreas de competencia en el plan de estudio de la carrera de Contabilidad y Finanzas lleva a las siguientes reflexiones:

- Todas las áreas de competencia exigidas por las normas internacionales (IES 2) para la formación de los contadores están contempladas en el plan de estudio cubano, lo que evidencia que la educación contable en Cuba responde a los estándares internacionales.
- Las áreas referidas a la Contabilidad Financiera (18%), las Finanzas (15%) la Contabilidad de Gestión (13%), la Economía (12%) y la Auditoría (8%) tienen una alta presencia dentro del plan de estudios cubano.
- Las áreas de Tributación (1%), Derecho (1%) y Entorno Internacional (1%) tienen muy baja presencia en la formación de los con-

tadores cubanos, siendo conocimientos muy importantes para el ejercicio actual de la profesión. Este hecho requiere un estudio de las posibilidades y conveniencia de fortalecer el desarrollo de competencias técnicas en estas áreas, en un momento en que Cuba actualiza su modelo económico y provoca cambios que requieren de conocimientos sobre tributación, derecho y economía internacional. Dentro de esos cambios se encuentran los siguientes: la reestructuración y descentralización empresarial; el desarrollo de formas de gestión no estatales; y el mayor incentivo a la inversión extranjera.

Desarrollo de habilidades profesionales

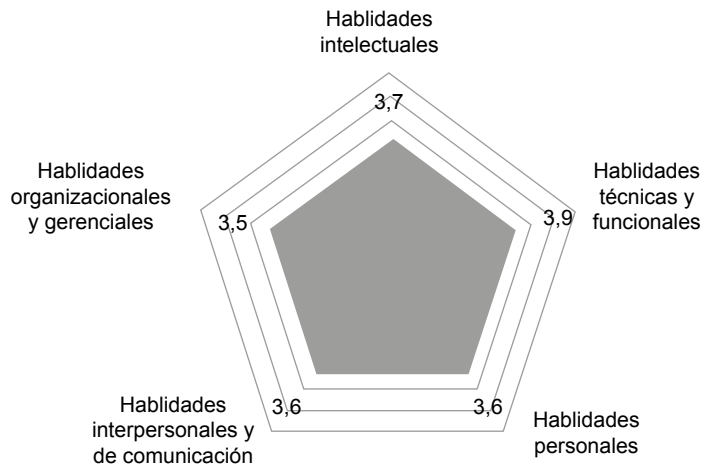
Para el estudio del grado de desarrollo de las habilidades profesionales en la carrera de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de La Habana se agruparon de acuerdo a la clasificación que hace la IES 3. La evaluación por grupo de habilidades se muestra en el Gráfico 1. Los resultados de la valoración por parte de los encuestados del nivel de desarrollo de las habilidades se muestran en la tabla 2. Las principales reflexiones que se pueden inferir de estas valoraciones son los siguientes:

- En la práctica cubana de la carrera de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de La Habana se desarrollan satisfactoriamente en los estudiantes casi la totalidad de las habilidades profesionales que exigen los estándares internacionales de educación contable en la IES 3. La inmensa mayoría de las habilidades alcanzan una valoración por encima de 3,5 puntos.
- Los grupos de habilidades que alcanzan un mayor desarrollo son las técnicas y funcionales y las intelectuales. Pero es interesante subrayar que todos los grupos alcanzan una valoración igual o por encima de 3,5 puntos. Esta evidencia habla satisfactoriamente de la correspondencia de la ejecución del plan de estudios cubano con las normas internacionales y los paradigmas latinoamericanos.
- Las habilidades que alcanzan una mayor valoración son la medición, valoración y análisis de la información contable y financiera;

la consideración de valores y ética en la toma de decisiones; la responsabilidad en la ejecución de las tareas; el trabajo en equipo; y la interacción con terceros. Es interesante observar que las habilidades que más desarrollan los estudiantes cubanos están centradas, por una parte, en una de las funciones principales de este tipo de profesional, la gestión de la información contable y financiera; por otra, en cualidades que sostienen la responsabilidad social de los contadores.

- Con una relativamente baja valoración se encuentran habilidades que deben caracterizar al contador en una sociedad del conocimiento: la gestión de información bibliográfica; la solución de problemas de la práctica contable sobre bases científicas y análisis crítico; las aplicaciones matemáticas y estadísticas; y la definición de estrategias. Estas habilidades, que en la actuación tradicional de los contadores no eran habituales, se vuelven esenciales en el mundo moderno, bajo una concepción más integral del contador, donde incluso ha surgido un campo del saber tan importante como la Contametría. “Los factores de carácter psicopedagógicos y didácticos aún no son potencialmente utilizados en función del perfeccionamiento del proceso de formación investigativo laboral, para lograr estadios superiores en la preparación de los profesionales. Por lo que constituye una necesidad insoslayable para las transformaciones continuas que requiere actualmente la Educación Superior Cubana, que este elemento se revise y perfeccione constantemente” (García, Batista, Pérez, 2011, p. 2).
- La habilidad que menor desarrollo alcanza es el dominio del idioma extranjero, requerimiento imprescindible hoy en día en los graduados.

Gráfico 1. Desarrollo de los grupos de habilidades en los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Finanzas



Fuente: elaboración propia

Tabla 2. Desarrollo de habilidades profesionales en los estudiantes de la carrera de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de La Habana

Habilidades intelectuales	Valoración
Habilidad de obtener, organizar y comprender la información bibliográfica tanto de fuentes impresas como electrónicas	3,4
Capacidad de identificar problemas de investigación y desarrollar el pensamiento lógico, el razonamiento y el análisis crítico	3,3
Habilidad de identificar y resolver problemas de la práctica profesional	3,5
Habilidades técnicas y funcionales	
Aplicaciones matemáticas y estadísticas	3,3
Dominio de la informática	3,4
Administración y análisis de riesgos	3,4
Medición, valoración y análisis de la información contable y financiera	4,0

Tabla 2. Desarrollo de habilidades profesionales en los estudiantes de la carrera de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de La Habana (continuación)

Habilidades intelectuales	Valoración
Elaboración de informes	3,7
Interpretación y control del cumplimiento de normativas legales y administrativas	3,5
Habilidades personales	
Autodisciplina	3,9
Independencia y capacidad autodidacta	3,7
Adaptación a los cambios	3,7
Capacidad de tomar en consideración los valores y la ética profesional en la toma de decisiones	4,0
Responsabilidad en el ejercicio de tareas profesionales	4,0
Habilidades interpersonales y de comunicación	
Trabajar en equipo	4,1
Interactuar con personas de diferente nivel cultural e intelectual	4,0
Capacidad de solución de conflictos	3,7
Presentar, debatir, informar y defender posiciones con eficacia en los procesos de comunicación tanto oral como escrita	3,5
Entender, leer y comunicarse en un idioma extranjero	2,5
Habilidades organizacionales y gerenciales	
Capacidad de definir estrategias, administrar recursos y tomar decisiones	3,3
Capacidad para organizar, motivar y dirigir el trabajo de otras personas	3,5
Capacidad de liderazgo	3,5
Capacidad de desarrollar criterios y juicios profesionales	3,7

Fuente: elaboración propia

Desarrollo de valores

El desarrollo de valores y principios éticos ocupa un lugar importante en los estándares internacionales de educación contable (IES 4). La esencia de estos requerimientos se expresa de la siguiente forma:

La sociedad espera mucho de la profesión contable. Es esencial para los contadores profesionales aceptar y observar los principios éticos que regulan todas sus relaciones. Los valores, ética y actitud profesionales identifican a los contadores profesionales como miembros de una profesión y deberían ser las bases de todo lo que ellos hacen como profesionales. Es responsabilidad de los organismos miembros asegurarse de que sus asociados tengan una comprensión adecuada de los principios de ética profesional y de las razones subyacentes que la ética profesional impone a los contadores profesionales. Dado que los contadores tienen un papel que desempeñar en la toma de decisiones, necesitan tener un profundo conocimiento de las posibles implicaciones éticas en las decisiones profesionales y gerenciales. También deben ser conscientes de las presiones en contra de observar y mantener los principios éticos que pueden sufrir los que participan en el proceso de toma de decisiones. Esto es cierto ya sea trabajando en la práctica independiente, la industria o el comercio, en el sector público o de la educación. Los contadores profesionales actúan en un mundo cambiante. La buena gobernanza, tanto corporativa como pública, depende en gran medida del respeto por los valores, ética y actitud profesionales. En esas circunstancias, una clara comprensión de, y formación en, los principios éticos es fundamental (Federación Internacional de Contadores, 2008).

La verdadera epopeya de hoy está en conquistar, enamorar a los jóvenes desde el ejemplo y el protagonismo (Pogolotti, 2010). La calidad en la formación profesional depende no sólo de los conocimientos y habilidades que desarrolle en el currículo universitario, también en los intereses y valores que regulan su actuación profesional (Ojalvo, et. al., 2001).

Los valores en los estudiantes pueden desarrollarse mediante la creación de espacios de reflexión en el proceso de enseñanza-apren-

dizaje en los que aprenda a valorar y argumentar sus puntos de vista, defenderlos, con libertad para expresar sus criterios, de manera que pueda discrepar, plantear iniciativas, escuchar y comprender a los demás, para enfrentarse a problemas con seguridad e independencia, y esforzarse por lograr sus propósitos, espacios en el proceso de enseñanza-aprendizaje en los que sean los docentes universitarios guías de sus estudiantes, modelos de profesionales, ejemplos a imitar, sólo en estas condiciones se estará contribuyendo a la educación de valores del estudiante universitario (Cañizares, Rodríguez, 2011) .

Los resultados del estudio empírico sobre la evaluación del grado de desarrollo de los valores, ética y actitudes profesionales en la carrera de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de La Habana se muestran en la tabla 3.

Tabla 3. Desarrollo de valores y actitudes profesionales en los estudiantes de la carrera de Contabilidad y Finanzas de la Unievrnsidad de La Habana

Desarrollo de valores y actitudes profesionales	Valoración
Comprensión de la importancia de la ética profesional del contador	4,2
Desarrollo de la integridad, la objetividad, el rigor profesional y la confidencialidad	4,0
Respeto profesional por el cumplimiento de las normas contables y financieras	4,0
Sensibilidad y compromiso con el interés social	3,9
Respeto a las leyes	3,9
Obligación de denunciar las irregularidades y la corrupción	4,0
Compromiso con el aprendizaje permanente y la actualización profesional	4,0
Compromiso con la disciplina y la puntualidad	4,1
Compromiso con el respeto, la cortesía y la educación formal	4,1
Compromiso con la solidaridad	4,1
Compromiso con el cuidado y protección del medio ambiente	3,7

Fuente: elaboración propia

Las principales inferencias a que se llega con base en este análisis son las siguientes:

- Es halagüeño constatar que la formación contable en Cuba se caracteriza por un alto grado de desarrollo de valores y sentido ético de los estudiantes. Todos los valores y actitudes alcanzan una calificación por encima de 3,7 y el 70% está por encima de los cuatro puntos.
- El aspecto de menor evaluación es el compromiso con el cuidado y protección del medio ambiente, por lo que debes ser una señal de alerta para el perfeccionamiento del plan de estudios.

Conclusiones

La formación de los profesionales de las ciencias contables y financieras en Cuba se corresponde plenamente con los estándares internacionales de formación en Contabilidad. Sin embargo, en la práctica, algunas de las competencias técnicas y habilidades profesionales no alcanzan el grado de desarrollo deseado, por lo que es necesario revisar las vías para elevar el cumplimiento de esos objetivos. El alto desarrollo de valores y principios éticos representa una de las mayores fortalezas del plan de estudios cubano.

Referencias

- CAÑIZARES, M., Rodríguez, C. (2011) "El profesional docente como trasmisor de valores: un estudio de caso en la Carrera de Contabilidad y Finanzas", *Revista Cubana de Contabilidad y Finanzas Cofin Habana*, Vol. 6, No. 3, pp. 1-8.
- FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE CONTADORES (2008) "Manual de los pronunciamientos internacionales de formación", Consejo de Normas Internacionales de Formación en Contaduría, Nueva York.
- GARCÍA, V., Batista, T., Pérez, S. (2011) "Alternativa pedagógica para perfeccionar la práctica investigativa laboral en el primer año de la carrera de Contabilidad y Finanzas en la Universidad Isla de la Juventud", *Revista Cubana de Contabilidad y Finanzas Cofin Habana*, Vol. 6, No. 4, pp. 1-14.

- GARCÍA, V. Pérez, S. (2012) "La práctica investigativa laboral del primer año en la carrera Contabilidad y Finanzas: Modelación didáctica", *Revista Cubana de Contabilidad y Finanzas Cofin Habana*, Vol. 7, No. 3, pp. 1-9.
- INTERNATIONAL FEDERATION OF ACCOUNTANTS (2013) "International Education Standard", International Accounting Education Standards Board, New York.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN SUPERIOR (2006) "Plan D de la Carrera de Contabilidad y Finanzas. Modelo del profesional", Comisión Nacional de Carrera de Contabilidad y Finanzas, Universidad de La Habana, La Habana.
- OJALVO, et al. (2001) "La educación de valores en el contexto universitario". Editorial Félix Varela, La Habana.
- POGOLOTTI, G. (2010) "Para dialogar con los jóvenes", Universidad de La Habana, La Habana.
- RODRÍGUEZ, C. (2013) "Desarrollo de conocimientos, habilidades y valores en la formación del contador: diagnóstico en la Facultad de Contabilidad y Finanzas. Tesis de maestría en Contabilidad, Universidad de La Habana.

ANEXO

Mapa curricular del plan de estudio de la carrera de Contabilidad y Finanzas en Cuba

SEMESTRE 1	Horas	SEMESTRE 2	Horas
Contabilidad General I	80	Contabilidad General II	80
Matemática Superior I	80	Matemática Superior II	80
Filosofía y Sociedad	80	Matemática Financiera	60
Derecho	60	Economía Política I	75
Inglés con Fines Generales I	60	Historia de Cuba	64
Seguridad Nacional	36	Inglés con Fines Generales II	60
Educación Física I	48	Defensa Nacional	44
		Educación Física II	48
PRÁCTICA PREPROFESIONAL I			80
SEMESTRE 3	Horas	SEMESTRE 4	Horas
Contabilidad General III	60	Contabilidad General IV	45
Estadística Matemática	60	Administración Financiera Gubernamental	60
Informática	90	Econometría	60
Economía Política II	60	Investigación de Operaciones	60
Cuentas Nacionales	45	Economía Política III	60
Inglés con Fines Académicos	60	Pensamiento Económico Universal	60
Pedagogía Básica	30	Inglés con Fines Profesionales	60
Educación Física III	48	Educación Física IV	48
Electiva	30		
PRÁCTICA PREPROFESIONAL II			240
SEMESTRE 5	Horas	SEMESTRE 6	Horas
Contabilidad Avanzada	60	Análisis e Interpretación de los Estados Financieros	60
Sistema de Costo I	60	Sistema de Costo II	60
Sistemas de Información para el Contador I	60	Sistemas de Información para el Contador II	60

Pensamiento Económico Cubano	48	Contabilidad Gubernamental	30
Teoría Sociopolítica	48	Sistema de Control Interno	45
Metodología de la Investigación	30	Sistema Financiero	45
Optativa I	30	Economía Internacional	30
PRÁCTICA PREPROFESIONAL III			280
SEMESTRE 7	Horas	SEMESTRE 8	Horas
Administración Financiera Estratégica	75	Administración Financiera Operativa	60
Auditoría	45	Auditoría Financiera	60
Administración General	60	Administración Estratégica	60
Costos Predeterminados	45	Costo para el Control y Toma Decisiones	60
Sistemas de Contabilidad Automatizados	60	Economía Cubana	30
Optativa II	30	Optativa IV	45
Optativa III	45		
PRÁCTICA PREPROFESIONAL IV			320
SEMESTRE 9	Horas	SEMESTRE 10	Horas
Administración Financiera del Riesgo Empresarial	40		
Auditoría de Gestión	45		
Auditoría Asistida por la Informática	45		
Precios	45		
Optativa V	45		
PRÁCTICA PREPROFESIONAL V	450		

Fuente: Elaboración propia a partir del plan de estudio de la carrera de Contabilidad y Finanzas de la modalidad presencial vigente en el curso 2012 – 2013

Relevancia valorativa del patrimonio neto y del resultado contable en el mercado de capitales argentino²⁸

**Cecilia R. Ficco²⁹, Paola B. Bersía³⁰,
José Ignacio Aizpeolea³¹, Juan Mateo Renaudo³²**

Argentina

Resumen

El modelo desarrollado por Ohlson (1995) ha tenido un impacto muy importante en la investigación contable orientada al mercado de capitales, brindando un marco conceptual de valoración que justifica la utilización de medidas contables como el patrimonio neto y el resultado como variables explicativas del precio de mercado de las acciones de las empresas. En esta línea, el presente trabajo se ha enfocado en el análisis de la relevancia valorativa de dichas variables contables en el mercado de capitales argentino, utilizando una regresión lineal del precio de mercado de las acciones sobre las referidas variables. Los resultados obtenidos muestran que la variable patrimonio neto no es significativa, aunque sí lo es el resultado contable, lo que indica que el mismo posee relevancia valorativa, en tanto es tomado en cuenta por los inversores en el proceso de formación de los precios de las acciones en dicho mercado de capitales.

²⁸ Los autores agradecen la especial colaboración de la Profesora Ana Vianco por su asesoramiento en aspectos estadísticos de este trabajo.

²⁹ Profesora e investigadora en la Universidades Nacionales de Río Cuarto y de Villa María (Argentina). Email: ceciliaficco@yahoo.com.ar

³⁰ Profesora e investigadora en la Universidad Nacional de Río Cuarto (Argentina).

³¹ Contador Público. Becario de Investigación en la Universidad Nacional de Río Cuarto (Argentina).

³² Becario de Investigación en la Universidad Nacional de Río Cuarto (Argentina).

Recibido: 27/02/2015 - Versión final aceptada: 21/05/2015

Palabras clave: Patrimonio neto – resultado contable - relevancia valorativa – modelo de Ohlson – mercado de capitales argentino

Abstract

The model developed by Ohlson (1995) has had a very important impact on the accounting research oriented to the capital market, providing a conceptual valuation framework that justifies the use of accounting measures, such as equity and the result, as explicative variables of the market price of the shares of the companies. In this line, this work has focused on the analysis of the value relevance of such accounting variables in the Argentine capital market, using a linear regression of the market price of the shares on the mentioned variables. The results show that equity is not significant, although the accounting result is taken into account by investors in the process of price formation in that capital market, which indicates that it has value relevance.

Key-words: Equity – accounting result – value relevance – ohlson model - argentine capital market

Introducción

Desde su aparición en 1989 como un documento de trabajo hasta su versión definitiva, el modelo de Ohlson (1995) ha despertado en la comunidad científica internacional un interés muy especial. Pocos son los trabajos dentro de la literatura contable que han recibido tanta atención por parte de la comunidad académica siendo, tal como lo destacan Larrán & Piñeiro (2005), realmente relevante el impacto que ha tenido en la investigación contable orientada al mercado de capitales.

En este sentido, para García & Monterrey (1998), el modelo de Ohlson (1995) se ha convertido, dentro de la línea de investigación orientada al estudio de la relación entre resultados y precios, en el paradigma más importante; encontrándose en el centro del polémico debate acerca de la utilidad de los datos contables con fines de valoración, ya que dicho modelo expresa el valor de la empresa a partir de datos obtenidos de la contabilidad, aunque con una fundamentación teórica más sólida que la correspondiente a otros modelos de valoración conocidos hasta su publicación.

En efecto, fue en la década de los años 1990 cuando surgió la perspectiva de la medición (o valoración) dentro del enfoque de la utilidad de la información contable para la toma de decisiones de inversión en el mercado de capitales, en cuyo marco resurgió “la necesidad de investigar nuevos modelos formales que trataran de obtener el valor intrínseco de las acciones sin la necesidad de tener en cuenta su precio de mercado, que dejó de ser el punto de mira principal” (Iñiguez, 2003, p. 5). Así, la perspectiva de la medición plantea la utilización de la información contable para predecir el valor de las acciones (Giner, 2001) debido a que la misma se considera un atributo relevante de dicho valor. Supone, de este modo, una vuelta al análisis fundamental, representando una ruptura en relación al paradigma informativo que había dominado la investigación contable basada en el mercado de capitales durante los años setenta y ochenta.

El modelo propuesto por Ohlson (1995) resume las propuestas teóricas hechas por Peinrech (1938), Edwards & Bell (1961) y Peasnell (1982) y, tal como indica Vázquez (2005), a través del desarrollo del mismo se logró establecer el vínculo entre el valor de mercado de los títulos y dos de las principales magnitudes que se desprenden de los estados financieros de la empresa: el resultado y el patrimonio neto.

Es decir, en el marco de este modelo se considera que el valor contable de los fondos propios y el resultado contable son los principales atributos indicadores de valor de la empresa, siendo, por tanto, esas dos variables contables fundamentales, las que deben determinar y conducir los precios de mercado de sus acciones.

No obstante, el modelo permite, además, incluir otra información disponible en relación a los resultados futuros de la empresa que no ha sido captada por la Contabilidad, por lo que, siguiendo a García & Martínez (2003), es posible afirmar que se trata de un modelo de valoración completo, que valora a la empresa no sólo en base a su patrimonio y capacidad de generar beneficios futuros, sino también en función a los factores relacionados con la creación de valor y no considerados en la información financiera.

El trabajo de Ohlson (1995) ha dado lugar al desarrollo de una gran cantidad de trabajos referidos al análisis de la relevancia valorativa de la información financiera, enfocados, específicamente, al estudio de la

relación entre el valor de mercado de las empresas y las cifras reconocidas en los estados financieros en cuanto a fondos propios y a resultado contable.

La mayor parte de estos estudios fueron desarrollados en Estados Unidos y en Europa y, aunque existe evidencia obtenida para otros países, son pocos los antecedentes que pueden relevarse en la temática, especialmente, para países en desarrollo como los de América Latina.

Este tipo de estudios son muy escasos para el caso del mercado de capitales argentino, el cual presenta particularidades que lo diferencian significativamente de otros entornos, por tratarse de un mercado con un menor grado de desarrollo. En efecto, el mercado de capitales argentino muestra un grado de desarrollo inferior incluso al de otros países de su misma región, tanto en términos de dimensión como de profundidad, lo que se debe no sólo a factores económicos, sino también, y fundamentalmente, a aspectos referidos a la confianza institucional, al entorno cultural y al marco legal y regulatorio (Helman, 2008; Ayerbe, Blanco & Bongiorno, 2010).

Resulta importante, entonces, analizar la relevancia valorativa de la información contable para la formación de los precios de las acciones de las empresas que cotizan en el Mercado de Valores de Buenos Aires, por lo que el presente trabajo tiene como objetivo fundamental estudiar la relación entre las variables contables, resultado y patrimonio neto, y el valor de mercado de las empresas cotizantes en dicho mercado, interpretando y analizando los resultados obtenidos a la luz de las características del entorno en el que operan las empresas cotizantes argentinas y confrontando los mismos con los arribados en otros estudios realizados en entornos diferentes.

De acuerdo a ello, la hipótesis a contrastar en este estudio es la siguiente: “El resultado contable y el valor contable de los fondos propios de las empresas cotizantes en el mercados de capitales de argentino influyen positiva y significativamente en el precio de mercado de sus acciones”

Para someter a prueba dicha hipótesis, y examinar la relación entre las variables contables antes mencionadas y el precio de las acciones de las empresas cotizantes, se ha realizado una investigación de tipo correlacional, sustentada en la aplicación de un modelo de regresión lineal

múltiple basado en el marco conceptual que brinda Ohlson (1995). El diseño de investigación utilizado es de tipo no experimental y, en relación a la dimensión temporal, se aplicó un diseño longitudinal de panel, ya que los datos se han recolectado en distintos momentos durante un período determinado: 2008–2012³³, pero para un mismo grupo de empresas cotizantes.

En esta línea, tras esta introducción, se exponen los fundamentos básicos del modelo de valoración de Ohlson. Seguidamente, y sin ánimo de exhaustividad, se presentan los resultados de los principales estudios de relevancia valorativa desarrollados en mercados de capitales sobre la base de dicho modelo. En la cuarta parte del trabajo, se muestra la metodología aplicada para el desarrollo del estudio empírico realizado en el entorno del mercado de capitales argentino y, seguidamente, se presentan los resultados del mismo y su discusión. Finalmente, se plantean las conclusiones.

Fundamentos básicos del Modelo de Ohlson

Al igual que otros modelos utilizados en la investigación empírica orientada al mercado de capitales, como los modelos de capitalización de beneficios o los modelos basados en el balance, el modelo de Ohlson (1995) parte de la expresión del modelo de Williams (1938), el cual caracteriza el precio de una acción como el valor actual de sus dividendos futuros:

$$P_t = \sum_{n=1}^{\infty} (1+r)^{-n} \cdot E_t(d_{t+n}) \quad [1]$$

Donde P_t representa el precio de una acción en el momento t , r la tasa de descuento y $E_t(d_{t+n})$ la estimación en el momento t de los dividendos anuales que se abonarán en el futuro.

³³ El período 2008–2012 es el considerado para desarrollar la investigación que se viene llevando adelante, en la Universidad Nacional de Río Cuarto (Argentina), en el Proyecto “La perspectiva de la medición del enfoque de la utilidad para la toma de decisiones y la relevancia de los activos intangibles para la valoración y la gestión de empresas”, en el cual se enmarca el presente trabajo.

Como mencionamos, son muchos los modelos que toman como base la fórmula anterior, intentando sustituir en la misma la variable “dividendos” por otra de naturaleza u origen contable acudiendo, para hacerlo, a asunciones muy restrictivas (García & Martínez, 2003) o a hipótesis difícilmente sostenibles (García & Monterrey, 1998). Sin embargo, en el modelo EBO, para realizar dicha sustitución, se incorporan dos conceptos básicos: la condición de excedente neto (*clean surplus*) y la definición de *resultados anormales* (o *residuales*).

La condición *clean surplus* establece que el incremento del valor contable de los recursos propios o patrimonio neto de una empresa, en un momento del tiempo t , es únicamente consecuencia del resultado generado en el ejercicio, disminuidos por la deducción de los dividendos repartidos:

$$B_t = B_{t-1} + C_t - d_t \quad [2]$$

Donde B_t y B_{t-1} es el valor contable del patrimonio neto al final del ejercicio t y $t-1$, respectivamente, C_t el resultado contable obtenido durante el ejercicio t y d_t los dividendos repartidos en dicho período.

Mientras que el concepto de *resultados anormales* hace referencia a la diferencia entre el resultado contable realmente obtenido por la empresa y el requerido por los inversores en función de la tasa de costo de su capital (k):

$$C_t^a = C_t - kB_{t-1} \quad [3]$$

Donde C_t^a es el resultado anormal correspondiente al ejercicio t .

Despejando C_t en [3] se obtiene una expresión para el resultado contable:

$$C_t = C_t^a + kB_{t-1} \quad [4]$$

Y, reemplazando en [2], se tiene:

$$B_t = B_{t-1} + C_t^a + kB_{t-1} - d_t \quad [5]$$

Siendo la anterior igualdad la que permite obtener la siguiente expresión para los dividendos:

$$d_t = B_{t-1} + C_t^a + kB_{t-1} - B_t \quad [6]$$

$$d_t = C_t^a - B_t + (1+k)B_{t-1}$$

La cual, sustituida en [1] y operando matemáticamente de manera conveniente, permite obtener la función de valoración o modelo EBO:

$$P_t = B_t + \sum_{n=1}^{\infty} (1+r)^{-n} \cdot E_t (C_{t+n}^a) \quad [7]$$

Puede apreciarse, entonces, que el modelo hace depender el valor de la empresa del valor contable de sus recursos propios o patrimonio neto (B_t) y de su capacidad para generar en el futuro beneficios por encima de la tasa de retorno requerida por los inversores.

El modelo EBO anteriormente presentado (desarrollado por Edwards-Bell-Ohlson y difundido en 1989 como documento de trabajo) puede aplicarse directamente, lo que implica no tener que hacer suposiciones acerca del comportamiento dinámico de las variables que intervienen en el mismo, o bien, puede utilizarse imponiendo –como expresan Larrán & Piñero (2005)– una estructura adicional a las expectativas futuras que el modelo contempla mediante ecuaciones “de comportamiento” del modelo. Estas ecuaciones describen el comportamiento futuro esperado para las distintas variables, tal como se hace en los trabajos de Ohlson (1995) y Feltham & Ohlson (1995).

Así, Ohlson (1995), partiendo del modelo EBO, introduce ciertas condiciones acerca del comportamiento de los resultados anormales, asumiendo que los mismos se ajustan a un modelo autorregresivo que implica que el resultado anormal del ejercicio t es una función del resultado observado al final del período anterior y de otra información no contenida ni en los beneficios, ni en los dividendos, ni en el patrimonio neto, medida a través de la variable v_t :

$$C_{t+1}^a = \omega C_t + v_t + e_{t+1} \quad [8]$$

$$v_{t+1} = \gamma v_t + \eta_{t+1}$$

Y, a partir del modelo de valoración obtenido en [7] y de la incorporación al mismo del sistema de ecuaciones lineales planteado en [8], Ohlson (1995) obtiene la siguiente función valorativa:

$$P_t = B_t + \alpha_1 C_t^a + \alpha_2 v_t$$

Donde:

$$\alpha_1 = \frac{\omega}{(1+r) - \omega} \quad \text{y} \quad \alpha_2 = \frac{1+r}{((1+r) - \gamma)((1+r) - \omega)}$$

Siendo α_1 un multiplicador que permite transformar el conocimiento del beneficio anormal actual en el valor actual de los beneficios anormales futuros esperados y α_2 el valor actual de la variable “otra información” sobre los beneficios anormales esperados.

Así, el modelo de Ohlson (1995), además de expresar el valor de la empresa en función de dos magnitudes contables fundamentales, como son, el valor contable de los recursos propios (B_t) y el valor actual de los resultados anormales futuros –o resultados obtenidos por encima del nivel requerido– ($\alpha_1 C_t^a$), utiliza otra variable (v_t) que refleja la información no incluida en los estados financieros pero que sirve para predecir beneficios futuros.

Esta variable “otra información” está relacionada, tal como señalan García & Martínez (2003), con ciertos aspectos de la empresa, tales como su cultura, *know-how*, formación de su personal, estructura organizativa y relaciones con el entorno y constituye el elemento que le da originalidad al modelo de valoración y el que lo convierte en un modelo de valoración completo, ya que propone la valoración de la empresa no sólo en base a dos cifras contables fundamentales, sino también, considerando otros aspectos relevantes no incluidos en los estados financieros.

De esta forma, el trabajo de Ohlson (1995) brinda un marco conceptual de valoración que justifica la utilización de medidas contables como el patrimonio neto y el resultado como variables explicativas del precio de mercado de las acciones de las empresas, siendo dichas medidas las que, tal como indican Pelayo, Arias y Cobián (2011), han

recibido más atención en el estudio de la relevancia de la información contable para la valoración de las empresas.

Evidencias empíricas respecto de la relevancia valorativa de la información financiera

La literatura referida a investigaciones sobre la relevancia de los datos contables para el valor de las empresas es muy abundante. La mayor parte de esas investigaciones se han basado en el modelo de Ohlson (1995) y en sus refinamientos posteriores (Feltham & Ohlson, 1995 y Ohlson 2000).

En esta línea de estudios, el modelo de Ohlson (1995) brinda un soporte conceptual sólido que permite determinar la relevancia valorativa de la información contable utilizando regresiones del precio de mercado de la firma sobre variables contables, entre ellas, el patrimonio neto y los resultados.

En efecto, y tal como indica Vázquez (2005), el desarrollo del modelo de Ohlson (1995) permitió establecer el vínculo entre el valor de mercado de las acciones de las empresas y dos de las principales magnitudes que se desprenden de los estados financieros de las mismas: el resultado y el patrimonio neto.

Dentro de los estudios de relevancia valorativa se pueden encontrar diferentes líneas, entre las que se incluyen los estudios sobre la evolución de la relevancia valorativa en el tiempo, los referidos a la relevancia valorativa de partidas contables específicas –especialmente, intangibles– y de la información no financiera en sectores concretos de la economía y los referidos a la relevancia valorativa de la información financiera en el marco de la diversidad contable (García & Martínez, 2003).

Así, Collins, Maydew & Weiss (1997), Francis & Schipper (1999) y Ely & Waymire (1999) han investigado sobre cambios en la relevancia del patrimonio neto y de los resultados contables en el tiempo en Estados Unidos.

Collins, Maydew y Weiss (1997), trabajando con un período de cuarenta años comprendido entre 1953 y 1993, encuentran evidencia en favor de una reducción de la relevancia de los resultados, pero también

comprueban un incremento en el valor contable de los fondos propios. Asimismo, estos autores atribuyen este cambio de relevancia, en favor del patrimonio neto, al incremento de resultados negativos en la muestra, al aumento de inversiones en activos intangibles en el tiempo y a los cambios en el tamaño de las empresas.

Francis y Schipper (1999), trabajando también con una muestra de empresas estadounidenses para el período 1952–1994, encuentran evidencia consistente con la de Collins, Maydew y Weiss (1997) en relación con la disminución de la relevancia valorativa de los resultados. Pero sus resultados siguen mostrando, a la par de este declive en la relevancia de los beneficios, un incremento en la relevancia del patrimonio neto para explicar el valor de mercado de la empresa.

Ely y Waymire (1999) estudiaron el cambio en la relevancia valorativa a lo largo del tiempo en el período entre 1927 y 1993, analizando si la creación y reorganización de entidades emisoras de normas contables favorece el aumento de la relevancia de los beneficios para explicar los precios de las acciones. Pero sus resultados muestran que la relevancia valorativa de los beneficios no se ha incrementado, en Estados Unidos, con el establecimiento y sucesiva reorganización de cuerpos emisores de normas contables.

Por su parte, Lev y Zarowin (1999) estudiaron la utilidad de la información financiera para los inversores considerando la asociación entre los datos contables, los precios de las acciones y la rentabilidad en los mercados de capitales. Sus resultados muestran una pérdida en la utilidad de la información financiera, la que está vinculada a los cambios que han sufrido las empresas en relación con las mayores inversiones que realizan en activos intangibles y que no se encuentran adecuadamente reflejadas en los estados contables.

En esta misma línea se han desarrollado varios estudios (Sougianis, 1994; Ittner y Larcker, 1998; Black, Carnes & Vernon, 1999, entre otros) que, tal como señalan García & Martínez (2003), han puesto en evidencia la relevancia valorativa de los intangibles, “documentando la existencia de una asociación significativa entre el valor de la empresa y algunos acontecimientos relacionados con los intangibles tales como la diversificación, anuncio de lanzamiento de nuevos productos o patentes” (p. 50).

El trabajo de Amir & Lev (1996) es uno de los pioneros en el estudio de la relevancia valorativa de la información contable y de otros indicadores no financieros en un sector específico de la economía, como es el de las empresas de telefonía móvil, en el que encuentran evidencia respecto de la escasa relevancia valorativa de la información referida a beneficios y a patrimonio neto, obteniendo resultados en favor de la relevancia de la información no financiera (medida por el índice de penetración en el mercado y por el número de consumidores potenciales) para la valoración de tales empresas.

En la misma línea, Core, Guay & Buskirk (2003), realizaron una investigación en Estados Unidos, para el período de 1975–1999, a partir de la cual mostraron que el poder explicativo de las variables contables ha declinado en las empresas de la Nueva Economía.

Podría citarse, además, un número importante de otros estudios que, en línea con los dos anteriores, se han centrado en distintos sectores de la economía, especialmente, en el sector Internet (Chu, Coulton & Matolsky, 2001; Demers & Lev, 2001; Lazer, Lev & Livnat, 2001, entre otros). La mayoría de ellos han brindado evidencia en favor de la relevancia valorativa de la información contable, pero, a la vez, han puesto de manifiesto la relevancia de otros elementos que, aunque no están incluidos en los estados financieros, tienen una alta contribución a la creación de valor por parte de estas empresas.

También existen trabajos que han estudiado la relevancia de los datos contables en el mercado europeo y en América Latina. Entre ellos, pueden citarse el de Cañibano, García & Rueda (2000), quienes analizaron la relevancia de los beneficios y del patrimonio neto en la valoración de las empresas cotizantes en el mercado de capitales español en el período de 1990–2000. Los resultados muestran una pérdida de relevancia del valor en libros de la empresa, aunque los beneficios evidencian capacidad para capturar información de utilidad en la valoración de las empresas.

En el mismo sentido, Alemany (2007) obtiene evidencia en favor de que los beneficios siguen siendo la variable más importante cuando explican las variaciones del precio de las acciones en el mercado de capitales español. Aunque Mora & Vázquez (2001) hallaron, también en

España, resultados en favor de la pérdida de relevancia valorativa tanto de los beneficios como del patrimonio neto.

En el contexto latinoamericano se han realizado varias investigaciones que muestran que la información financiera posee relevancia valorativa. Así, en México, Duran, Lorenzo & Valencia (2007) estudiaron la relevancia valorativa de las cifras contables en la Bolsa Mexicana de Valores en el período 1991–2003 y obtuvieron evidencia respecto de que el patrimonio neto y los beneficios son relevantes para la valoración de empresas mexicanas. También en México, Pelayo, Arias & Cobián (2011) analizaron la evolución temporal de la relevancia valorativa de la información contable, concretamente de la cifra de resultados y del patrimonio neto, en el período 1998–2008. Concluyen que las variables contables fundamentales estudiadas son relevantes en la valoración bursátil de las empresas cotizantes en el mercado de valores mexicano y, además, que la relevancia de la información contable ha experimentado cambios a través del tiempo, aunque no pueden aseverar si ha aumentado o disminuido en el transcurso del tiempo.

Broedel (2002), en un estudio realizado para empresas brasileras, obtiene resultados que muestran que el valor en libros tiene mayor relevancia valorativa que los resultados y, además, obtiene evidencia respecto de que la información contable tiene mayor relevancia en empresas de la Nueva Economía.

Garza, Martínez & Palacios (2013) analizan en qué medida las variables contables fundamentales, resultado contable y patrimonio neto, son relevantes para la valoración de las empresas cotizantes en los mercados de valores de Argentina, Brasil, Chile y México, y si dicha relevancia se ve influenciada por la normativa contable empleada y/o por la firma auditora. Los resultados muestran las variables contables fundamentales son relevantes para la valoración de las empresas estudiadas. Además, concluyen que el mercado valora de forma distinta la información contable, dependiendo de la normativa empleada en su elaboración, aumentando la relevancia cuando se trata de normas adaptadas a IFRS.

Por otro lado, y en la línea de los estudios encaminados a estudiar la relevancia valorativa de la información financiera en el marco de la diversidad contable, Davis-Friday & Rivera (2000) analizan la relevancia valorativa en empresas mexicanas, encontrando que el resultado neto

calculado bajo principios mexicanos y americanos está asociado significativamente con el valor de mercado de la empresa. Mientras que Palacios, Martínez & García (2006), para una muestra de empresas de Argentina, Brasil, Chile y México cotizantes en la Bolsa de Nueva York durante el período de 1997–2001, concluyen que las variables contables fundamentales calculadas bajo principios contables americanos tienen mayor relevancia valorativa que las obtenidas bajo principios locales.

De esta forma, aunque los resultados de los antecedentes relevados son, en algunos casos ambiguos, parecen sugerir, para el caso del mercado norteamericano y europeo, que en las últimas décadas se ha producido un deterioro en la asociación entre el valor del mercado de las empresas y diversas cifras contables, siendo muy abundante la cantidad de estudios realizados al respecto en esos entornos. Para los países de América Latina, en cambio, se advierte que la información contable parece tener relevancia valorativa, aunque también se hace evidente que resulta necesario avanzar en el estudio de la temática en estos países.

Materiales y métodos

Especificación del modelo

En el presente trabajo, al igual que en muchos otros que le sirven de antecedente, se ha utilizado un modelo econométrico basado en el marco conceptual que brinda Ohlson (1995), el cual permite determinar la relevancia valorativa del patrimonio neto y de los resultados utilizando una regresión lineal del precio de mercado de las acciones (precio de mercado de la empresa) sobre dichas variables contables, tal como se muestra seguidamente:

$$P_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 PN_{it} + \gamma_2 REC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Donde, para cada empresa i :

- P_{it} : valor de mercado de las acciones en el momento t .
- PN_{it} : valor contable de los fondos propios o patrimonio neto en el momento t .
- REC_{it} : resultado contable del período $(t-1, t)$.

Para que se confirme la significatividad de una variable independiente, en este caso el resultado contable del ejercicio (REC) y el patrimonio neto (PN), la probabilidad de la misma, una vez estimado el modelo en base a la evidencia empírica recabada y procesada, debe ser inferior a 0,10. De lo contrario, la variable independiente será no significativa.

En caso de ser significativa, se procederá a analizar el signo del coeficiente que acompaña a dicha variable independiente para determinar el tipo de relación que mantiene con la variable dependiente (en este caso, precio de mercado de la acción P), pudiendo ser una relación directa o inversa, según el signo sea positivo o negativo, respectivamente.

También se valorará la magnitud de dicho coeficiente para evaluar el peso o impacto relativo que tienen cada una de las variables independientes sobre la dependiente. Así, si los coeficientes γ_1 y γ_2 son estadísticamente significativos, podrá decirse que las variables contables son tomadas en cuenta por los inversores en el proceso de formación de los precios. Y esto permitirá afirmar que el resultado contable y los recursos propios tienen relevancia valorativa, es decir, tal como indican Pelayo, Arias y Cobián (2011), tiene capacidad para resumir información que influye o afecta a los precios de mercado de las acciones.

El modelo presentado fue estimado a través del software *Eviews* utilizando datos de panel con efectos contantes, con efectos fijos por empresa, con efectos fijos por tiempo y con efectos fijos por empresa y tiempo.

Selección de individuos y variables

Variables utilizadas

Tal como se desprende del modelo anteriormente presentado, las variables utilizadas en el estudio empírico fueron las siguientes:

- Valor de mercado de las acciones (P)
- Patrimonio neto o valor contable de los recursos propios (PN)
- Resultado del ejercicio (REC)

El valor de mercado de las acciones se obtuvo a partir de la cotización bursátil de las mismas. Dicha cotización se obtuvo a la fecha

de presentación de los estados contables, por considerar que éste es el momento a partir del cual los potenciales inversores pueden tener acceso a la información brindada en los mismos y tomar, en base a ésta, decisiones de compra/venta de acciones. Se ha adoptado como criterio que dicha fecha se sitúa a los cuatro meses de la fecha de cierre de los respectivos estados contables.

Como valor contable de los recursos propios se tomó el importe del “patrimonio neto” total expuesto en una sola línea en el “estado de situación patrimonial”. En cuanto al resultado del ejercicio, se tomó el resultado neto después de impuestos expuesto en el “estado de resultados”, por ser éste menos sensible a la posible manipulación clasificatoria de las partidas del “estado de resultados”.

Individuos de la muestra

Para el estudio de las empresas cotizantes en el mercado de capitales argentino se tomó como muestra el conjunto de empresas líderes cotizantes en el mercado de valores de Buenos Aires, por ser éstas las que concentran la mayor cantidad de negocios.

No obstante, dentro de las empresas, que son las que conforman el Índice Merval 25, se trabajó sólo con las que se mantuvieron en esa categoría durante el período sujeto a estudio: 2008–2012. De este modo, han sido descartadas del análisis las empresas cotizantes que no han cumplido con el requisito de integrar el referido índice a la fecha de cierre de sus respectivos estados contables durante los cinco años del período bajo estudio y las que cumpliéndolo, de ser incluidas en la muestra, distorsionarían tan severamente el modelo a aplicar que para lograr un modelo económicamente aceptable serían necesarios tantos ajustes que, en definitiva, darían lugar a que el modelo resultante estuviera muy alejado de la realidad que pretende explicar.

De este modo, los datos para las distintas variables a utilizar se han obtenido para dieciséis de las empresas cotizantes que se han mantenido en la categoría de líderes en el período 2008–2012, lo que da lugar a una muestra final de ochenta observaciones.

Fuentes de datos

Para la aplicación del modelo antes descrito al caso del mercado de capitales argentino se utilizaron datos públicamente disponibles. Así, para cada una de las empresas consideradas se utilizaron datos contables de las mismas –que pudieron obtenerse de los estados financieros que presentan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires– y datos referidos a la cotización bursátil de sus acciones.

La información contable se obtuvo de la información pública periódica que las empresas cotizantes deben depositar en la Comisión Nacional de Valores³⁴. Así, se extrajeron datos de los estados contables cuyas fechas de cierre de ejercicio se han producido entre 2008 y 2012 inclusive. Es importante resaltar que se han utilizado los estados contables consolidados para las empresas que han presentado este tipo de información. En el caso de las empresas que sólo han presentado información individual, ésta es la que se ha utilizado en el estudio.

La cotización bursátil de las acciones se obtuvo de reconocidos sitios web referidos a la materia en cuestión³⁵. Los valores extraídos fueron previamente sometidos a confrontación con los publicados en cada una de ellas, a los fines de constatar que fueran los correctos.

Resultados y discusión

La tabla 1 resume la estimación del modelo de regresión lineal múltiple aplicado con sus cuatro versiones: con efectos constantes (EC), con efectos fijos por empresa (EFE), con efectos fijos por tiempo (EFT) y con efectos fijos por empresa y por tiempo (EFET).

³⁴ Disponible en su página web: www.cnv.gob.ar

³⁵ Disponibles en: www.invertironline.com; www.puentenet.com y www.bolsar.com

Tabla 1. Estimación del Modelo

VALORES	EC	EFE	EFT	EFET
C	3,58***	4,62***	3,51***	5,43***
PN	-3,11E-11	-9,08E-11	2,95E-11	8,18E-11
REC	6,84E-09***	4,84E-09***	6,53E-09***	1,22E-09**
arti10				-11,11***
arti12				-14,00***
arti15				-12,79***
INDICADORES ESTADÍSTICOS DE LA ESTIMACIÓN				
R-Cuadrado	0,3258	0,6745	0,3900	0,9707
Estadístico F	18,6028***	7,5572***	7,7785***	75,9307***
Auto-correlación (DW)	1,0715	2,1317**	0,8839	2,2556**
Normalidad (JB)	218,04	73,46	187,4	2,59**
Efectos fijos redundantes		4,428***	1,92	39,21***

Nota: DW = Durbin-Watson. JB=JarqueBera. * Significativo al 0,1. **Significativo al 0,05. ***Significativo al 0,01

Del análisis de la tabla 1 se puede concluir que la mejor capacidad explicativa corresponde a la estimación del modelo con efectos fijos por empresa y por tiempo (EFET), debido a que:

- Posee el mayor el R^2 , siendo éste de 0,9707, lo cual implica que el 97,07% de las variaciones de la variable “precio de la acción” se encuentran explicadas por el patrimonio neto y los resultados contables.
- La probabilidad del estadístico F (alfa empírico) es menor al alfa teórico fijado de 0,05, lo cual determina que se rechaza la hipótesis nula de que los coeficientes que acompañan a las variables independientes son iguales y nulos, y evidencia que, por el contrario, dichas variables explican, al menos en parte, el precio de la acción.
- No existe heterocedasticidad. Las diferencias en las varianzas de los errores, que pueden existir por las distintas escalas de las empresas bajo estudio y por el paso del tiempo, se captan en los efectos fijos

por empresa y tiempo y en la incorporación de las variables artificiales (arti10, arti12, arti15) que permiten identificar, particularmente, el comportamiento de tres empresas (empresa 10, empresa 12 y empresa 15).

- No existe autocorrelación de errores según Durbin-Watson, lo cual implica que los errores en una observación no están influenciados por los errores de otras observaciones.
- Existe normalidad según Jarque-Bera; resultado que se observa en la Figura 6 del Anexo Estadístico, donde la probabilidad de 0,2739 evidencia la aceptación de la hipótesis de normalidad.

En este modelo, con EFET, la ordenada al origen es de 5,43, lo cual indica que si las variables independientes “resultado del ejercicio contable” (REC) y “patrimonio neto” (PN) asumieran el valor cero, el precio promedio de la acción en el mercado (para todas las empresas y para todos los años) sería de \$ 5,43.

La existencia de efectos fijos posibilitó estimar los diferenciales por empresa y tiempo para el precio de la acción autónomo, los que pueden observarse en la tabla 2. Particularmente, para las empresas 10, 12 y 15, resultó necesario adicionar el valor de los coeficientes de las variables artificiales, por lo que, para estos casos, las ordenadas al origen por empresa y tiempo se observan en la tabla 3.

En lo atinente a la relevancia de las variables independientes consideradas, la evidencia obtenida indica que la variable PN no es significativa, pero sí lo es el resultado contable (REC). Ello surge del análisis de la probabilidad obtenida para cada una de dichas variables después de estimado el modelo, la que puede observarse en la figura 1 del Anexo Estadístico. En efecto, para la variable PN se obtuvo una probabilidad del 0,2170, mientras que para la variable REC la misma fue del 0,0553 y, para que se confirme la significatividad de las variables independientes, dicha probabilidad debe ser inferior a 0,10, lo que sólo ocurre para la variable REC.

Tabla 2. Ordenada al origen por empresa y tiempo³⁵

EFET	2008	2009	2010	2011	2012
1	0,194474	2,791093	4,393267	2,143293	3,300908
2	6,298774	8,895393	10,497567	8,247593	9,405208
3	-1,378921	1,217698	2,819872	0,569898	1,727513
4	6,8033	9,399919	11,002093	8,752119	9,909734
5	0,450402	3,047021	4,649195	2,399221	3,556836
6	-1,003203	1,593416	3,19559	0,945616	2,103231
7	-0,068122	2,528497	4,130671	1,880697	3,038312
8	1,259919	3,856538	5,458712	3,208738	4,366353
9	1,978662	4,575281	6,177455	3,927481	5,085096
10	18,168906	20,765525	22,367699	20,117725	21,27534
11	-1,077687	1,518932	3,121106	0,871132	2,028747
12	10,331361	12,92798	14,530154	12,28018	13,437795
13	-1,817439	0,77918	2,381354	0,13138	1,288995
14	-0,103059	2,49356	4,095734	1,84576	3,003375
15	10,427797	13,024416	14,62659	12,376616	13,534231
16	-1,545385	1,051234	2,653408	0,403434	1,561049

Tabla 3. Ordenada al origen

	2008	2009	2010	2011	2012
10	7,058906	9,655525	11,257699	9,007725	10,16534
12	-3,668639	-1,07202	0,530154	-1,71982	-0,562205
15	-2,362203	0,234416	1,83659	-0,413384	0,744231

Analizando el signo del coeficiente que acompaña a dicha variable independiente (REC) se determina el tipo de relación que mantiene con la variable dependiente P (precio de mercado de la acción). Como

³⁵ Cada valor surge de sumar al coeficiente estimado de la ordenada al origen (C) los coeficientes de efectos fijos por empresa y por tiempo.

dicho coeficiente resultó positivo –según puede observarse en la figura 2– es posible indicar que *REC* mantiene una relación directa con la variable *P*, lo que implica que, a medida que aquella aumenta, ésta también lo hace, y por el contrario, cuando aquella disminuye, el precio de la acción baja.

Finalmente, analizando la magnitud de dicho coeficiente, que asume un valor de 0.00000000122, se puede el impacto relativo que tiene el *REC* sobre la variable dependiente *P*. En efecto, la magnitud del coeficiente en cuestión indica que, por cada peso en que aumenta el *REC*, el precio de la acción *P* aumenta en \$ 0.00000000122; dicho de otra forma, por cada 1000 millones de pesos de variación en el resultado contable, el precio de la acción cambia en el mismo sentido en \$ 1,22.

Puede apreciarse, entonces, que los resultados obtenidos para el mercado de capitales argentino, en función a la muestra estudiada, difieren de los obtenidos en otros estudios relevados para el caso de países de América Latina, por cuanto los resultados de éstos evidencian la relevancia valorativa de las dos variables contables fundamentales: patrimonio neto y resultados, mientras que la presente investigación sólo ha mostrado relevancia valorativa para el resultado contable en el mercado de capitales argentino. Estos resultados parecen ser más consistentes con los de algunos estudios relevados para el mercado de capitales español, como el de Cañibano, García & Rueda (2000) y el de Alemany (2007).

Conclusiones

El modelo de Ohlson constituye un importante paradigma dentro de la línea de investigación orientada al estudio de la relación entre resultados y precios; encontrándose en el centro del polémico debate acerca de la utilidad de los datos contables con fines de valoración, ya que dicho modelo expresa el valor de la empresa a partir de datos obtenidos de la Contabilidad.

En efecto, el modelo plantea el vínculo entre el valor de mercado de las acciones de la empresa y dos de las principales magnitudes que se desprenden de los estados financieros de la misma: el resultado y el patrimonio neto. Pero va más allá, porque también permite incluir

otra información que no es reflejada contablemente pero que sirve para predecir beneficios futuros, siendo esta información aquella que se encuentra fuertemente vinculada a la creación de valor.

De esta forma, el trabajo de Ohlson brinda un marco conceptual de valoración que justifica la utilización de medidas contables como el patrimonio neto y el resultado como variables explicativas del precio de mercado de las acciones de las empresas, siendo dichas medidas las que han recibido más atención en el estudio de la relevancia de la información contable para la valoración de las empresas.

Así, sobre la base del mismo se han desarrollado una gran cantidad de trabajos referidos al análisis de la relevancia valorativa de esas magnitudes contables, la mayor parte de los cuales fueron realizados en Estados Unidos y en Europa. Existe, no obstante, evidencia obtenida para otros países, pero son pocos los antecedentes que pueden relevarse para países en desarrollo como los de América Latina y, especialmente, para el caso del mercado de capitales argentino, el cual presenta particularidades que lo diferencian significativamente de otros entornos, por tratarse de un mercado con un menor grado de desarrollo.

Los resultados de los antecedentes relevados son, en algunos casos ambiguos, pero parecen sugerir, para el caso del mercado norteamericano y europeo, que en las últimas décadas se ha producido un deterioro en la asociación entre el valor del mercado de las empresas y diversas cifras contables. Para los países de América Latina, en cambio, se advierte que la información contable parece tener relevancia valorativa, aunque también se hace evidente que resulta necesario avanzar en el estudio de la temática en estos países.

En virtud de ello, el presente trabajo se ha enfocado en el análisis de la relevancia valorativa de la información contable para la formación de los precios de las acciones de las empresas que cotizan en el Mercado de Valores de Buenos Aires.

Los resultados obtenidos a través de esta investigación, y en función a la muestra estudiada, muestran que la variable patrimonio neto no es significativa en el proceso de formación de precios en el mercado de capitales argentino, aunque sí lo es el resultado contable. Dicho en otros términos, el resultado contable sí es tomado en cuenta por los inversores en el proceso de formación de los precios de las acciones, por

lo que puede afirmarse que tiene relevancia valorativa en el mercado de capitales argentino.

Estos resultados difieren de los obtenidos en otros estudios relevantes para el caso de países de América Latina, por cuanto los resultados de éstos evidencian la relevancia valorativa de las dos variables contables fundamentales: patrimonio neto y resultados.

No obstante, es importante destacar algunas limitaciones del estudio que aquí se presenta, tanto en relación al modelo econométrico aplicado como en lo atinente a la cantidad de datos analizados. En efecto, el modelo aplicado responde a una especificación de datos de panel con efectos fijos por empresa y a través del tiempo, incorporando variables artificiales para indicar la alta variabilidad de algunas empresas. Si bien con esto el resultado de la estimación desde el punto de vista econométrico es favorable, desde el punto de vista económico no lo es tanto, porque el haber obtenido una ordenada al origen negativa para ciertas empresas en algún año, estaría reflejando la existencia de un precio negativo de la acción para cuando las variables independientes del modelo asuman el valor cero, lo cual es inconcebible en la realidad. Este resultado puede deberse a la baja disponibilidad de información y una solución posible para ello puede buscarse en la especificación de un modelo de variables desvíos que queda pendiente para un futuro trabajo.

De este modo, a la luz de los resultados aquí obtenidos y habida cuenta de las limitaciones antes referidas, parece necesario continuar indagando para profundizar el estudio del problema que en esta investigación se ha planteado. Principalmente, para poder analizar si dichos resultados –que no son totalmente consistentes con los arrojados por otros estudios realizados en países de América latina– están influenciados por el tamaño de la muestra utilizada o por las características del modelo aplicado para el análisis de los datos, o si, tal vez, se vinculan exclusivamente al grado de desarrollo del mercado de capitales argentino, el cual presenta un grado de desarrollo inferior incluso al de otros países de su misma región.

Referencias

- ALEMANY Costa, J. (2007). La relevancia del valor de los datos contables en el mercado de valores español. Un estudio empírico para el período 1986-2003. Tesis Doctoral, Universidad Politécnica de Cataluña, España.
- AMIR, E. & Lev, B. (1996). Value relevance of nonfinancial information: the wireless communications industry. *Journal of Accounting and Economics*, 22, 3-30.
- AYERBE, G., Blanco, M. & Bongiorno, M. (2010). Situación del Mercado de Capitales en Argentina (período 2003 – 2009). Extraído el 5 Setiembre, 2014 del sitio web del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina: http://www.mecon.gov.ar/finanzas/sssf/documentos/informe_situacion_del_mercado_de_capitales.pdf
- BROEDEL, A. (2002). The Value Relevance of Brazilian Accounting Numbers: An Empirical Investigation. *Working Paper*. Universidad de San Pablo. Extraído el 5 Setiembre, 2014 del SSRN: <http://ssrn.com/abstract=311459>
- CANIBANO, L., García, M. & Rueda, J. (2000). Is accounting information losing relevance? Some answer from Spain. *Working Paper*. Universidad de Sevilla.
- CHU, J., Coulton, J. & Matolsky, Z. (2001). The value relevance of financial and non financial information in the Australian Internet Industry. *Working Paper*, XXIV Annual European Accounting Congress, Athens.
- COLLINS, D., Maydew, E. & Weiss, I. (1997). Changes in the Value-relevance or Earnings and Book Values over the Past Forty Years. *Journal of Accounting and Economics*, 24, 39-67.
- CORE, J., Guay, W. & Buskirk, A. (2003). Market valuations in the new economy: An investigation of what has changed. *Journal of Accounting and Economics*, 34, 43-67.
- DAVIS-FRIDAY, P. & Rivera, J. (2000). Inflation accounting and 20-F disclosures: Evidence from Mexico. *Accounting Horizons*, 14(2), 113-135.
- DEMERS, E. & Lev, B. (2001). A rude awakening: Internet Shakeout in 2000. *Working Paper*, XXIV European Accounting Association Congress, Athens.
- DURAN, R., Lorenzo, A. & Valencia, H. (2007). Value Relevance of the Ohlson Model with Mexican Data. *Contaduría y Administración*, 223, 33-52.

- EDWARDS, E. & Bell P. (1961). The Theory and Measurement of Business Income. *University of California Press*, Bekerley.
- ELY, K. & Waymire, G. (1999). Accounting standard-setting organizations and earnings relevance: longitudinal evidence from NYSE common stocks, 1927-93. *Journal of Accounting Research*, 37, 293-317.
- FELTHAM, G.A. & Ohlson J.A. (1995). Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), 689-731.
- FRANCIS, J. & Schipper, K. (1999). Have Financial Statements Lost Their Relevance?. *Journal of Accounting Research*, 37(2), 319-352.
- GARCÍA-AYUSO, M. & Monterrey, J. (1998). El Modelo de Valoración Edwards-Bell-Ohlson (EBO): Aspectos teóricos y evidencia empírica. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 96, 751-785.
- GARCÍA, E. & Martínez, I. (2003). Los estudios de relevancia valorativa en mercados de capitales; el modelo de valoración EBO (parte I). *Análisis Financiero*, 92, 44-57.
- GARZA, H., Martínez, I. & Palacios, M. (2013). *Relevancia valorativa de la información financiera en América Latina: El caso de Argentina, Brasil, Chile y México*. Ponencia presentada en el XVII Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Pamplona, España.
- GINER, B. (2001). La utilidad de la información contable desde la perspectiva del mercado: ¿evolución o revolución en la investigación? *Revista de Contabilidad*, 4(7), 21-52.
- HELMAN, H. (2008). Desarrollo del mercado de capitales: un enfoque sistémico. Extraído el 02 Agosto, 2014 del sitio web de la Comisión Nacional de Valores de la República Argentina: <http://www.cnv.gob.ar/Publicaciones/Helman/MercadoCapitalesHelman092008.pdf>
- IÑÍGUEZ, R. (2003). Aplicación de los modelos de Feltham-Ohlson para la predicción de beneficios y la valoración de acciones. Tesis Doctoral, Universidad de Alicante, España.
- LARRÁN, M. & Piñero, J. (2005). El modelo de Ohlson (1995): ¿Hemos llegado realmente a comprenderlo? *Revista de Contabilidad*, 8(16), 115-149.
- LAZER, R., Lev, B. & Livnat, J. (2001). Internet traffic measures and portfolio returns. *Working Paper*, Stern School of Business Administration, New York University.

- LEV, B. & Zarowin, P. (1999). The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them. *Journal of Accounting Research, Autumn*, 353-385.
- MORA, A. & Vázquez, P. (2001). *Cambios en la relevancia de la información contable. Alternativas de valoración y aplicación empírica al caso español*. Ponencia presentada en el XI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid, España.
- OHLSON, J. A. (1995). Earnings, Books Values and Dividends in Equity Valuation. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), 661-687.
- PALACIOS, M., Matínez, C., & García, J. (2006). The Impact of Accounting practices on the Measurement of net Income and shareholder equity: Latin American versus the United States. *Research in Accounting Regulation*, 19(1), 279-281.
- PEASNELL, K. (1982). Some Formal Connections between Economic Values and Yields and Accounting Numbers. *Journal of Business Finance and Accounting*, 9, 361-381.
- Peinreich, G. (1938). Annual survey of economic theory: the theory of depreciation. *Econometrical*, 7, 465-483.
- PELAYO, M., Arias, M. & Cobián, S. (2011). *Relevancia de la información financiera y su impacto en el valor de Mercado de las empresas mexicanas*. Ponencia presentada en el XVI Congreso Nacional de Contaduría Administración e Informática, México DF.
- VÁZQUEZ, P. (2005). La relevancia valorativa de la información contable: análisis del caso español. Tesis doctoral, Universidad de Alicante, España.
- WILLIAMS, J. (1938). The theory of Investment value. *Harvard University Press*, Cambridge, Mass.

ANEXO ESTADÍSTICO

En este anexo se presentan los resultados detallados de la estimación del modelo de regresión lineal múltiple aplicado en este trabajo. Se presentan sólo los resultados correspondientes a la estimación del modelo con efectos fijos por empresa y por tiempo (EFET), por ser la que presentó mejor capacidad explicativa.

Modelo general:

$$Y_{it} = f(X_{1,it}; X_{2,it})$$

Donde:

Y : Precio de la acción

X_1 : Patrimonio Neto

X_2 : Resultado contable

i : Unidades transversales, 16 empresas que cotizan en el Merval 25

t : Unidades de tiempo, datos anuales para el periodo 2008 a 2012

Modelo con efecto fijo en las unidades transversales y temporales:

$$Y_{it} = \beta_{0it} + \beta_1 * X_{1,it} + \beta_2 * X_{2,it} + \mu_{it}$$
$$\forall i = 1, 2, \dots, 1 \quad \forall t = 1, 2, \dots, T$$

Método de estimación: Mínimos cuadrados ordinarios por datos de panel con efecto fijo en las empresas y el tiempo.

Figura 1. Resultado de la estimación

Equation: EFET Workfile: NUEVOSMODELOS:Modelo1\				
View Proc Object Print Name Freeze Estimate Forecast Stats Resids				
Dependent Variable: PRECIO				
Method: Panel Least Squares				
Date: 05/16/14 Time: 13:19				
Sample: 2008 2012				
Periods included: 5				
Cross-sections included: 16				
Total panel (balanced) observations: 80				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PN	8.18E-11	6.55E-11	1.248905	0.2170
REC	1.22E-09	6.21E-10	1.958175	0.0553
C	5.427619	0.322170	16.84708	0.0000
ARTI12	-14.00246	0.851995	-16.43490	0.0000
ARTI10	-11.11362	1.066215	-10.42343	0.0000
ARTI15	-12.79304	1.841121	-6.948504	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
Period fixed (dummy variables)				
R-squared	0.970703	Mean dependent var	6.325250	
Adjusted R-squared	0.957919	S.D. dependent var	7.934466	
S.E. of regression	1.627647	Akaike info criterion	4.062454	
Sum squared resid	145.7079	Schwarz criterion	4.806838	
Log likelihood	-137.4982	Hannan-Quinn criter.	4.360899	
F-statistic	75.93068	Durbin-Watson stat	2.255649	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Figura 2. Coeficientes de efectos fijos en las empresas

Equation: EFET Workfile: NUEVOSMODELOS:Modelo1\				
View Proc Object Print Name Freeze Estimate Forecast Stats Resids				
Cross-section Fixed Effects				
	CROSSID	Effect		
1	1	-2.863012		
2	2	3.241288		
3	3	-4.436407		
4	4	3.745814		
5	5	-2.607084		
6	6	-4.060689		
7	7	-3.125608		
8	8	-1.797567		
9	9	-1.078824		
10	10	15.11142		
11	11	-4.135173		
12	12	7.273875		
13	13	-4.874925		
14	14	-3.160545		
15	15	7.370311		
16	16	-4.602871		

Figura 3. Coeficientes de efectos fijos en el tiempo

Equation: EFET Workfile: NUEVOSMODELOS::Modelo1\				
View Proc Object Print Name Freeze Estimate Forecast Stat				
Period Fixed Effects				
	DATEID	Effect		
1	1/1/2008	-2.370133		
2	1/1/2009	0.226486		
3	1/1/2010	1.828660		
4	1/1/2011	-0.421314		
5	1/1/2012	0.736301		

Figura 4. Valores observados, estimados y residuos

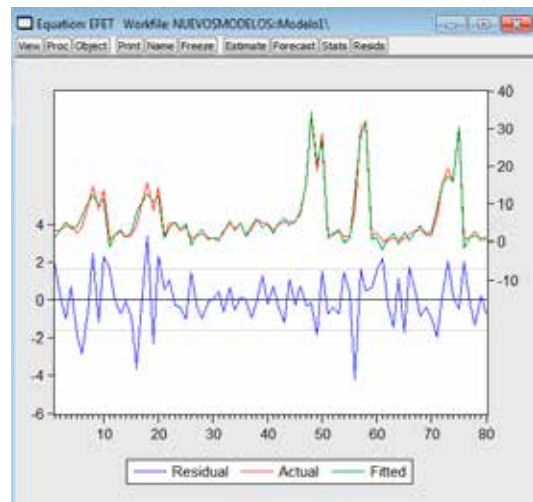


Figura 5. Test de efectos fijos redundantes

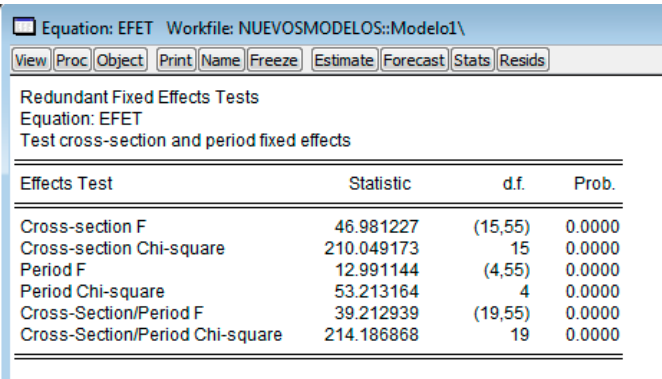
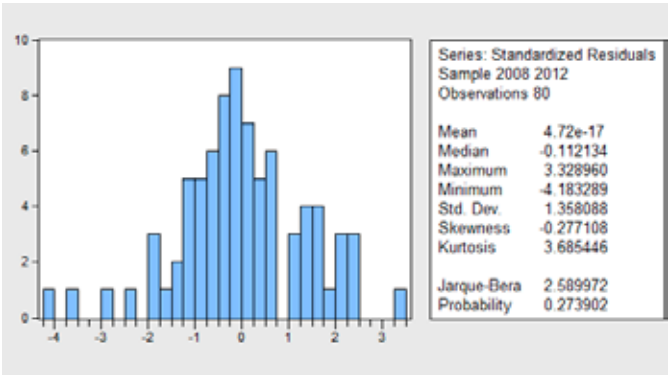


Figura 6. Test de normalidad



Convocatoria permanente nacional e internacional de autores

Presentación

La *Revista Visión Contable* es una publicación científica que tiene como propósito difundir las reflexiones, construcciones o avances de la disciplina contable. La *Revista Visión Contable* es un espacio para la socialización del conocimiento y las ideas de los autores, por ello es, a su vez, un escenario para motivar la discusión y el debate en torno a los diversos ámbitos disciplinares de la contabilidad.

La *Revista Visión Contable* fue creada en el año 1991 por la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Autónoma Latinoamericana (Medellín, Colombia). Actualmente, la *Revista Visión Contable* se está construyendo como un espacio editorial que se reconozca en el país y en la región latinoamericana por su apuesta como escenario de construcción de pensamiento contable alternativo, reflexivo y crítico. Adicionalmente, hemos emprendido los procesos necesarios para llevar a la *Revista* a la inclusión en los estándares de indexación, primero, de orden nacional y, posteriormente, de orden internacional.

De antemano, agradecemos a toda la comunidad académica y profesional que participa en la construcción de este proyecto editorial, desde los autores y los evaluadores (cuyo papel es vital para la construcción de cada edición), hasta los lectores (quienes son los que brindan sentido a la acción de comunicar cada una de las propuestas).

Las propuestas académicas (artículos resultados de investigación, artículos de reflexión, y/o artículos de revisión) se reciben durante todo el año.

Condiciones editoriales

Las propuestas presentadas a la *Revista Visión Contable* deberán atender las siguientes condiciones editoriales:

- El documento propuesto debe ser *inédito*, es decir, no podrá estar publicado en otra revista o libro.
- Cada propuesta deberá enviarse en tipo de letra Arial de 12 puntos a espacio sencillo.
- La extensión de la propuesta deberá ser mínimo de 5.000 palabras y máximo de 8.000 palabras, incluyendo conclusiones y bibliografía. Cuando se incluyan tablas y gráficos, es probable que el procesador de texto no realice el conteo de las palabras incluidas en los mismos, en este caso, el artículo no podrá superar las veinte páginas en el tipo de letra e interlineado señalados.
- Los autores acompañarán sus artículos con un resumen que refleje los puntos más importantes del texto y las palabras clave del documento. El resumen tendrá una extensión máxima de ciento cincuenta (150) palabras y deberá ser redactado en español y en inglés. Igualmente, se deberá acompañar el resumen de máximo cinco palabras clave, también con su respectiva traducción al idioma inglés. De no ser posible la redacción en el idioma inglés, los potenciales autores aceptarán la versión libre de la traducción que realicen los editores de la *Revista Visión Contable*.
- En un archivo adicional, los autores deberán enviar un breve resumen de su hoja de vida académica, indicando títulos académicos obtenidos, trayectoria académica, afiliación institucional y principales publicaciones realizadas.
- Cada propuesta recibida será evaluada por un experto/a en el área de investigación, quien revisará el trabajo de forma anónima.
- Las citas y referencias bibliográficas deberán elaborarse aplicando el modelo APA.

Los trabajos propuestos deben dirigirse únicamente a la siguiente dirección electrónica: revista.visioncontable@unaula.edu.co, en este mismo correo también serán atendidas amablemente todas las inquietudes que tengan.

Fraternalmente,

**JOHN HENRY CORTÉS J.
Director Editorial Revista Visión Contable
Facultad de Contaduría Pública
Universidad Autónoma Latinoamericana
Medellín, Colombia.**

Revista Visión Contable
Nº. 12, enero-diciembre de 2014

se terminó de imprimir en la Editorial Artes y Letras S.A.S.
Para su elaboración se utilizó papel Bond Bahía de 75 g en páginas interiores,
y Propalcote 250 g en la carátula. Fuente tipográfica: Minion.

Contenido

Presentación Editorial

¿Ifrs para quién?

Valério Nepomuceno

Investigación empírica descriptiva de informes socio-ambientales:
su comparabilidad

*Liliana Fernández Lorenzo, Elsa Larramendy, Pamela Tellechea,
colaboradores*

La transparencia contable de la gestión

María Eugenia De la Rosa Leal

Estructura de propiedad y estructura de capital: un análisis de esta
relación en el mercado de valores de Brasil

Klefferson Douglas Xavier De Araujo, Orleans Silva Martins

Una aproximación a la contabilidad del capital intelectual en el
proceso de toma de decisiones: un estudio en el Oriente Antioqueño
Colombiano

*Carlos Eduardo Castaño Rios, Paola Andrea Reinoso Sánchez,
Jahir Alberto Zapata Gallo, John Jairo del Rio Aguirre*

Evolución histórica del sector transportador de carga terrestre
carretero en Colombia 2005–2013, perspectivas frente a la
infraestructura

Jorge Hernán López Martínez

La medición del valor agregado por la actividad de auditoría interna

*Luisa María Morell González, Lázaro J. Blanco Encinosa,
Roberto Díaz Pérez*

La educación contable en cuba: conocimientos, habilidades y valores

Francisco F. Borrás Atiénzar, Concepción E. Rodríguez Machado

Relevancia valorativa del patrimonio neto y del resultado contable
en el mercado de capitales argentino

*Cecilia R. Ficco, Paola B. Bersía, José Ignacio Aizpeolea,
Juan Mateo Renaudo*



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA®
LATINOAMERICANA - UNALA

