

ISSN 0121-5337 (Impreso)
ISSN 2539-0104 (En línea)

Revista Visión Contable

Publicación de la Facultad de Contaduría Pública Universidad Autónoma Latinoamericana - UNAULA
N° 16, pp. 140. Medellín-Colombia. Julio-Diciembre de 2017. DOI: 10.24142/rvc

ρεπιστήμη
Συστήματα Χρηματοοικονομικών

16

 Ediciones
UNAULA

Revista Visión Contable N° 16

Julio-diciembre de 2017

ISSN 0121-5337 (Impreso)

ISSN 2539-0104 (En línea)

DOI: 10.24142/rvc



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons
Atribución - No Comercial 4.0 Internacional

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

E-mail: revista.visioncontable@unaula.edu.co

OJS: <http://publicaciones.unaula.edu.co/index.php/VisionContable>

Google Académico: <https://goo.gl/v10QoW>

Rector

José Rodrigo Flórez Ruiz

Vicerrectora Administrativa

Carmen Alicia Úsuga Castaño

Vicerrector Académico

Julián Santiago Vásquez Roldán

Vicerrector de Investigación

Salim Chalela Naffah

Decano Facultad de Contaduría Pública

Alejandro Mejía Díaz

Director editorial Revista Visión Contable

Jhon Henry Cortés Jiménez

Asistentes editoriales

Paula Andrea Grajales Sánchez

Natalia Vargas Escobar

Asistencia y asesoría técnica editorial

Journals & Authors

Revisión de redacción y estilo

Journals & Authors

Diseño y diagramación

María Isabel Arango Franco

COMITÉ CIENTÍFICO INTERNACIONAL

Anthony Tinker

Baruch College at the City University of New York,
Estados Unidos.

Pablo Archel Domench

Universidad Pública de Navarra, España.

Francisco Carrasco Fenech

Universidad Pablo de Olavide

Universidad de Sevilla, España.

Carlos Larrinaga González

Universidad de Burgos, España.

COMITÉ CIENTÍFICO NACIONAL

Fabiola Loaiza Robles

Universidad de la Salle, Colombia.

Jairo Alonso Bautista

Universidad Santo Tomás, Colombia.

Héctor José Sarmiento Ramírez

Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid,
Colombia.

Marco Antonio Machado Rivera

Universidad de Antioquia, Colombia.

Hernán Carlos Bustamante

Universidad Autónoma Latinoamericana, Colombia.

AUTORES

Argentina

Cecilia Rita Ficco

Gabriela Analía García

Jonathan Luna Valenzuela

Colombia

Diego Alejandro Peralta Borray

Fabiola Loaiza Robles

Cuba

Leudis Orlando Vega de la Cruz

Ileana Irene Tapia Claro

España

Pablo Aguilar Conde

María Begoña Prieto Moreno

Venezuela

Andrés Grisanti Belandria

Laura Ana Marcotrigiano Zoppi

Berenice Wolff

EVALUADORES

Argentina

Eliana Mariela Werbin

Martin Ernesto Quadro

Colombia

Luisa Fernanda Giraldo

Gregoria Polo de Lobatón

Steven Pardo López

María Yaniced Balbin

Milton García Barbosa

Laureano Triana Rubio

Cuba

Frida Ruso Armada

España

Ander Ibarloza Arrizabalaga

Dolores Gallardo Vásquez

Susana Villaluenga

Francisco Javier Andrades

México

Patricia Michel Vásquez

Nicaragua

Ricardo Eliseo Illescas Hidalgo

Perú

Adolfo Valencia Gutiérrez

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 sobre 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.

Contenido

Editorial 5

Selección e implementación de Sistemas
de Información Contable y Administrativo:
una herramienta para la competitividad
de las Mipymes 10
Diego Alejandro Peralta Borray, Fabiola Loaiza Robles
[Colombia]

Gestión de riesgos: una aproximación teórica
en su concepción 31
Leudis Orlando Vega de la Cruz, Ileana Irene Tapia Claro
[Cuba]

Información sobre capital intelectual
e informes de sostenibilidad. Un estudio empírico
en el mercado de capitales argentino..... 50
Cecilia Rita Ficco, Gabriela Analía García,
Jonathan Luna Valenzuela
[Argentina]

La utilidad de la información contable
en el ámbito laboral: medición del rendimiento
y establecimiento de recompensas 74
Pablo Aguilar Conde, María Begoña Prieto Moreno
[España]

Perspectivas de la contaduría pública
en los tiempos de la era digital..... 96
Andrés Grisanti Belandria
[Venezuela]

Los sentidos morales de la progresividad tributaria 121
Berenice Wolff Carreño
[Venezuela]

Información editorial 137

EDITORIAL

Mi trabajo como editor de revistas científicas comenzó en la Universidad de Manizales hacia el año 2006, allí fui el coordinador editorial de la Revista Lúmina, una revista con mucha tradición y acogida en el escenario colombiano, especialmente por la perspectiva teórica y crítica de sus artículos. Junto con el trabajo del profesor Carlos Emilio García y del profesor Germán Pineda, continuamos la perspectiva construida por nuestros maestros: Édgar Gracia y Héctor José Sarmiento.

Trabajé en la revista Lúmina hasta el año 2011, fecha hasta la cual estuve vinculado laboralmente con la Universidad de Manizales. Durante este tiempo aprendí mucho sobre el proceso de socialización y comunicación del conocimiento científico, conocí con más detalle la dinámica y políticas nacionales en materia de métricas y medición de los impactos científicos, y tuve la oportunidad de interactuar con académicos de diferentes latitudes.

Cuando me retiré de la Universidad de Manizales creía que no volvería a trabajar en temas editoriales, en parte esto me proporcionaba cierta tranquilidad, ya que esto liberaría buena parte de mi tiempo para dedicarme a otros intereses académicos, sin embargo, cuando llegué a la Universidad Autónoma Latinoamericana (UNAUCLA), el decano de aquel entonces, Jorge Alberto Sánchez, me confió la responsabilidad de ser el director editorial de la Revista Visión Contable, una revista que hasta ese momento era poco conocida en el escenario académico nacional, de manera que la tarea que me esperaba no era menor. La asignación de esta responsabilidad me tuvo un poco desanimado durante varias semanas, no obstante, con el paso de algunas semanas más acepté con responsabilidad mis asignaciones académicas, así que comencé a trabajar en la Revista Visión Contable.

El principio fue bastante difícil, pues la asignación horaria de la Universidad para tal tarea no era suficiente, además, como la revista era prácticamente desconocida en el medio, el trabajo de convocatoria de los artículos fue más exigente. Con el paso de algunos años la revista comenzó a ser más visible en el escenario académico nacional e internacional; también, institucionalmente se avanzó en la comprensión del complejo trabajo editorial, así que las directivas autorizaron la asignación de más tiempo para los editores.

No tengo duda que el trabajo institucional que el decano Alejandro Mejía y yo adelantamos desde la Revista constituyó un importante impulso para que UNAULA en su conjunto construyera condiciones objetivas y materiales más favorables para sus editores. La visibilidad de las revistas en la plataforma Open Journal Systems (OJS), la contratación de un asesor especializado en el ámbito editorial, la organización de eventos y reuniones que abordaban el tema editorial, las permanentes reuniones con las directivas, entre otros aspectos, fue algo que sólo comenzó a presentarse de manera sistemática desde 2016; desde luego aún quedan muchos aspectos por mejorar, pero me siento orgulloso que haya sido la Facultad de Contaduría Pública la que en buena parte haya liderado varios de estos procesos y logros.

Siento que las directivas superiores de la Universidad aún no alcanzan a comprender la compleja trama de tareas de un editor; a veces me parece percibir que a sus ojos sólo se trata de reunir artículos (ponencias, documentos, tesis, etc.) y que ese es el principal trabajo. Cuando se es un editor juicioso y dedicado, se deben revisar muchos aspectos, desde las políticas nacionales de ciencia y tecnología, pasando por el estudio de las principales métricas de medición de la ciencia y el conocimiento, hasta llegar a los problemas concretos que concurren en cada uno de los artículos e, incluso, realizando revisiones exhaustivas de los más mínimos detalles estéticos de la diagramación. Si bien UNAULA ha avanzado significativamente en los últimos años en este sentido, me permito hacer un respetuoso llamado a las directivas para que cada revista científica de la universidad, y particularmente hablo por Visión Contable, tenga un equipo editorial consolidado por al menos tres personas (el director editorial a tiempo completo, y dos personas más a medio tiempo), además de la asesoría técnica especializada en temas editoriales, bases de datos, repositorios, revisión de estilo, entre otros; en nuestro caso esta consultoría externa ha sido realizada de manera excelente por Journals & Authors, a quienes también quiero reconocer en esta editorial, por haber contribuido bastante en el posicionamiento de la revista, especialmente en lo referido a la visibilidad en la plataforma Open Journal Systems y otras bases de datos.

El trabajo de un editor de una revista que aún está en proceso de reconocimiento social y académico es aún mayor, ya que debe enfrentar aspectos relativos al cumplimiento de la periodicidad y de estándares de métrica científica, al mismo tiempo que intenta construir una identidad ontológica y epistémica para la revista. Sin esto último la revista sólo es, digámoslo así, una caja donde se ponen artículos, pero carente de sentido como proyecto

editorial. Como editor, en esto no tuve éxito, así que espero y deseo que la nueva directora editorial de la revista, la profesora Lina Marcela Sánchez, lleve a la revista a nuevos estadios de reconocimiento e impacto social y académico.

Después de seis años en la Universidad Autónoma Latinoamericana, trabajando como profesor y como editor de la Revista Visión Contable, he decidido retirarme para continuar mi formación, así, durante un año estaré estudiando inglés y posteriormente realizaré mi doctorado. Espero poder realizar importantes contribuciones a la teoría contable y a la teoría económica.

Quiero finalizar esta editorial agradeciendo a las maravillosas personas que la vida me ha permitido conocer o con quienes me permitió reencontrarme en UNAULA y con quienes he podido continuar forjando mi carácter, a partir de las conversaciones, discusiones y del compartir cotidiano de nuestras ideas. Ellos son: Sandra Muñoz, una gran amiga que tuve la oportunidad de conocer y con quien he podido trabajar desde que estudiamos nuestro pregrado en contaduría pública en la Universidad de Manizales; Hernán Carlos Bustamante y Elkin Quirós, viejos amigos de la organización estudiantil FENECOP, que creó en nosotros una identidad académica; Albeiro Serna, gran amigo a quien conocí en la Universidad de Manizales y de quien he aprendido la filosofía práctica de la vida; Miryam Henao y Natalia Vargas, brillantes estudiantes, quienes por largo tiempo trabajaron en la asistencia editorial de la Revista; Régulo Sepúlveda, Gabriel Valencia, Jairo Cardona, Marisol Usme, Alejandro Mejía, Gustavo Ruiz, Paula Andrea Grajales y Jorge Alberto Sánchez, amigos y colegas, con cuya compañía hemos asumido el reto de formar profesionales íntegros y ciudadanos éticos.

Jhon Henry Cortés Jiménez

Director Editorial

Revista Visión Contable



Selección e implementación de Sistemas de Información Contable y Administrativo: una herramienta para la competitividad de las Mipymes

Diego Alejandro Peralta Borray^a

Fabiola Loaiza Robles^b

Información del artículo

Recibido: 19 de diciembre/2017

Aceptado: 15 de marzo/2018

Clasificación JEL

M15

Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY NC [<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>]

Enlace DOI

<https://dx.doi.org/10.24142/rvc.n16a1>

Sugerencia de citación

• Peralta Borray, D. A. & Loaiza Robles, F. (2017). Selección e implementación de Sistemas de Información Contable y Administrativo: una herramienta para la competitividad de las Mipymes. *Revista Visión Contable*, 16, 10-29. doi: 10.24142/rvc.n16a1

Selection and implementation of Accounting and Administrative Information Systems: a tool for the competitiveness of MSMEs

Resumen

Contar con información oportuna y relevante es un factor clave en la competitividad de una Mipyme; se ha demostrado ampliamente que contar con un sistema de información contable y administrativo (SICA) apropiado para la organización mejora su capacidad de adaptación y reduce los costos de oportunidad derivados de las asimetrías de información. Adicionalmente, la implementación de un sistema acorde al negocio crea procesos de habituación que reestructuran las relaciones entre las líneas jerárquicas, mejora la coordinación y comunicación, y permite establecer medidas claras de desempeño.

Este documento busca identificar los elementos centrales que deben tenerse en cuenta al momento de seleccionar e implementar un SICA, con el fin de obtener los mayores beneficios de estas actividades.

Palabras clave:

Sistemas de Información Contable, Competitividad, Información Contable y Administrativa.

Abstract

Having timely and relevant information is a key factor in the competitiveness of a Mipyme, it has been widely demonstrated that having an accounting and administrative information system (AAIS) appropriate for the organization improves its ability to adapt and reduces the opportunity costs derived of information asymmetries. Additionally, the implementation of a system according to the business creates processes of habituation that restructure the relations between the hierarchical lines, improve coordination and communication and; they allow to establish clear performance measures.

This document seeks to identify the central elements that must be considered when selecting and implementing a AAIS, in order to obtain the greatest benefits from these activities.

Key words:

Accounting Information Systems, Competitiveness, Accounting and Administrative Information.

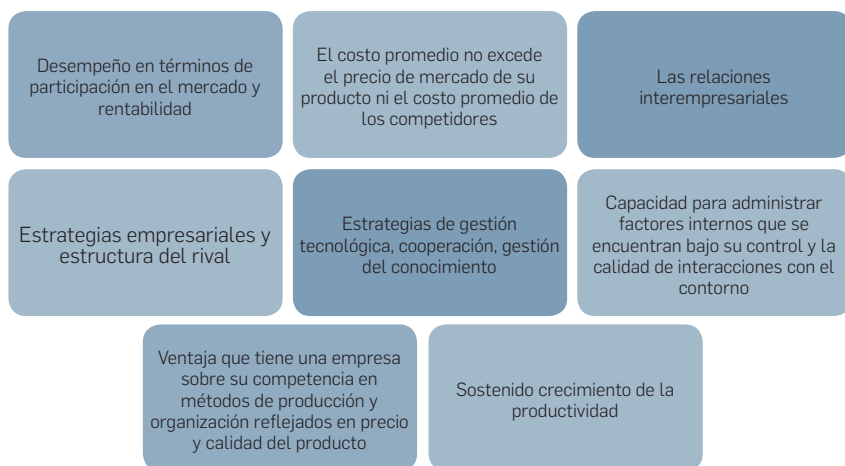
^a Contador Público y Magíster en Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Colombia. Profesor de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad de La Salle. Integrante del grupo de investigación "SIGMA empresarial". Correo electrónico: daperalta@unisalle.edu.co.

^b Contadora pública de la Universidad de Manizales, Colombia. Magíster en Educación y Desarrollo Humano del Centro Internacional de Educación y Desarrollo Humano (Cinde) y la Universidad de Manizales. Docente de tiempo completo en la Universidad de La Salle, Bogotá, Colombia. Correo electrónico: floaiza@unisalle.edu.co.

1. Introducción

La competitividad para una Mipyme depende de múltiples factores externos, como el sector, la infraestructura regional o del país, las condiciones de demanda, el acceso a mano de obra calificada, etc. Sin embargo, estos, en su mayoría, no son controlables por las Mipymes, que entre más pequeñas tienen una menor posibilidad para influir o asegurarse ante los riesgos derivados de los mismos. Por ende, la búsqueda de la competitividad debe enfocarse en optimizar las variables internas; es decir, aquellas que pueden ser intervenidas directamente, lo cual no se refiere a dejar de analizar los factores externos, sino que implica generar capacidades que permitan obtener flexibilidad y capacidad de reacción ante cambios del entorno.

FIGURA 1. Factores internos que afectan la competitividad. Adaptado de Saavedra García (2012).



Se ha demostrado que la implementación de un sistema de información contable y administrativo (SICA) afecta las variables indicadoras de la competitividad interna de la empresa, mejora la eficiencia y la gestión; por lo que no es de extrañar que los “sistemas de información” hagan parte del

mapa de competitividad del Banco Interamericano de Desarrollo (BID),¹ en donde, como menciona María Saavedra (2012), “el apoyo a las funciones operativas a través de las tecnologías de información resulta de vital importancia para desarrollar una estructura competitiva del negocio (Katz & Hubert, 2003; RICYT, 2009 y Martínez & Alvarez, 2006)” (p. 106). La implementación, cambio o ajuste del sistema de información incide, por lo menos, en dos de los factores generadores de competitividad interna. Por lo tanto, la selección o diseño de un SICA para el negocio se convierte en una acción estratégica.

No obstante, un estudio realizado por Mora Riapira, Vera Colina y Melgarejo Molina (2015), el cual evaluó la competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá, encontró que “las microempresas tienen niveles de competitividad preocupantes en las áreas de recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información” (p. 85). Este estudio también identificó una gran diferencia entre las Pymes que exportan y las que no:

se puede identificar que los índices de competitividad de las exportadoras es mayor [sic] a las no exportadoras, encontrando una diferencia significativa en la dimensión de sistemas de información (17%) que se evidencia con la necesidad de contar con información en los mercados dinámicos que exigen un nivel de respuesta inmediato. (Mora Riapira, Vera Colina, & Melgarejo Molina, 2015, p. 85).

Como puede observarse, la correcta implementación de un SICA puede convertirse en un factor clave para la competitividad. Esta postura se refuerza por los estudios realizados por Laudon y Laudon (2008), citados por Guerrero Julio y Gómez Flórez (2012):

El auge en el desarrollo de los sistemas de información ha generado mayor crecimiento y competitividad en las organizaciones al apoyar los procesos de negocio, las actividades de procesamiento de la información y las actividades

¹ “El ‘Mapa de Competitividad’ fue desarrollado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y adaptado por la Cámara de Comercio de Medellín y Antioquia para ser utilizado en el diagnóstico organizacional de la pyme; visualiza a la organización como un sistema integrado por nueve áreas que al interconectarse entre sí mejoran el desempeño de la organización” (Martínez & Álvarez, 2006, como se citó en Saavedra García, 2012, p. 106); las áreas a las que hace referencia son: Planeación estratégica; Calidad, producción y operaciones; Comercialización; Contabilidad y Finanzas; Recursos Humanos; Gestión ambiental; y Sistemas de información.

de administración, lo que abre un sinnúmero de posibilidades para ampliar las relaciones entre clientes, proveedores y empleados, y posibilita la rapidez en las respuestas a los cambios en el entorno. (p. 88).

En este sentido, “el cambio en los sistemas de información se vuelve imprescindible para apoyar la respuesta de las organizaciones a su entorno, de tal manera que se convierta en un dispositivo que transmita la necesidad de llevar a cabo transformaciones organizativas” (Vanegas Nieto, García Pérez de Lema, & Marín Hernández, 2009). Por otra parte, los sistemas de información administrativa y contable pueden propiciar la innovación, la implementación de un sistema; ya sea a través del diseño a la medida o su selección para la organización, es ya una innovación en los procesos administrativos. Como mencionan Vanegas Nieto et al (2009), “desde el punto de vista empírico, Bisbe y Otley (2004), con una muestra de 120 empresas españolas, demostraron que a mayor uso de SCG, mayor es el efecto de la innovación en el rendimiento de la pyme” (pág. 218)

2. Sistemas de Información Contables y Administrativos

Una de las primeras decisiones de las que tiene que ocuparse la dirección de una Mipyme es la adquisición de un *software* de contabilidad o un sistema que lleve la nómina; más adelante y de acuerdo al tipo de operación, se evalúa la implementación de un sistema de información para el área de ventas o de un sistema de costos.

Normalmente, la licencia para el paquete de contabilidad se adquiere por la presión del profesional en contabilidad de la empresa, quien ya conoce la operación de un paquete en específico, bien sea porque lo ha usado en otras organizaciones o porque es el que aprendió en la universidad. Es común que el principal objetivo de esta compra sea agilizar el procesamiento de la información contable con miras a la declaración y pago de los impuestos. “La condición general de las PyMES es su baja utilización de la Tecnología Informática, y el uso de los sistemas contables con fines eminentemente fiscales, dejando de lado la función de la información como base en la toma de decisiones” (Astudillo Cerón, 2008, pág. 53).

En raras oportunidades se decide contratar el diseño de un sistema de información contable a la medida; es decir, desarrollado teniendo en cuenta la estructura administrativa y necesidades de información del negocio.

Sin embargo, para el caso del sistema de información de costos o el de gestión de ventas, es más probable que la gerencia decida contratar un desarrollo a la medida.

En todo caso, el diseño o selección de un sistema de información apropiado para la organización se toma a la ligera, considerando que es una gran oportunidad para optimizar e innovar en los procesos administrativos, estandarizar los productos de los empleados administrativos de nivel operativo, contar con información para alinear a los gerentes medios o profesionales vitales con la estrategia de negocio, contar con información para evaluar cursos de acción y minimizar los costos de oportunidad que generan las decisiones administrativas.

Como lo presentan Burns y Scapens (2000, como se citó en Facin Lavarda, Ripoll Feliu y Barrachina Palanca, 2009), “un SCG puede ser analizado como una institución dentro de una organización, dado que tiene la capacidad de difundir y asentar en esta un conjunto de reglas y rutinas que pueden cambiar a través del tiempo” (p. 103). Por lo tanto, es posible que el sistema de información cree y reproduzca nuevas rutinas, nuevas normas diarias, para finalmente institucionalizarlas.

El efecto de la implementación de los sistemas de información en la cultura de la organización se había advertido desde hace bastante tiempo. Ya en 1983, Flamholtz (como se citó en Vanegas Nieto et al., 2009), indicaba que “la cultura y la estrategia de la empresa están fuertemente relacionadas con la implantación de un SCG. Estos sistemas se utilizan para transmitir y reforzar la cultura de las empresas a través de la organización y de manera estratégica para la toma de decisiones” (p. 217).

En el estudio realizado por Facin Lavarda et al. (2009), se muestra que la implementación de un sistema contable de gestión permitió “solucionar problemas que la gerencia tenía con la falta de información oportuna y fiable, sin romper con las rutinas organizativas, problemas como costes innecesarios y un elevado esfuerzo para elaborar información para la toma de decisiones” (p. 114). Como puede observarse, una de las ventajas principales de implementar un sistema de información contable es que este proceso permite modificar la cultura de la organización, y esta capacidad, aprovechada correctamente a través de una detallada planeación sobre lo que queremos que ocurra en las dinámicas organizacionales, es un factor clave para lograr alinearse con la estrategia.

Adicionalmente, la implementación de un sistema de información que apoye no un gran número, sino la totalidad de procesos administrativos,

ayudará a abordar algunas de las problemáticas clave de las Pymes identificadas por Zeballos² (2007, como se citó en Saavedra García, 2012), en especial las de “ausencia de cooperación, la desconfianza, la ‘vocación’ por actuar aisladamente” (p. 97).

También es importante añadir que contar con información para tomar decisiones acertadas implica ver las posibilidades que de otra forma no serían claras para el administrador, por lo que se reduce el riesgo de costo de oportunidad. Como bien lo expresa Barreiro Noa (2003), “la empresa asume el costo de oportunidad de la información, en los ingresos que deja de percibir si no utiliza las variantes que la información brinda, y aquí sí se concreta el verdadero costo de oportunidad de la información y el conocimiento” (p. 29).

Por otro lado, el uso de diferentes Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) mejora la percepción de los gerentes con relación al rendimiento del negocio, creando la necesidad de lograr una correcta articulación entre el sistema de información y otras TIC. Acerca de los efectos de las tecnologías de información y comunicación sobre el rendimiento en procesos internos, Gálvez Albarracín, Riascos Erazo y Contreras Palacios (2014) encontraron, al estudiar 1201 Mipymes, que “la disponibilidad y utilización de las diferentes herramientas y prácticas TIC en ambiente web hace que mejoren la calidad de los productos de la empresa, así mismo que sus procesos internos sean más eficientes” (p. 361). En este mismo estudio se plantea que “la disponibilidad y la utilización de las diferentes herramientas y prácticas de TIC en ambiente *web* al interior de la Mipyme contribuyen a que sus colaboradores estén más satisfechos y a que se reduzca el ausentismo laboral” (p. 362).

3. Diseño, selección o contratación de un sistema de información que aporte a la competitividad del negocio

La primera disyuntiva estriba en si es preferible: 1) comprar la licencia de un sistema de información; 2) contratar un *outsourcing* que se encargue de satisfacer los requerimientos de información del negocio (por ejemplo, una firma de contadores o auditores que ya cuente con las licencias); o 3) diseñar-

² Este trabajo estudia las Pymes latinoamericanas de ocho países, entre ellos Colombia.

lo de acuerdo a la estrategia del negocio. Para resolver el dilema es pertinente observar que comprar un sistema de información estándar es más económico que contratar su elaboración, a la medida, a una empresa especializada o vincular desarrolladores al negocio para que realicen esta labor.

El desarrollo a la medida permitirá que la dirección de la empresa establezca puntos claros de direccionamiento y control sobre los procesos y procedimientos de la organización, lo que con un adecuado trabajo de planeación la alinearía por completo con la estrategia de negocio. Se debe recordar que, en ambos casos, requerirá de un proceso de planeación detallado que le obligará a modificar sus procesos y procedimientos. Cualquier modificación que se realice a los mismos debe evaluarse en la óptica de la creación de valor para la empresa.

Con relación a la contratación de un *outsourcing* para el sistema de información, esta opción es la menos recomendable, aunque, como defienden algunos autores, permite a la organización centrarse en temas estratégicos, aumenta la flexibilidad en la renovación del *hardware* y se obtiene una reducción en costos de personal y tecnología. Por otro lado se encuentran los riesgos, como los mencionados por González Ramírez, Gascó Gascó y Llopis Taverner (2010), que incluyen la falta de cumplimiento del proveedor, el no entendimiento de las necesidades del cliente, la dependencia que genera este servicio, la pérdida del conocimiento técnico de la empresa y la incapacidad del proveedor para adaptarse a nuevas tecnologías; factores que opacan las posibles ventajas.

4. Contratar el diseño de un sistema de información

Si se opta por el diseño a la medida del sistema de información, debe tenerse en cuenta que no se requieren sistemas de información complejos, sino funcionales y acordes a lo que se planea en términos de cultura y estrategia. En muchos casos es más económico y funcional diseñar una aplicación basada en Microsoft Excel o Access que embarcarse en el desarrollo bajo un lenguaje más complejo como SQL, JAVA, ORACLE, VISUAL, etc.

No obstante, un sistema desarrollado bajo un lenguaje avanzado le permitirá a la empresa la interacción con otras TIC; por ejemplo, tener acceso a sus bases de datos e información financiera en tiempo real a través de la *web* e, incluso, desde su celular a partir de una *App*. Adicionalmente, la cantidad de datos que puede manejar es mayor a la capacidad de Excel o

Access, y es posible crear o modificar accesos, bases de datos y procesos, permitiéndole al sistema crecer junto con las necesidades de la organización. Como desventaja, sin duda, se encuentra el costo del diseño del sistema y el mantenimiento del mismo.

Por otro lado, si se decide vincular desarrolladores al negocio, es posible que se impulsen nuevas capacidades internas; sin embargo, esta opción debe revisarse con cuidado: la evaluación de los niveles de ocupación que tendrán los nuevos miembros de la organización una vez terminado el desarrollo y la posibilidad de usar los conocimientos apropiados en otras áreas de la organización son factores importantes a la hora de una posible vinculación.

5. Selección de un sistema de información

Si las barreras de costo de desarrollo de un sistema a la medida exceden las posibilidades del negocio, la alternativa está en la compra de un *software* estándar; en este caso, la selección del sistema apropiado dependerá de varios factores:

FIGURA 2. Factores a tener en cuenta en la selección del sistema. Elaboración Propia.



5.1 Capacidad de adaptarse o moldear la estructura administrativa

Debe observarse cuál es el tipo de estructura organizativa que tiene la empresa, esto incluye revisar cómo están definidas las líneas jerárquicas; los manuales de funciones y procedimientos; y los procesos de toma de decisiones. Es importante, además, tener en cuenta que algunos de los sistemas de información permiten editar los accesos y actividades para otorgar permisos de acceso a las pantallas de captura o reporte de información. Sin embargo, existen otros que tienen niveles de acceso para los usuarios de forma estándar, y en estos casos debe preverse que al implementar el sistema será necesario ajustar los manuales de procedimientos y funciones de las personas que tendrán relación directa con él.

Por ejemplo, si la actividad “elaborar el reporte de cartera” actualmente es desarrollada por el auxiliar contable, pero los accesos del sistema la diferencian de otra de las actividades a cargo del auxiliar que es “facturación”, con el objetivo de adaptarse al sistema debe establecerse un responsable de cada tipo de acceso, obligando a modificar el procedimiento y las funciones de los empleados. Para evaluar esta correspondencia se propone usar herramientas como la siguiente:

TABLA 1. Coincidencia del SICA con la Operación o Planeación de la Operación del Negocio

Cargo	Actividades (ingreso, modificación o extracción de información)	Procedimiento al que pertenece la actividad	Nivel de acceso que se puede otorgar en el sistema	Actividad operativa o decisional
Auxiliar Contable	Diligenciamiento de la factura de venta	Facturación	Nivel I	Operativa
	Elaborar el reporte de cartera.	Control de cartera	Nivel II	Operativa

Nota: Elaboración propia.

Como puede observarse, existen dos alternativas para la gerencia: una es adaptar los procesos y procedimientos de acuerdo a la funcionalidad del sistema sin modificar los accesos estándar, y la otra es planear una estructura organizacional óptima y ajustar los accesos del sistema a esta planeación. En ambos casos se logran beneficios de la implementación del SICA; en el primero es factible organizar los procesos y procedimientos que muchas veces no están definidos claramente, ya que no todas las Mipymes cuentan con manuales de funciones y procedimientos serios. En la segunda opción es más fácil controlar el despliegue de la estrategia; sin embargo, requerirá de un mayor esfuerzo por parte de la dirección, ya que debe rediseñar la estructura administrativa del negocio.

Si se modifican los accesos para que sean exactamente iguales al funcionamiento actual del negocio, la adquisición e implementación del sistema no producirá cambios en la organización y, por ende, la empresa no ganará en términos de competitividad interna por esta vía.

5. 2 Resuelve problemas en la organización permitiendo optimizar procedimientos o procesos

Partiendo del ideal sobre el funcionamiento de la organización, debe realizarse un diagnóstico detallado de las ineficiencias de la organización en el campo administrativo, realizando listas de chequeo sobre los problemas que más se repiten en lo rutinario y el impacto que estas dificultades han tenido en el desempeño del negocio; por ejemplo, si se han presentado dificultades en la facturación o compra de insumos, debe detallarse claramente a qué procedimiento pertenecen, quién es el responsable y cuáles son las causas probables del problema. Lo anterior permitirá evaluar qué actividades podrían ser optimizadas con el uso del sistema que se está evaluando. (Ver Tabla 2)

5. 3 Capta información valiosa de la mayor cantidad de procesos en la organización

En este punto deben considerarse cuáles son los insumos de información valiosa para la organización; por ejemplo, la facturación, los comprobantes de egreso, extractos bancarios, hojas de ruta de costos (para el caso de empresas de producción de bienes o servicios), directorios de clientes, etcétera. Es importante validar, además, si el sistema a adquirir permite ingresar

TABLA 2. Evaluación de la capacidad del sistema para optimizar los procesos

Descripción del problema	Impacto en el negocio	Procedimiento al que pertenece el problema	Responsable del procedimiento o actividad	Causas probables	El SICA resuelve el problema identificado
No hay claridad sobre los valores, cantidades y referencias compradas por los clientes, impidiendo su clasificación y aplicación de tarifas diferenciales, cupos de crédito, etc.	(Alto/ Medio/ Bajo)	Facturación	Emma Granados	No existe reporte de información consolidada de las ventas por cliente. Hay dificultades en la digitación de los NIT de los clientes.	(SI/NO/ Parcialmente)

Nota: Elaboración propia.

la mayor cantidad de información clasificada como importante para la empresa, pues “de nada sirve una herramienta que cubra unas pocas operaciones y no proporcione soporte a la totalidad de las necesidades” (Astudillo Cerón, 2008, pág. 53).

TABLA 3. Evaluación de la capacidad del SICA para captar información valiosa

Información valiosa	Esta información puede incorporarse al software	Procedimiento asociado
Información sobre cantidades y valores facturados a los clientes en cada período	(SI/No/Parcialmente)	Facturación
Información sobre fechas de cumplimiento y valor de las obligaciones (pagos a terceros)	Parcialmente (incorpora valores, pero no fechas de vencimiento)	Compras

Nota: Elaboración propia.

Si existen otros sistemas de información en la organización, debe verificarse la posibilidad de migrar los datos al nuevo sistema. Esta actividad es normalmente sencilla a través de la obtención de archivos de texto; sin embargo, cuando se trata de sistemas antiguos o no se cuenta con esas capacidades en los empleados de la empresa, se sugiere contratar un experto que realice la migración y garantice la integridad de los datos.

5. 4 Capacidad del SICA para generar reportes acordes a las necesidades de la empresa

Es importante evaluar la capacidad del sistema para producir la totalidad de los reportes que la gerencia requiera para el despliegue eficaz de la estrategia y la toma de decisiones rutinarias. Lo anterior también es mencionado por Vanegas Nieto et al. (2009) de la siguiente manera: el “SCG debe producir cualquier tipo de información que sea requerida por el administrador en la implementación de la estrategia más eficaz para su organización” (p. 217).

Por lo tanto, sería ideal que el sistema contara con un módulo de parametrización o desarrollo de reportes que pueda ser operador por una persona con conocimientos mínimos en sistemas; de lo contrario, la solicitud a la compañía que desarrolló el *software* de un nuevo reporte hecho con base en las necesidades de la empresa puede generar costos excesivos. Por lo anterior, se recomienda la utilización de una lista de chequeo que permita identificar si el sistema a adquirir cumple con la totalidad de las funciones de reporte requeridas.

TABLA 4. Evaluación del cumplimiento de las necesidades de información				
Detalle del requerimiento de información	Este informe es estándar en el SICA	El sistema cuenta con un editor de informes que permite obtener esta información sin causar altos costos	Procedimiento asociado al informe	Cargo que requiere y usará el reporte
Reporte sobre la cartera vencida que indique el tiempo de mora de la factura, el valor, la razón social del cliente, los antecedentes de mora del cliente y su calificación en el sistema de gestión de clientes	(Sí/No/Parcialmente)	Sí	Cobranzas	Jefe de Cobranzas

Nota: Elaboración propia.

5. 5 Aspectos técnicos sobre el SICA

Es vital que la empresa realice un análisis costo-beneficio para determinar los requerimientos técnicos mínimos del sistema de información. Como ya se mencionó, en muchos casos es más económico y funcional diseñar una aplicación basada en Microsoft Excel o Access que embarcarse en la implementación de un sistema de información basado en un motor de base de datos.

Sin embargo, debe tenerse cuidado en esta decisión, porque al crecer la operación del negocio, van a requerirse interacciones de varios usuarios al mismo tiempo en el sistema, así como el almacenamiento de una mayor cantidad de registros, será necesario contar con interacciones del sistema con otras TICs, incluyendo la necesidad de consultas e ingreso de información vía *web*, por lo que es preferible adquirir o diseñar un sistema que use un estándar de almacenamiento adecuado. Al respecto, Astudillo Cerón (2008) define cuáles son los mejores productos del mercado (Tabla 5).

TABLA 5. Mejores estándares de almacenamiento

COMERCIALES	DE USO LIBRE
Oracle Data Base Server	PostgreSQL
Microsoft SQL Server	SAP DB (MaxDB)
IBM DB/2	MySQL Server

Nota: Adaptado de Astudillo Cerón (2008).

Al seleccionar el SICA se deben tener en cuenta los siguientes elementos:

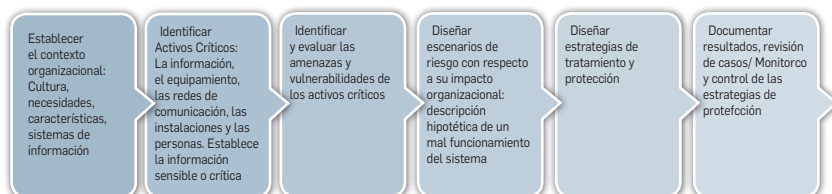
- Debe estar desarrollado con tecnología para su acceso desde la *web*.
- Debe soportar multiusuario, es recomendable que permita el acceso ilimitado de usuarios.
- Si en algún momento se interrumpe el funcionamiento del sistema, los datos no deben verse alterados.

- Debe permitir procedimientos de seguridad de la información, como copias regulares de seguridad de los datos y control de usuarios que modifican la información.

6. Planeación de la implementación

La implementación de un sistema de información contable y de gestión requiere no solamente la instalación del paquete en los ordenadores, sino de un proceso regulado que comienza con la identificación y gestión de los riesgos relacionados con la implementación y operativización del sistema. A este respecto es pertinente mencionar el modelo presentado por Guerrero Julio y Gómez Flórez (2012):

FIGURA 3. Modelo de gestión de riesgos y controles en sistemas de información. Adaptado de Guerrero Julio y Gómez Flórez (2012).



Este modelo propone una serie de pasos para gestionar el riesgo y establecer controles sobre el sistema de información, los cuales se abordarán brevemente con el objetivo de contextualizarlos y adaptarlos en la actividad de implementación que ocupa el presente trabajo.

- **Paso 1:** se requiere establecer los sistemas de información existentes en el negocio y cómo estos aportan a la estructura organizativa. En este paso se recomienda realizar entrevistas a los usuarios del o los sistemas, con el fin de identificar los riesgos que existen actualmente y los que podrían generarse al retirar estas aplicaciones para dar paso al nuevo sistema de información.

- **Paso 2:** se sugiere 1) la realización de un inventario de los activos relacionados con los sistemas de información (física e intangible); 2) determinar qué información es sensible o crítica; y 3) detectar las posibles vulnerabilidades. Esta actividad puede ser alimentada con el paso anterior, sugerido para la selección del sistema en donde se identificó la información considerada como valiosa para la organización. En este punto deben determinarse las salidas de los otros sistemas para exportar la información, archivos txt, importaciones a Excel, etc. Debe determinarse si es posible migrar la totalidad de la información de los sistemas existentes al nuevo *software*.
- **Paso 3:** consiste en elaborar los escenarios de riesgo de la implementación, los que pueden referirse a 1) la operación del sistema; 2) los posibles fallos en cuanto a la disponibilidad, autenticidad, integridad y confidencialidad de la información; o 3) los riesgos inherentes a los controles administrativos existentes derivados del sistema de control interno de la empresa.
- **Paso 4:** establecer estrategias para mitigar los riesgos identificados. Estas pueden requerir ajustar el sistema o las políticas de control interno, y deben analizarse por escenarios y seleccionarse de acuerdo a la probabilidad de ocurrencia y el criterio de la gerencia. Por último, debe establecerse un plan para el desarrollo de las actividades de mitigación del riesgo seleccionadas (estas pueden ir desde la modificación de un procedimiento hasta la revaluación de la política de compras de la compañía).
- **Paso 5:** establecer acciones y responsables del monitoreo constante de la operación del sistema una vez se haya implementado.

7. Implementación del sistema

Para la implementación del SICA debe tenerse claro que el mismo debe producir efectos en la cultura de la organización, direccionándola intencionalmente para ganar en capacidades competitivas. No obstante, como mencionan Siti-Nabiha y Scapens (2005, como se citó en Facin Lavarda et al., 2009), y Nor-Aziah y Scapens (2007, como se citó en Facin Lavarda et al., 2009) en sus estudios empíricos, “los hábitos institucionalizados en la

organización pueden obstaculizar la introducción del nuevo SCG, generar un uso ceremonial del sistema o producir cambios que aquellos que diseñaron las utilidades del nuevo SCG no esperaban” (pág.103).

Un uso ceremonial del sistema de información se entiende como aquel que se realiza como una exigencia rutinaria, mientras el empleado continúa llevando sistemas de información alternos, y no se toman decisiones con base en los reportes de información del sistema. En estos casos no se optimiza el tiempo del empleado ni tampoco se apoyan los procesos administrativos de decisión. Por lo anterior, debe procurarse que se dé un proceso de interiorización por parte de cada empleado para que considere la importancia de alimentar y gestionar correctamente el sistema de información, con este fin es recomendable atender las siguientes consideraciones:

- Los datos que se incorporarán en el sistema de información a implementar deben ser tenidos en cuenta para la toma de decisiones de los niveles medios y estratégicos de la organización; si el personal observa que la información que contiene el sistema no es usada para la gestión perderá el interés en alimentar adecuadamente la aplicación o programa, como resultado se obtendrá información incompleta o mentirosa. Es posible que necesite establecer espacios colectivos para el análisis de información arrojada por el sistema; por ejemplo, una junta semanal o quincenal para revisar el reporte de cartera o para definir las políticas de pago de los clientes.
- Es claro que hay una fuerte predisposición del personal de la Mipyme a creerle más al sistema que a las personas, lo cual permite coordinar con mayor facilidad y con base en datos la ejecución de los procedimientos. No obstante, información errónea puede producir resultados negativos para el negocio, por lo que debe atenderse inmediatamente cualquier imprecisión que presenten los reportes de información, aislando y corrigiendo el problema que normalmente se debe a dificultades con el manejo del sistema por parte de quien lo alimenta.
- Para la implementación y continuidad de la operación del sistema, deben darse procesos de capacitación y formación constante del personal. Estos procesos de capacitación no deben ser únicamente sobre el uso del sistema, sino que deben articularse con los procedimientos de la organización, así como mostrar los resultados esperados de la actividad y

el uso que se dará al reporte que se construye con la información que se alimenta. En este plano se debe tener en cuenta la “influencia de los conocimientos y habilidades de los agentes implicados en el cambio” (Facin Lavarda et al., 2009, p. 113).

- Deben realizarse revisiones continuas del sistema de información para ajustarlo a los cambios estratégicos y los requeridos por el mejoramiento continuo en la óptica del valor, o ajustar los procedimientos o estructura de la organización para optimizar el funcionamiento de la misma.
- Es importante articular el sistema de incentivos de los operarios a la información almacenada en el sistema, esta es una de las características de éxito en la implementación de sistemas en áreas de producción, aunque también puede aplicarse a otro tipo de tareas. Es importante mencionar que “para que el sistema de incentivos funcione correctamente, se necesita que éste genere confianza entre la empresa y el operario. Una forma de establecer la confianza es cumpliendo con los requisitos de remuneración del rendimiento de los operarios, tal y como previamente se haya establecido” (Facin Lavarda et al., 2009, p. 109).
- Redefinir los manuales de procedimientos antes de realizar la implementación, incorporando las modificaciones en los procesos de decisión y las restricciones que darán las claves de acceso al sistema.
- Verificar si existen cambios en los manuales de funciones o procedimientos al implementar el nuevo sistema. De ser así, deben programarse jornadas de socialización y capacitación sobre los mismos, pues es probable que en algunos casos se tengan que realizar modificaciones sobre las funciones establecidas en los contratos del personal.
- Revisar la carga laboral de cada empleado, pues en algunos casos se pueden dar reducciones significativas de trabajo al incorporar un sistema de información; evaluar la posibilidad de modificar cargos o crear actividades adicionales que generen valor a la organización.
- Migrar la información que está contenida en los sistemas de información actuales de la empresa y verificar los requisitos de información que solicita el nuevo sistema, pues es probable que algunos de los campos

que se requieren no se encuentren en la organización, por lo que tendrá que aceptar que en los primeros meses de la implementación habrá dificultades al completar la misma.

- Realizar una implementación paulatina del sistema, un procedimiento a la vez, iniciando por aquellos que no repercutirán de forma significativa en la operación del negocio y avanzando hacia los procesos centrales.
- Realizar una implementación iterativa; es decir, a través del procedimiento de socialización, capacitación e implementación de la actividad en el sistema y repetido con cada usuario de la aplicación hasta que no se presenten errores en el manejo del programa ni en la comprensión de la intencionalidad del mismo por parte del empleado.

8. Conclusiones

La implementación de un sistema de información contable y administrativa (SICA) es una gran oportunidad para ganar en competitividad a partir de optimizar e innovar en los procesos administrativos, estandarizar los productos de los empleados administrativos de nivel operativo, contar con información para alinear a los gerentes medios o profesionales vitales con la estrategia de negocio, contar con información para evaluar cursos de acción y minimizar los costos de oportunidad que generan las decisiones administrativas.

Por este motivo, la selección o diseño de un SICA se convierte en una actividad estratégica que debe ser liderada por los niveles más altos de la organización. Debe tenerse presente que la compra de un *software* es más económica que su desarrollo; no obstante, si la selección se realiza erróneamente, cambiar hacia un sistema que esté acorde a las necesidades del negocio o iniciar el desarrollo de una herramienta a la medida aumentará considerablemente los costos del mismo.

La selección de un SICA debe tener en cuenta: 1) la capacidad del sistema para adaptarse o moldear la estructura administrativa; 2) captar información valiosa de la mayor cantidad de procesos en la organización; 3) los aspectos técnicos que influyan en la operación; 4) la capacidad para generar reportes que satisfagan la totalidad de necesidades de información de la organización; y 5) la capacidad del sistema para incidir en la solución

de problemas en la organización, permitiendo optimizar procedimientos o procesos.

Debe tenerse en cuenta que la implementación del SICA tiene la capacidad de modificar la cultura de la empresa, corrigiendo problemas como la ausencia de cooperación, desconfianza o "vocación" por actuar aisladamente. Por ende, existen dos alternativas para la gerencia al implementarlo, una es adaptar los procesos y procedimientos de acuerdo a la funcionalidad del sistema, y la otra es planear una estructura organizacional óptima y ajustar hasta donde sea posible el diseño del sistema a esta planeación. Por lo anterior, la implementación del SICA debe planearse detalladamente, y para ello se recomienda iniciar con un proceso sistemático de determinación de escenarios de riesgo sobre la funcionalidad del sistema como tal y su influencia en los sistemas de control interno de la empresa.

De igual manera, debe procurarse que la implementación del SICA permita a los empleados la interiorización del uso del mismo, impidiendo el uso ceremonial, ya que en estos casos no se optimiza el tiempo del empleado ni tampoco se apoyan los procesos administrativos de decisión. Por lo tanto, deben observarse recomendaciones tendientes a imbricar el SICA en la subjetividad del empleado a través del entendimiento de los objetivos que se persiguen con la implementación, el uso en la toma de decisiones del sistema y el establecimiento de incentivos basados en la información que este contiene.

Referencias

- Astudillo Cerón, M. T. (2008). Consideraciones para la selección de sistemas de información contables y administrativos en la Pyme Colombiana. *Entramado*, 4(2), 52-69.
- Barreiro Noa, A. (2003). Los costos de oportunidad de la información y la innovación tecnológica en las empresas. *Ciencias de la Información*, 34(3), 23-30.
- Facin Lavarda, C. E., Ripoll Feliu, V. M., & Barrachina Palanca, M. (septiembre de 2009). La Interiorización del Cambio de un Sistema Contable de Gestión en la Pequeña Empresa. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(51), 101-115.
- Gálvez Albarracín, E. J., Riascos Erazo, S. C., & Contreras Palacios, F. (2014). Influencia de las tecnologías de la información y comunicación en el rendimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas. *Estudios Gerenciales*, 30(133), 355-364.
- González Ramírez, M. R., Gascó Gascó, J. L., & Llopis Taverner, J. (2010). Razones y Riesgos del Outsourcing de Sistemas de Información: Un Análisis de su Situación y Evolución. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 16(1), 55-76.
- Guerrero Julio, M. L., & Gómez Flórez, L. C. (2012). Gestión de riesgos y controles en sistemas de información: del aprendizaje a la transformación organizacional. *Estudios Gerenciales*, 28, 87-95.
- Mora Riapira, E. H., Vera Colina, M., & Melgarejo Molina, Z. A. (2015). Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá. *Estudios Gerenciales*, 31(134), 79-87.
- Saavedra García, M. L. (junio de 2012). Una Propuesta Para la Determinación de la Competitividad en la PYME Latinoamericana. *Pensamiento & Gestión*, 33, 93-124.
- Vanegas Nieto, N., García Pérez de Lema, D., & Marín Hernández, S. (diciembre de 2009). Estrategia, Sistemas de Contabilidad de Gestión y Rendimiento en la Industria de la Conserva de Frutas y Vegetales. *Cuadernos de Administración*, 39(22), 213-233.

2

ARTÍCULO

Gestión de riesgos: una aproximación teórica en su concepción

Leudis Orlando Vega de la Cruz^a
Ileana Irene Tapia Claro^b

Información del artículo

Recibido: 13 de junio/2017

Aceptado: 1 de marzo/2018

Clasificación JEL:

A12, L00

Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY NC [<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>]

Enlace DOI

<https://dx.doi.org/10.24142/rvc.n16a2>

Sugerencia de citación

• Vega de la Cruz, L. O. & Tapia Claro, I. (2017). Gestión de riesgos: una aproximación teórica en su concepción. *Revista Visión Contable*, 16, 30-48. doi: 10.24142/rvc.n16a2

Risk management: a theoretical approach in its conception

Resumen

La gestión de riesgos, como componente clave del control interno, es una herramienta que ayuda a incorporar la volatilidad de las variables aleatorias y sus efectos en el proceso de toma de decisiones empresariales. El objetivo de este artículo es presentar, a través de un estudio científico, los principales rasgos de la gestión de riesgos, así como establecer la uniformidad conceptual y metodológica de los elementos de la valoración del riesgo institucional y la correcta detección del cambio. Para esto se recurrió a métodos pertinentes para estos estudios, como el inductivo-deductivo, sistémico-estructural y estadísticos. Se determina que el riesgo es la probabilidad de ocurrencia de un evento y que puede tener un impacto negativo sobre el cumplimiento de los objetivos estratégicos de una organización. Se puede clasificar en riesgo estratégico, del entorno, comercial, económico-financiero, operacional, tecnológico, medioambiental, así como los elementos primordiales de la gestión de riesgos en las organizaciones. **Palabras clave:** riesgos, gestión de riesgos, control interno, métodos de investigación.

Abstract

Risk management, as a key component of internal control, is a tool that helps to incorporate the volatility of random variables and their effects into the business decision-making process. The objective of this article is to present, through a scientific study, the main features of risk management, as well as to establish the conceptual and methodological uniformity of the elements of the assessment of institutional risk and the correct detection of change. For this, relevant methods were used for these studies, such as inductive-deductive, systemic, structural and statistical. It determines that the risk is the probability of occurrence of an event, which can have a negative impact on the fulfillment of the strategic objectives of an organization. It can be classified as strategic, environmental, commercial, economic-financial, operational, technological, environmental risk, as well as fundamental elements of risk management in organizations.

Key words: risks, risk management, internal control, research methods.

^a Ingeniero Industrial. Master en Matemática Aplicada e Informática Para la Administración. Profesor Asistente. Facultad de Ingeniería Industrial y Turismo. Universidad de Holguín "Oscar Lucero Moya" Holguín, Cuba. E-mail: leovega@uho.edu.cu

^b Ileana Irene Tapia Claro: Ingeniero Industrial. Master en Ingeniería Industrial. Jefa del Departamento de Ingeniería Industrial. Facultad de Ingeniería Industrial y Turismo. Universidad de Holguín "Oscar Lucero Moya" Holguín, Cuba. E-mail: itapiac@uho.edu.cu

1. Introducción

En el mundo contemporáneo la gestión empresarial eficiente ha adquirido una considerable trascendencia. Diversos son los elementos que intervienen en ella: liderazgo, cultura, estructuras contable y financiera, el personal, entre otros; lo cual, apoyado en el control, debe garantizar el cumplimiento de los objetivos organizacionales. Precisamente, el control, al aplicarse a los procesos, se denomina de diversas maneras: de gestión, administrativo, financiero, de calidad, de producción, empresarial, interno (Alarcón Osuna & Díaz Pérez, 2016; Arencibia River, Barrios Hernández, Cabrera Padrón, Domínguez Junco, & García Delgado, 2013; Moreno Fernández, 2013; Mancilla Rendón & Saavedra García, 2015). Este verifica lo planificado, mide y compara, detecta desviaciones y establece medidas correctivas. El control, como una función de la dirección, permite la supervisión y comparación de los resultados obtenidos contra los resultados esperados originalmente, asegurando, además, que la acción dirigida se esté llevando a cabo de acuerdo con los planes de la organización y dentro de los límites de la estructura organizacional.

La administración de riesgos, como expresión del control interno, constituye un elemento importante a considerar en el contenido y alcance del diseño y gestión integrada de procesos, aspecto a lograr para llegar a los niveles de integración deseados. En las actuales condiciones de la economía, la gestión de los riesgos solo permitirá a las empresas obtener resultados superiores garantizando un correcto diseño, implantación y monitoreo del sistema de riesgos, integrado al sistema de dirección y potenciando la superación de todo el personal en la materia (Bolaño Rodríguez, 2014; Dávila Aragón, Ortiz Arango, & Cruz Aranda, 2016; Pérez Rave, Trujillo, Castro, & Gómez, 2014; Rodríguez López, Piñeiro Sánchez, & Llano Monelos, 2013; Rosales Contreras, 2016).

Los mercados y la competencia, en general, el entorno político, social y económico en el que se desarrolla la actividad empresarial se ha vuelto más dinámico, pues se abren nuevas oportunidades, pero también aparecen nuevos riesgos. Las empresas deben saber cómo gestionarlos o administrarlos para que no se vean afectadas sus perspectivas de desarrollo y se permitan una toma de decisiones más acertada.

En las actuales investigaciones realizadas en el sistema empresarial (Abá Alfonso, 2013; Bolaño Rodríguez, 2011, 2014; Comas Rodríguez, 2013; González Pupo, 2015) se evidencia un limitado análisis de aspectos relacionados con el control de riesgos como:

- Escasa proactividad en la gestión de riesgos.
- Insuficiente rapidez y flexibilidad en la toma de decisiones.
- Necesidad de integración de las características del entorno.
- Desconocimiento, por parte de los directivos, de los peligros a los que se enfrenta su negocio
- Carencia de efectividad en los procedimientos necesarios que permitirían gestionarlos permanente y adecuadamente.
- Insuficiente garantía de la seguridad razonable en el cumplimiento de todos los objetivos que establece el control interno.
- No se establece la uniformidad conceptual y metodológica de los elementos de la valoración del riesgo institucional.
- No se garantiza el personal idóneo para la aplicación de los instrumentos de valoración del riesgo que se adopten en el ámbito institucional.
- Bajo nivel de conocimiento efectivo de las normas de calidad.
- La introducción de cambios es percibida por los niveles superiores como una perturbación o riesgo.

De esta problemática se puede inferir que los problemas con mayor relación con los otros están dados por la carencia de procedimientos necesarios que permitan gestionar los riesgos, debido al escaso conocimiento de elementos primordiales en la gestión de riesgos y que determinan, por consiguiente, la economía empresarial.

Para contribuir a mejorar estas deficiencias, se acudió a métodos científicos para apoyar las decisiones en el ámbito académico, como son los métodos inductivo-deductivo, sistémico estructural y estadístico, contribuyendo a una mejor concepción de la gestión de riesgos en las organizaciones.

2. Materiales y métodos

Puede decirse que la investigación científica se define como la serie de pasos que conduce al encuentro de conocimientos mediante la aplicación de métodos y técnicas. Las investigaciones exploratorias que pretenden darnos una visión general de tipo aproximativo, respecto a una determinada realidad, suelen surgir también cuando aparece un nuevo fenómeno que, precisamente por su novedad, no admite todavía una descripción sistemática, o cuando los recursos de los cuales dispone el investigador resultan

insuficientes. Este, es el tipo de investigación que más profundiza nuestro conocimiento de la realidad, porque nos explica la razón, el porqué de las cosas y es, por lo tanto, más complejo y delicado, pues el riesgo de cometer errores aumenta considerablemente. Los métodos de investigación empírica representan un nivel en el proceso de investigación cuyo contenido procede, fundamentalmente, de la experiencia, es sometido a cierta elaboración racional y expresado en un lenguaje determinado. Estos métodos son apoyados por una serie de técnicas y herramientas pertinentes en el ámbito académico. Algunos ejemplos de ellas se explican a continuación.

Las técnicas estructurales son aquellos instrumentos metodológicos de aproximación empírica a la realidad social, que buscan la comprensión significativa e interpretación motivacional profunda de la conducta de los actores sociales en su orientación interna (creencias, valores, deseos, prejuicios, emociones, etc.). El razonamiento inductivo es mediante el cual tomamos dos o más premisas particulares para obtener como conclusión una premisa general; es el tipo de razonamiento que utilizamos cuando se hacen pruebas científicas o demostraciones matemáticas. En ocasiones, el silogismo puede ser correcto, pero la conclusión equivocada.

Por su parte, el razonamiento deductivo es el que compara premisas universales entre sí o dos premisas universales para sacar una conclusión particular. El método estructural se realiza por medio de un análisis de la sociedad en sus relaciones formales, aunque existen dudas fundadas sobre su naturaleza. En realidad, este es un enfoque que indica qué es lo que se va a estudiar (la estructura). Por otra parte, se define como método estadístico al proceso mediante el cual una teoría científica es validada o bien descartada mediante el análisis e interpretación de datos, aun cuando sea para ayudar en la resolución de la toma de decisiones (Baron Mussi, Da Silva Zembro, & Alvares Melo, 2018; Bover Draganov et al., 2018; Martínez-Guerrero, 2018).

3. Resultados

Antes de proceder a la identificación y estimación de un riesgo, se impone la definición de su concepto, considerando, preliminarmente, las conclusiones acerca de su definición por los estudiosos de la temática. Un riesgo es el potencial de pérdidas que existe, asociado a una operación productiva o de servicios, cuando cambian, de forma no planificada, las condiciones

definidas como estándares para garantizar el funcionamiento de un proceso en su conjunto. El riesgo incontrolado hace que el logro de los objetivos operacionales sea incierto.

Los riesgos, en general, se pueden clasificar como especulativos y puros, afirmando que los primeros son aquellos en los que existe la posibilidad de ganar o perder –como las apuestas en juegos de azar–, mientras los segundos son los propios de cada empresa u organización, en los que siempre existe la posibilidad de perder y nunca la de ganar.

Según diversos autores, existen tres tipos diferentes de riesgos: el inherente, que se refiere a la posibilidad de errores o irregularidades, independientemente de que la efectividad de los sistemas de control y los factores que inciden puedan ser de la naturaleza del negocio y del tipo de operaciones que se realizan, como un riesgo propio de sus actividades y del volumen de las operaciones; el de control, que es el riesgo de que los sistemas de control interno no sean adecuados para detectar o evitar errores e irregularidades significativas oportunamente; y el de detección, apreciado como aquel en que, con la aplicación de los procedimientos de auditoría seleccionados, no se detectan errores o irregularidades significativos, y se definen como factores relacionados con este riesgo la ineficacia de un procedimiento de auditoría o supervisión aplicado, y problemas de definición del alcance y oportunidad en las operaciones.

El riesgo, en definitiva, es un evento fortuito e incierto, resultante de nuestras acciones o por la acción de una causa externa que puede intervenir en el alcance de nuestras metas, causando daños directos o indirectos al patrimonio. El término “riesgo” se asocia, generalmente, a aspectos negativos, como a la probabilidad de ocurrencia de un suceso no deseable o incluso a catástrofes. Así, se habla del riesgo a tener un accidente, o del riesgo a desarrollar una enfermedad, a partir de la existencia de factores de causalidad que los desencadenen.

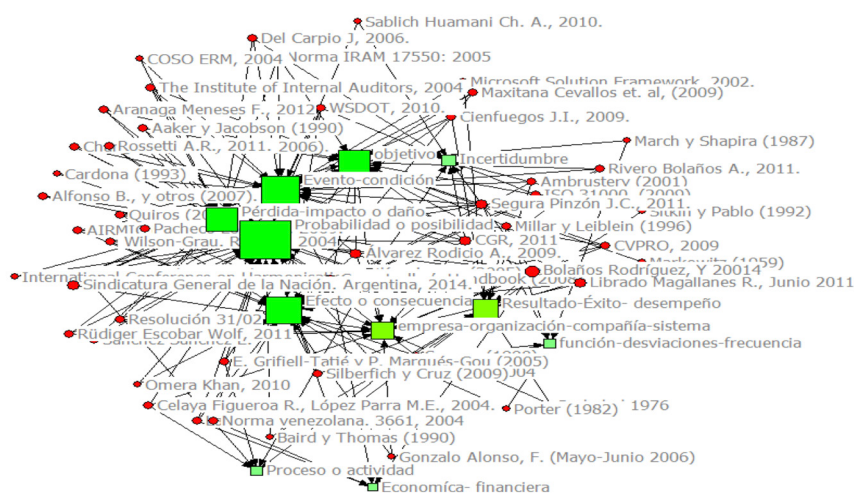
El riesgo es la posibilidad de que existan errores en los procesos de las organizaciones que afecten el cumplimiento de los objetivos (Abá Alfonso, 2013; Contraloría General de la República de Cuba, 2011; COSOII, 2004; Dopazo, 2009; González Pupo, 2015; ISO 31000, 2009). En el estudio de los conceptos que se realizó se puede apreciar una concordancia en los autores en cuanto a la utilización, para definir riesgo, de los términos o variables “probabilidad” y “objetivo” (Bolaño Rodríguez, 2011; Bolaño Rodríguez, 2014; García Lombeida & Rodríguez Panta, 2011).

No obstante, las definiciones de riesgo dadas por los científicos en diferentes campos de la ciencia han sido disímiles, y entre ellas se destacan: la medicina, geofísica, biología, química, psicología, ciencias sociales y ciencias empresariales (Bolaño Rodríguez, 2014). En la literatura, cuando se habla de riesgos, se emplean palabras clave como: objetivo, evento o suceso, probabilidad o posibilidad, ocurrencia, impacto o efecto; por lo que se puede sintetizar –después del análisis de centralidad (ver Figura 1) utilizando el *software* UCINET 6– que riesgo es la probabilidad de ocurrencia de un evento, que puede tener un impacto negativo sobre el cumplimiento de los objetivos estratégicos de una organización.

En los trabajos revisados (García Lombeida & Rodríguez Panta, 2011; Bolaño Rodríguez, 2011, 2014;) se habla de categorías o dimensiones del riesgo, lo cual se puede sintetizar en lo siguiente:

- El riesgo se asocia siempre al futuro
- Existe siempre incertidumbre
- Los resultados son inciertos en forma de pérdidas
- Deben valorarse tanto las probabilidades como las pérdidas
- Las múltiples variables posibles que generan un riesgo constituyen un escenario complejo.

FIGURA 1. Análisis de centralidad en la concepción de riesgo.



Fuente: elaboración propia

3.1 Clasificación del riesgo

En la bibliografía estudiada se pueden observar los diferentes tipos de clasificaciones de riesgos, de acuerdo a dónde provienen o el contexto. Como muestra de esto podemos encontrar:

Las definiciones de riesgos que consideran tanto las consecuencias negativas como positivas clasifican los riesgos puros o especulativos. En los puros existe la posibilidad de perder o no perder; y en los especulativos existe la posibilidad de ganar y perder (Bolaño Rodríguez, 2014).

Teniendo en cuenta el entorno del cual provienen, se pueden clasificar en riesgos internos y externos. Los factores externos incluyen los económico-financieros, medioambientales, políticos, sociales y tecnológicos; y los internos incluyen la estructura organizativa, composición de los recursos humanos, procesos productivos o de servicios y de tecnología, entre otros (Contraloría General de la República de Cuba, 2011). Sin embargo, un mismo riesgo puede tener causas internas y externas.

De acuerdo a la estructura y funciones de la empresa, los riesgos se suelen clasificar en: económico-financieros (crédito, liquidez, solvencia, rendimiento), de mercado, de legalidad, de carácter tecnológico (equipos, tecnologías de información), operacionales (relacionados con las operaciones en los flujos de trabajo), organizacionales (los que afectan a toda la organización), estratégicos y de reputación. Este tipo de clasificaciones ha provocado la fragmentación de los riesgos a la hora de estudiarlos, lo cual hace necesario su identificación en los procesos, y no mediante la estructura y las funciones de la empresa como tradicionalmente se realiza en la práctica empresarial (Bolaño Rodríguez, 2014).

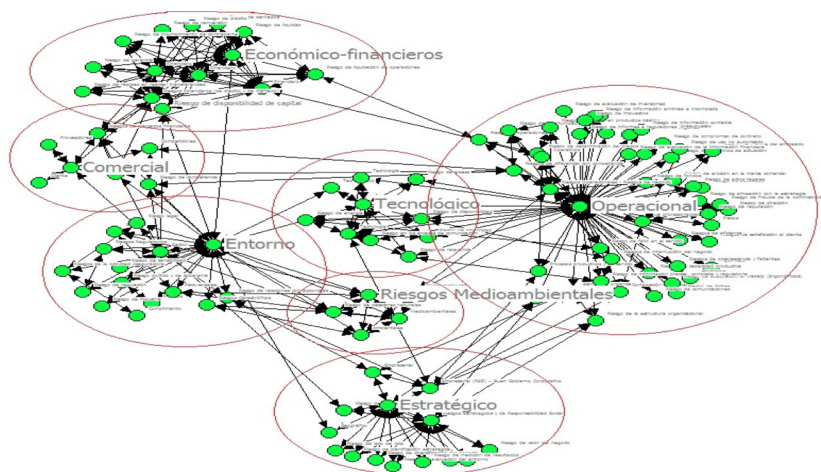
De acuerdo al análisis, interpretación y evaluación, los riesgos se pueden clasificar en: objetivos y subjetivos. Los objetivos son los que se determinan mediante cálculos matemáticos y datos estadísticos; y los subjetivos, a través de juicios intuitivos de las personas que los estudian (Bolaño Rodríguez, 2014).

Desde el punto de vista empresarial, de la organización, del sistema, de la actividad empresarial, etc., existen discrepancias entre varios autores analizados en cuanto a las clasificaciones y explicaciones de cada una de ellas. Para el logro de un consenso, se analizó un grupo de clasificaciones¹

¹ Fueron analizadas más de cien clasificaciones propuestas por resoluciones, asociaciones, investigadores de carácter nacional e internacional.

citadas por las referencias antes mencionadas, y mediante una matriz de relaciones se evaluó para cada clasificación su relación o no con las demás. Como resultado del análisis y con base en el texto de Borgatti, Everett y Freeman (2002), se obtuvo que las clasificaciones más relacionadas son: estratégico, comercial, operacional, del entorno, económico-financiero, medioambientales y tecnológico. La Figura 2 muestra la red social de clasificaciones que se obtuvo como resultado de este análisis, además de las asociaciones en los distintos grupos de relaciones.

FIGURA 2. Red social de la agrupación de las clasificaciones.



Fuente: elaboración propia

Por tanto, en el presente artículo se considera que los riesgos dentro de una organización o sistema se puede clasificar en:

- **Estratégico:** relacionado con las estrategias, relaciones, planificación y planeación, etc.
- **Comercial:** todo lo referente a gestiones, desde el punto de vista logístico, en aseguramiento y ventas.
- **Operacional:** es el que enmarca la mayoría de los riesgos inherentes de la actividad empresarial, incluye lo relacionado con los riesgos humanos, fallas técnicas, gestión de información y los riesgos ocupacionales,

relacionados con los riesgos presentes por desfavorables condiciones de trabajo, entre otros.

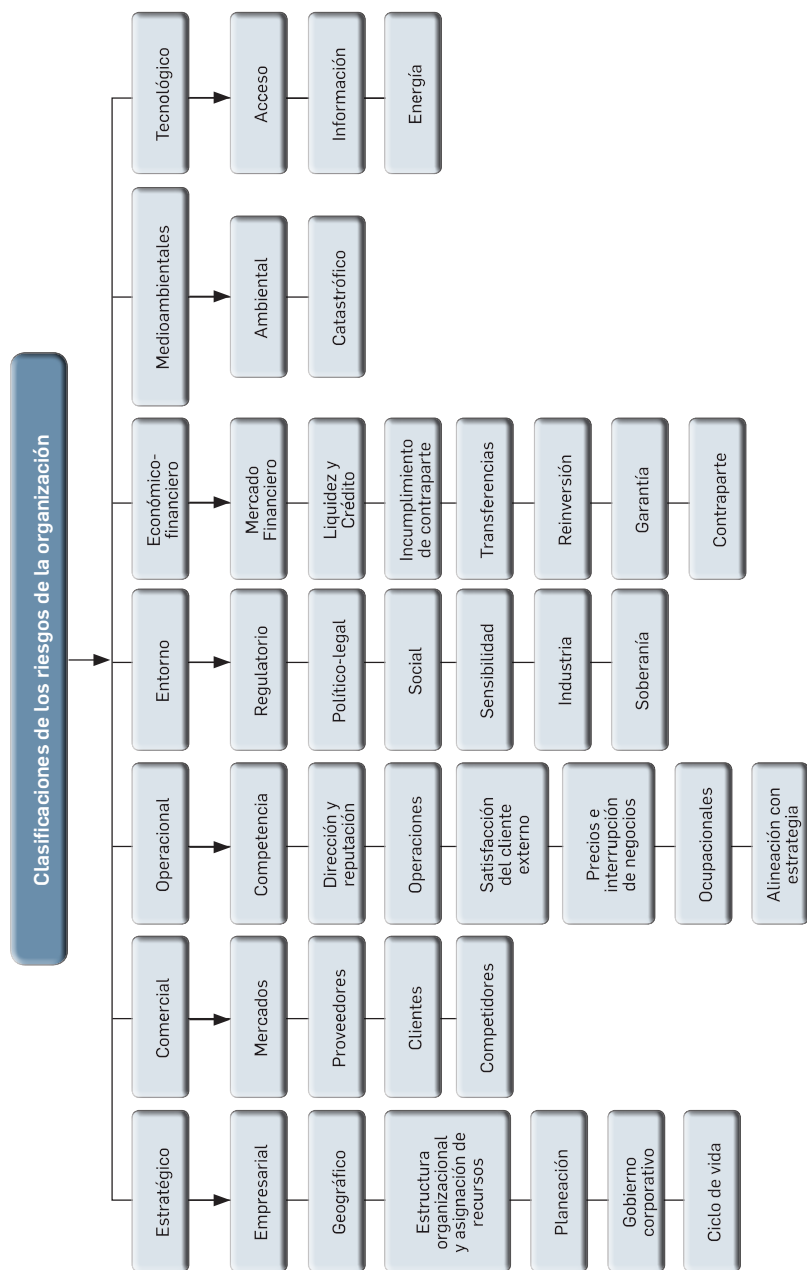
- Entorno: incluye todos los riesgos externos que afectan los objetivos de la entidad, desde el punto de vista de regulaciones, leyes, sociales hasta los más acotados a los sectores donde se desempeña la entidad.
- Económico-financiero: relacionado con toda la actividad financiera de la entidad, tanto interna como externa.
- Medioambientales: interacción organización-ambiente.
- Tecnológico: los riesgos tecnológicos, tanto internos como externos, por falta, por fallos y avances de la misma.

Lo antes explicado, de acuerdo con las referencias citadas y de forma más detallada, se observa en la Figura 3.

3.2 Enfoque metodológico de la gestión de riesgos

El carácter precedente de la administración de riesgos tiene una estrecha relación con el control interno, una disciplina que se ha ido cimentando desde principios del siglo XX, pero apenas acuñado como término en 1955. Desde entonces avanza rápidamente en continuo perfeccionamiento, ampliando su alcance, profundizando su estructura y delineando sus fronteras, conceptuándose como el proceso destinado a la identificación, análisis y control económico de aquellos riesgos que pudieran afectar los activos o la capacidad de una entidad, por lo cual se considera que para realizar una adecuada administración de riesgos es importante partir del contexto estratégico de la organización y tener en cuenta los elementos que pueden favorecer o dificultar sus operaciones.

El control interno, mediante la administración de los riesgos, se implementa como un proceso estructurado e integral de acciones encaminadas a garantizar el cumplimiento de los objetivos de una organización y se refiere, sin excesos, al control inteligente, preciso y viable de la gestión, y al seguimiento coordinado, constante e integral de los resultados. Es implementado en la organización mediante procedimientos o formas preestablecidas, la creación del área rectora y del comité de control, involucra los recursos de la organización en función de su mayor o menor impacto en los objetivos, y es conducido por recursos humanos de elevada preparación y valores éticos.

FIGURA 3. Clasificación de los riesgos en las organizaciones

Fuente: elaboración propia

Un riesgo es la posibilidad de sufrir una pérdida que pudiera ser el percance que ocasiona un producto de menor calidad, costos más elevados, retrasos en un programa de actividades o la frustración en el alcance del éxito de un negocio y, en esencia, el riesgo es un problema en espera de ocurrir o no y se asevera, *in extremis*, que, si se detuviera toda actividad productiva o de servicios, el riesgo siempre estaría presente, aunque en menor medida, pues el riesgo cero no existe.

Es importante valorar la correcta administración de riesgos adecuando el cumplimiento, atemperado las características internas y externas de la organización, de las cuatro normas del Componente de Evaluación de Riesgos:

1. Identificación de los riesgos
2. Estimación de los riesgos
3. Determinación de los objetivos de control
4. Detección del cambio

Para el diseño del sistema de control interno, algunos autores proponen acudir al criterio de grupos de expertos de la organización objeto, mediante el método conocido como “tormenta de ideas”, el empleo de técnicas participativas, su posterior análisis y evaluación contribuyen a definir con precisión, mediante una visión integral de los posibles riesgos, cómo clasificarlos por grupos de familias, definir su importancia y prever, anticipadamente, una acción o más variantes de acciones que contribuyan a eliminarlos o minimizarlos sin que se produzcan desviaciones de los objetivos. Este primer paso es de gran importancia para la comprensión de los roles de cada miembro de la organización, en el establecimiento e identificación de los compromisos de la organización y en la cohesión de los equipos de trabajo.

Para ello, se propone establecer cuatro pasos: el primero es la información y capacitación, en todas las áreas de la organización, sobre la temática de riesgos; el segundo, la aplicación de encuestas a todos los trabajadores, centradas en aspectos disímiles como contratación económica, cobros y pagos, recursos humanos, control del personal, política de empleo, capacitación, seguridad y salud en el trabajo, calidad, control contable de costos y financiero, así como sobre informática, protección física y otros aspectos; el tercero, el procesamiento de la información obtenida a partir del empleo del diagrama de afinidad, además del uso del método de expertos mediante una primera sesión para definir los riesgos de mayor importancia dentro

de cada familia, y una segunda sesión donde se defina la importancia entre las diferentes familias de riesgos y, a su término, la consolidación de los resultados en un gráfico de barras para acceder al cuarto paso, y conclusivo, a desarrollarse por la dirección, con la planeación estratégica para la gestión por riesgos.

Dentro del contexto organizacional, es preciso evaluar las metas, objetivos, estrategia y políticas de la entidad, lo cual ayuda a definir los criterios con los que se decide si el riesgo es aceptable o no y deviene base de las opciones para su tratamiento en el proceso de administración de riesgos, con resultados que propendan al balance de los costos, beneficios y oportunidades, con los requerimientos de recursos disponibles.

En la presente investigación se establece una comparación de un sistema empresarial con una computadora de escritorio o de mesa, como se observa en la Figura 4 (ver anexo), en donde el motor procesador central, encargado de la objetividad del sistema, al igual que el sistema de control interno en una organización, si estuviera apagado no funcionaría la organización, supervisado por su último componente: supervisión y monitoreo, como el botón *on/off* y su dispositivo visual, rigiendo así al sistema de control interno.

FIGURA 4. El sistema Empresarial visto como una Computadora.



Fuente: elaboración propia

Para llevar a cabo los objetivos en una empresa hacen falta competencias, así como un teclado puede conducir al equipo. El Ambiente de control crea las bases para establecer el control, como la barra de inicio nos permite llegar un paso adelante en la utilización de los comandos; mientras el componente Actividades de control se encarga de los controles básicos y habituales en el sistema, así como el panel de control nos permite observar los dispositivos en la máquina. Dentro de este componente, la restricción de activos permite reducir el número de responsables de un hecho delictivo, tal como el comando configuración de acceso y programas predeterminados en el artificio.

El componente Información y comunicación se encarga de gestionar la información interna, tal como el *Total Commander*; y la comunicación externa resaltada por correos como el *Thunderbird*, así como toda esta información va para la logística inversa (aun sin ser un elemento del control interno como todo proceso, guarda estrecha relación con este sistema), donde puede ser reciclada o volver a ser información oportuna como en la papelera de reciclaje. Por otra parte, la atención a la población se representa como el ícono ayuda, donde se informa ante una duda; por último, el campo de esta investigación, la gestión y prevención de riesgos, se encarga de gestionar los riesgos y eliminarlos si son severos, al igual que el antivirus en una computadora. Este componente es determinante para la vida económica del sistema empresarial.

Se habla de gestión de riesgos, ya que todos los riesgos no se tratan de la misma manera, sino que, dependiendo del riesgo, se aplican en mayor o menor medida las actividades de control; en otros casos se trata, por todos los medios, de evitar que ocurra el riesgo; en las situaciones que lo permiten, se trata de compartir el riesgo; y cuando no hay otra opción o esta sería muy costosa, se acepta el riesgo. En fin, de eso se trata, de lograr eficiencia en el tratamiento de los riesgos.

De forma general, se establece que en el proceso de gestión de riesgos no pueden faltar los siguientes pasos: establecimiento del contexto, identificación de riesgos, su evaluación, su tratamiento o respuesta, su monitoreo y control, así como las acciones requeridas (Bolaño Rodríguez, 2014).

Es necesario comenzar el proceso de gestión de riesgos por establecer el contexto, donde es importante: analizar la relación entre la organización y su entorno, comprender el funcionamiento de la organización, sus capacidades, metas objetivos y estrategias (ISO 31000, 2009). También deben especificarse los recursos requeridos y las políticas asociadas a la toma de

decisiones frente a los riesgos, así como la preparación de la organización y sus trabajadores (Bolaño Rodríguez, 2014).

Igualmente, para el análisis de riesgos se deben tener en cuenta los controles existentes, análisis y cálculos estadísticos. Cuando no se dispone de datos anteriores se pueden realizar estimaciones subjetivas. Los análisis que se realizan pueden ser cualitativos y cuantitativos (ISO 31000, 2009).

La evaluación de riesgos es el proceso utilizado para determinar las prioridades en su administración. Se compara el nivel de riesgo respecto a estándares predeterminados o niveles objetivos, que ameritan la mayor atención y asignación de recursos para la aplicación de medidas una vez determinados los riesgos relevantes (ISO 31000, 2009). El tratamiento de los riesgos se refiere a la identificación, evaluación, selección e implementación de opciones apropiadas para mitigar el riesgo y convertirlo en aceptable.

4. Discusión

En la actualidad, la gestión de riesgos es uno de los temas más estudiados por su importancia en la economía de empresas; sin embargo, quedan brechas en su estudio, pues se evidencia desconocimiento, por parte de los directivos, de los peligros a los que se enfrenta su negocio (Bolaño Rodríguez, 2014). De igual manera, la introducción de cambios es percibida por los niveles superiores como una perturbación o riesgo, además de que no se establece la uniformidad conceptual y metodológica de los elementos de la valoración del riesgo institucional.

Por lo que se analiza y sintetiza mediante la revisión de literatura y documentación especializada, así como de la experiencia teórica y práctica de especialistas consultados, se induce y deduce desde los propósitos particulares para llegar a los generales y viceversa. Específicamente, este método se utilizó para diagnosticar los enfoques actuales de la gestión de riesgos, a partir de un análisis sistémico estructural para el desarrollo del análisis de los riesgos, a través de su descomposición en los elementos que lo integran, identificándose las variables que más inciden y su interrelación mediante un análisis de redes sociales, como resultado de un proceso de síntesis.

A su vez, se utilizaron métodos estadísticos, a través de un conglomerado de redes sociales para el análisis de los enfoques del control de gestión, control interno, gestión y prevención de riesgos, y tendencias actuales de la gestión de riesgos en la literatura, así como análisis de centralidad y corre-

lación. Se logró establecer una uniformidad en las concepciones metodológicas de la gestión de riesgos, proporcionando a los directivos la correcta identificación y clasificación de estos en la economía de las organizaciones, cuestión que hoy en día es todavía un acápite pendiente (Bolaño Rodríguez, 2011; García Lombeida & Rodríguez Panta, 2011).

5. Conclusiones

- Se comprobó la pertinencia de los métodos de investigación científica para la concepción y desarrollo de la gestión y prevención de riesgos.
- Los riesgos en una organización se clasifican en estratégicos, comerciales, operacionales, de entorno, económico-financieros, medioambientales y tecnológicos. Por otra parte, en su concepción se define como probabilidad de ocurrencia de un evento, que puede tener un impacto negativo sobre el cumplimiento de los objetivos estratégicos de una organización.
- La gestión de riesgos se refiere a la identificación, evaluación, selección e implementación de opciones apropiadas para mitigar el riesgo y convertirlo en aceptable, constituyendo un elemento importante de prevención dentro del control interno.

Referencias

- Abá Alfonso, C. (2013). *Mejora al Modelo CMASCI para el diseño e implementación de un Sistema Integrado de Gestión Calidad, Inocuidad, Medio Ambiente, Seguridad y Salud en el Trabajo y Control Interno en la GMA Menelao Mora*. (Tesis de maestría). Instituto Superior Politécnico "José Antonio Echeverría", Facultad de Ingeniería Industrial, La Habana, Cuba.
- Alarcón Osuna, M. A., & Díaz Pérez, C. C. (2016). La empresa de base tecnológica y su contribución a la economía mexicana en el periodo 2004-2009. *Contaduría y Administración*, 61(1), 106-126.
- Arencibia River, Y., Barrios Hernández, Y., Cabrera Padrón, N., Domínguez Junco, O., & García Delgado, N. (2013). El Control Interno en la Educación Superior con enfoque en el Proceso Docente Educativo. *Avances*, 15(1), 1-18.
- Baron Mussi, F., Da Silva Zembro, A., & Alvares Melo, A.. (2018). Contributions of philosophy of science, in the perspective of popper and lakatos, for the study of innovation: an analysis of the neoclassical schumpeterian and neo-schumpeterian theories. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 26(1), 9-25. <https://dx.doi.org/10.18359/rfce.2740>
- Bolaño Rodríguez, Y. (2011). *Modelo de Administración de Riesgos para la Integración del Sistema de Dirección de la Empresa. Aplicación parcial en la Empresa Central de Equipos Cubiza* (Tesis de maestría). Instituto Superior Politécnico "José Antonio Echeverría", Facultad de Ingeniería Industrial, La Habana, Cuba.
- _____. (2014). *Modelo de dirección estratégica basado en la administración de riesgos para la integración del sistema de dirección de la empresa* (Tesis doctoral). Instituto Superior Politécnico "José Antonio Echeverría", Facultad de Ingeniería Industrial, La Habana, Cuba.
- Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Freeman, L. C. (2002). *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard, MA: Analytic Technologies.
- Bover Dragandov, P., Guimarães Silva, M. R., Ribeiro Neves, V., & Sanna, M. C. (2018). Journal Club: a group of research experience. *Revista Brasileira de Enfermagem*, 71(2), 446-450. <https://dx.doi.org/10.1590/0034-7167-2016-0539>
- Comas Rodríguez, R. (2013). *Integración de Herramientas de Control de Gestión para el Alineamiento Estratégico en el Sistema Empresarial Cubano. Aplicación en Empresas De Sancti*

- Spiritus* (Tesis doctoral). Universidad de Matanzas “Camilo Cienfuegos”, Facultad de Ciencias Técnicas, Matanzas.
- Contraloría General de la República de Cuba. (2011). *Normas del Sistema de Control Interno: Resolución 60/11*. Recuperado de <http://bvs.sld.cu/revistas/inf/n1311/4%20Res.%2060-11%20Sobre%20las%20Normas%20del%20Sistema%20de%20Control%20Interno.pdf>
- COSO II. (2004). *Gestión de Riesgos Corporativos – Marco Integrado: Técnicas de Aplicación*. Recuperado de <https://www.poder-judicial.go.cr/controlinterno/index.php/informacion-general-gestion-de-riesgos?download=95:coso-erm-riesgo-empresarial-tecnicas-de-aplicacion>
- Dávila Aragón, G., Ortiz Arango, F., & Cruz Aranda, F. (2016). Cálculo del Valor en Riesgo Operacional mediante Redes Bayesianas para una empresa financiera. *Contaduría y Administración*, 61(1), 176-201.
- Dopazo, P. (2009). *La gestión integral de riesgos en el entorno empresarial actual*. Recuperado de www.fundacionmapfre.org/.../gestion-integral-del-riesgos-Pilar-Dopazo
- García Lombeida, Á. G., & Rodríguez Panta, M. Á. (2011). *Plan de prevención de riesgo laborales en los talleres del concejo provincial de Chimborazo* (Trabajo de grado). Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Mecánica, Escuela de Ingeniería Industrial, Riobamba, Ecuador.
- González Pupo, R. R. (2015). *Procedimiento para la gestión y prevención de riesgos. Aplicación en el proceso de esterilización del Hospital General Universitario “Vladimir Ilich Lenin”* (Trabajo de grado). Universidad de Holguín, Facultad de Ciencias Empresariales y Administración, Ingeniería Industrial, Holguín, Cuba.
- ISO 31000. (2009). *Risk Management - principles and guidelines*. Recuperado de https://www.finance.gov.au/sites/default/files/COV_216905_Risk_Management_Fact_Sheet_FA3_23082010_0.pdf
- Mancilla Rendón, M. E., & Saavedra García, M. L. (2015). El gobierno corporativo y el comité de auditoría en el marco de las responsabilidades social y empresarial. *Contaduría y Administración*, 60(2), 486-506.
- Martínez-Guerrero, C. A. (2018). Uso de redes sociales en las revistas científicas de la Universidad de Los Andes, Venezuela. *E-Ciencias de la Información*, 8(1), 32-52. <https://dx.doi.org/10.15517/eci.v8i1.28104>
- Moreno Fernández, Y. L. (2013). Control interno en Cuba: antes, durante y después. *Cubahora*.

Recuperado de http://www.cubahora.cu/economia/control-interno-en-cuba-antes-durante-y-despues?reply_to=27288

3

ARTÍCULO

Información sobre capital intelectual e informes de sostenibilidad. Un estudio empírico en el mercado de capitales argentino

Cecilia Rita Ficco^a
Gabriela Analía García^b
Jonathan Luna Valenzuela^c

Información del artículo

Recibido: 16 de agosto/2017

Aceptado: 5 de marzo/2018

Clasificación JEL:

M14 – M41 – O34.

Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY NC [<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>]

Enlace DOI

<https://dx.doi.org/10.24142/rvc.n16a3>

Sugerencia de citación

• Ficco, C. R.; García, G. A.; & Valenzuela, J. L. (2017). Información sobre capital intelectual e informes de sostenibilidad. Un estudio empírico en el mercado de capitales argentino. *Revista Visión Contable*, 16, 50-72. doi: 10.24142/rvc.n16a3

Intellectual capital information and sustainability reports. An empirical study in the Argentinian stock market

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo identificar los comportamientos socialmente responsables que se encuentran relacionados con los elementos componentes del capital intelectual (CI), para poder analizar, empíricamente, la divulgación voluntaria de información sobre CI en las memorias de sostenibilidad (MS). Para ello, se realizó un estudio descriptivo sobre el conjunto de empresas cotizantes en el mercado de capitales argentino que publicaron tanto sus estados financieros (EF) como MS correspondientes al año 2015. Los resultados obtenidos permiten concluir que las MS constituyen un instrumento de divulgación voluntaria, complementario a los EF, que permite comunicar información sobre CI.

Palabras clave:

Capital intelectual, revelación voluntaria, estados financieros, memorias de sostenibilidad.

Abstract

This paper aims to identify socially responsible activities related to the components of intellectual capital (IC) in order to analyse empirically the voluntary disclosure of information about IC in sustainability reports (SR). A descriptive study was carried out on publicly-traded companies in the Argentinian stock market whose financial statements (FS) and SR were published in 2015. The results obtained indicate that SR constitute a source of voluntary information disclosure about IC, complementary to FS.

Key words:

intellectual capital, voluntary disclosure, financial statements, sustainability reports.

^a Contadora Pública (UNRC). Especialista en Sistemas Contables y Métodos Cuantitativos (UNRC). Magister en Sistemas de Información para la toma de decisiones (UNRC). Profesora e investigadora Universidad Nacional de Río Cuarto (UNRC) y Universidad Nacional de Villa María, Argentina. E-mail: ceciliaficco@yahoo.com.ar

^b Contadora Pública (UNRC). Profesora e investigadora Universidad Nacional de Río Cuarto (UNRC) y Universidad Nacional de Villa María, Argentina. E-mail: cabemagabi@hotmail.com

^c Contador Público (UNRC). Becario de Investigación de la Universidad Nacional de Río Cuarto (UNRC), Argentina. E-mail: j.lunavalenzuela@gmail.com

1. Introducción

Los intangibles tienen hoy una importancia creciente en las empresas, debido a que se desenvuelven en un entorno que ha evolucionado hacia una economía basada, fundamentalmente, en el conocimiento. En este contexto, la generación de valor ya no se encuentra centrada en los recursos tangibles, sino que son los elementos de carácter intangible, frecuentemente agrupados bajo la denominación genérica de conocimiento, los recursos estratégicos por excelencia de las organizaciones y una de las fuentes principales de ventaja competitiva.

Sin embargo, muchos de estos elementos intangibles, como es el caso del capital intelectual (CI), quedan fuera de los estados financieros (EF), por no cumplir con los estrictos requisitos establecidos para su reconocimiento y medición por parte de la normativa contable. Frente a esta realidad, las empresas divulgan, voluntariamente, información sobre su CI, adoptando distintas políticas, sin que exista todavía una guía de indicadores consensuados que sirvan de referencia para brindar dicha información, ni a nivel nacional ni a nivel internacional.

Las memorias de sostenibilidad (MS) se han convertido en una importante vía de comunicación como mecanismo para legitimar las actuaciones de las empresas ante sus *stakeholders* y, en este ámbito, las guías emitidas por el *Global Reporting Initiative* (GRI) son ampliamente utilizadas para informar sobre su comportamiento en cuanto a Responsabilidad Social Corporativa (RSC). En Argentina, la Federación de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas, a través de la Resolución Técnica (RT) N.º 36, la ha tomado como base para la preparación y presentación del Balance Social que dicha norma regula.

En este marco, el presente trabajo tiene como objetivos identificar, a nivel teórico, los distintos comportamientos socialmente responsables que se encuentran relacionados con los elementos componentes del CI, y analizar, empíricamente, para las empresas cotizantes en el mercado de capitales argentino que presentan MS, qué tipo de información sobre CI revelan a través de las mismas y si dicha fuente constituye un instrumento de divulgación complementario a los estados financieros en lo relativo a información sobre CI.

Los objetivos planteados para el estudio empírico apuntan, de este modo, a dar respuesta a las siguientes preguntas de investigación: ¿Qué tipo de información sobre CI revelan las empresas estudiadas a través de los EF

y de las MS? ¿Son las MS un instrumento de información complementario a los EF en lo relativo a información sobre CI?

Para dar cumplimiento a los objetivos, se realizó un estudio descriptivo sobre el conjunto de empresas cotizantes que publicaron tanto EF como MS correspondientes al año 2015. Para la obtención de los datos se procedió a la lectura de las dos fuentes antes referidas para detectar, en primer lugar, la información voluntariamente divulgada sobre CI en cada una de ellas. Luego, a efectos de cuantificar la información suministrada por el conjunto de empresas que integran la muestra, se elaboraron índices de divulgación no ponderados, basados en el enfoque dicotómico, con base en los cuales se pudo dar respuesta a las dos preguntas de investigación antes formuladas.

Tras esta introducción, se presenta el marco de referencia teórico y conceptual del trabajo, se describe en detalle la metodología utilizada para el estudio empírico realizado y se exponen los resultados obtenidos a partir del mismo. Finalmente, se explican las principales conclusiones.

2. El capital intelectual y sus componentes

El estudio del CI se ha abordado desde distintas disciplinas y perspectivas, pero no resulta sencillo brindar una definición del mismo, dado que no existe un concepto que tenga aceptación generalizada. No obstante, dos de las definiciones que han alcanzado mayor aceptación y difusión son las aportadas por Edvinsson y Malone (1997), y Stewart (1998).

Edvinsson y Malone (1997) describen al CI como el estudio de las raíces del valor de la empresa, la medida de los factores dinámicos ocultos bajo sus instalaciones y productos, e indican que estaría integrado por la posesión de conocimiento, experiencia aplicada, tecnología organizativa, relaciones con clientes y destrezas profesionales que le otorgan a la empresa una ventaja competitiva en el mercado.

Stewart (1998), influenciado también por la visión de la empresa basada en recursos, concibe al CI integrado por todos aquellos recursos que pueden proporcionar a la empresa una ventaja competitiva. Según este autor, el CI es la suma de todos los conocimientos que poseen todos los empleados de la empresa y que le dan a esta una ventaja competitiva. Se trata de material intelectual –conocimiento, información, propiedad intelectual, experiencia– que puede ser utilizado en la creación de riqueza.

Puede apreciarse, en ambas definiciones, que el término CI está estrechamente vinculado al concepto de conocimiento, lo cual es acorde con la visión de la empresa antes mencionada si se considera, tal como afirma Nonaka (1991), que el conocimiento es la única fuente duradera de ventaja competitiva. Aparecen, además, en las definiciones dadas, una serie de elementos que, en forma particular, se explicitan como integrantes del CI. Entre ellos figuran: el conocimiento, la experiencia, las destrezas y las competencias de los empleados, las tecnologías y los procesos organizativos, las relaciones con los clientes.

Se trata, pues, de elementos de diversa índole, pero que pueden agruparse en una serie de categorías que permiten elaborar clasificaciones del CI. Una de las primeras clasificaciones aportadas es la de Edvinsson y Malone (1997), quienes proponen que el CI engloba dos dimensiones: el capital humano y el capital estructural. Y, aunque muchas otras propuestas de clasificación se han lanzado, involucrando abundantes denominaciones y tipologías, las dos categorías identificadas por estos autores han sido clave en el resto de las propuestas, de modo tal que en la actualidad existe un amplio consenso en lo atinente a la clasificación del CI en: capital humano, capital estructural y capital relacional.

El capital humano es aquel que reside en los miembros de la organización, en sus trabajadores y directivos. Para Edvinsson y Malone (1997), se trata de una combinación de conocimientos, habilidades, experiencia, inventiva y capacidades individuales de los trabajadores de una empresa, siendo esta incapaz de apropiarse de los mismos. Estaría integrado, tal como señalan Cañibano, Sánchez, García-Ayuso y Chaminade (2002), por el conocimiento que el empleado se lleva cuando abandona la empresa.

El capital estructural es la infraestructura que incorpora, forma y sostiene el capital humano, alentando a este a crear y compartir su conocimiento (Edvinsson & Malone, 1997). Bontis (1998) lo define como aquellos mecanismos y estructuras de la organización que pueden servir de soporte a los empleados para optimizar su rendimiento intelectual y, con ello, el rendimiento empresarial en su conjunto. De esta manera, el capital estructural da cuerpo al humano, le sirve de infraestructura y soporte, a la vez que lo potencia, permitiendo su mejor aprovechamiento. El capital estructural es, esencialmente, conocimiento que la organización ha podido internalizar y que, por tanto, queda incorporado en su propia estructura y procesos internos, aun cuando los empleados abandonan la empresa.

El capital relacional está fundamentalmente asociado al valor que generan las relaciones que la empresa entabla con el exterior. Así, Cañibano et al. (2002) indican que “por capital relacional se entiende el conjunto de recursos ligados a las relaciones externas de la empresa con sus clientes, proveedores de bienes, servicios o capital o con sus socios de I+D” (p. 19). Se trata, pues, de una dimensión externa a la organización, aunque en el valor de las relaciones que la empresa entabla con sus clientes y otros *stakeholders*, como bien señala Sveiby (1998), influyen las acciones que desarrollen los miembros de la organización, que son quienes inician y mantienen esas relaciones.

3. Políticas de divulgación de información voluntaria sobre capital intelectual

Los distintos elementos intangibles que integran el CI de las empresas quedan fuera de los estados financieros, por no cumplir con los estrictos requisitos establecidos para su reconocimiento y medición por parte de la normativa contable vigente. Y esto ocurre tanto a nivel nacional como internacional. Como una forma de paliar esta carencia de la contabilidad financiera, se han ido diseñando distintos métodos y modelos que brindan información sobre el capital intelectual, permitiendo identificar, medir e informar acerca de sus distintos componentes.

En este marco, la divulgación voluntaria de información sobre CI se ha convertido “en una herramienta estratégica relevante para las empresas”, puesto que permite, “entre otras cosas, [...] dar más legitimidad a las actividades realizadas por la empresa y atraer a mejores socios/inversores” (Tejedo, 2016, p. 103).

Las políticas adoptadas por las empresas en cuanto a la divulgación voluntaria de información sobre CI son diversas y varían en función de los canales de comunicación que utilizan, como la memoria, la información complementaria a los EF, el Informe de Gestión, la Carta de Presidencia o la MS; así como otros medios, tales como Internet, prensa financiera y reuniones con analistas. También varían en función de la cantidad de información suministrada. Así, habrá empresas que opten por políticas más activas de divulgación y otras más conservadoras, ello según los incentivos que tengan para divulgar información sobre su CI.

Y estos incentivos, por los cuales las empresas divulgan voluntariamente información, han sido explicados en términos de una gran variedad de teorías, entre ellas, teorías más generales, respecto de la divulgación voluntaria de información no requerida por las regulaciones contables y legales vigentes, y otras que explican, particularmente, las motivaciones de las empresas en divulgar información sobre su CI.

Entre las primeras se encuentran diversas teorías justificativas, como la teoría de la agencia (Jensen & Meckling, 1976), que entiende a la empresa como una red de contratos, donde, debido al conflicto de intereses entre agente y principal, este último deberá establecer mecanismos de control de cumplimiento de esos contratos que implicarán costos (de agencia). Así, en la medida que el agente revele voluntariamente información interna, será posible reducir los costos asociados al control, como también los efectos adversos que las asimetrías de la información provocan en relación con las decisiones de los inversores (Ficco, García, & Sader, 2016). A su vez, estos argumentos respecto a los motivos por los que las empresas deciden divulgar, voluntariamente, información son afianzados por otras teorías, como la teoría de la señal, la de los costos de los propietarios y la de los procesos políticos.

La teoría de la señal (Ross, 1977; Spence, 1973; Akerlof, 1970) se basa en las consecuencias adversas que pueden producir las asimetrías de la información en los participantes del mercado. A partir de allí, fundamenta que señalar al mercado aquellos aspectos que tengan el atributo de reducir las asimetrías que se dan entre la empresa y los inversionistas, tendrá efecto en la valoración de las acciones (Giner, 1995, 1997). Sin embargo, las empresas proporcionarán información para evitar la selección adversa (Akerlof, 1970), siempre que los costos de los propietarios vinculados a la preparación y divulgación de la información no excedan sus beneficios (Verrecchia, 1983), según lo enunciado por la teoría del costo de los propietarios.

Por otra parte, la teoría de los procesos políticos asume como premisa que los políticos llevarán a cabo acciones tendientes a generar una transferencia de fondos, desde las empresas hacia ellos, para aumentar su poder. En este contexto, la información financiera será utilizada para elaborar y justificar regulaciones a la actividad empresarial, como impuestos, subsidios, regulación de precios, monopolios, normas de calidad, que hagan posible tal transferencia. Así, la revelación puede ser una herramienta que permita reducir los costos políticos derivados de la transferencia de riquezas al sector público (Ficco et al., 2016). En esta línea, estudios como el de

Cooke (1989) y el de Watts y Zimmerman (1986) sugieren que las empresas de mayor tamaño, al estar más expuestas, resultan más sensibles a los costos políticos.

En el segundo grupo de teorías se encuentran aquellas que pretenden explicar los motivos por los que las empresas revelan información voluntaria sobre el CI. Entre ellas se encuentra la teoría de recursos y capacidades, que entiende que el éxito y supervivencia de la empresa dependen, en gran medida, de los recursos y capacidades de los que dispone (Hall, 1992), siendo el CI el más importante, por su potencial estratégico, para generar ventajas competitivas (Abeysekera, 2007; Surroca, Tribó, & Waddock, 2010; Oliveira, Rodríguez, & Craig, 2010). De allí que muchas empresas informen, de manera voluntaria, aspectos vinculados al mismo con la finalidad de recibir el apoyo de los inversores en el mercado de capitales (Sonnier, 2008).

También se encuentra la teoría de la legitimidad, que se basa en los trabajos de Shoker y Sethi (1974), los cuales consideran que las instituciones sociales se vinculan con los integrantes de la sociedad a través de un contrato social explícito o implícito. La supervivencia y desarrollo de las empresas depende del cumplimiento de los objetivos de la sociedad, de modo que aquellas empresas intensivas en recursos intangibles están más interesadas en revelar información sobre el CI para legitimar su situación y actuaciones ante la sociedad en general (Oliveira et al., 2010; Nurunnabi, Hossain, & Hossain, 2011; Castilla-Polo, 2012; Rodríguez Gutiérrez, Fuentes García, & Sánchez Cañizares, 2013).

Y, finalmente, está la teoría de los *Stakeholders*, que considera que el éxito y supervivencia de la empresa se encuentran sometidos a la aprobación de sus *stakeholders* (Rodríguez Gutiérrez et al., 2013), por lo que la entidad revela más información sobre el CI con la finalidad de aumentar el valor percibido por los inversionistas (Bozzolan, Favotto, & Ricceri, 2003; Abeysekera & Guthrie, 2005; Oliveira et al., 2010).

De este modo, es posible afirmar que la revelación de información sobre capital intelectual puede estar motivada por la reducción de costos empresariales, como los de agencia, de los propietarios, los políticos y los derivados de las asimetrías de información, particularmente en relación con los inversores que afectan la valoración de la empresa. Pero también encuentra su motivación en el interés de informar sobre sus recursos y capacidades, ya que esta información permite legitimar su actuación, a la vez que mejora su imagen frente a los *stakeholders*, atrayendo nuevas y mejores inversiones.

4. Las memorias de sostenibilidad y la divulgación de información sobre CI

Tal como ya se ha señalado, las empresas utilizan distintos medios y diferentes tipos de informes para divulgar información sobre su CI. Así, es posible encontrar este tipo de información en páginas web oficiales, redes sociales y diferentes secciones de los estados financieros, particularmente, en las memorias societarias y en los anexos:

La creciente preocupación por un comportamiento social acorde con la ética, el respeto al medio ambiente y a los derechos sociales, y la demanda de una mayor transparencia informativa por parte de la sociedad, ha llevado a las empresas a aplicar estrategias de responsabilidad social y a divulgar información mediante la elaboración de memorias de sostenibilidad. (Tejedo, 2016, p. 102).

Las MS se presentan de forma voluntaria e independiente a los EF y constituyen un verdadero avance en las prácticas empresariales de divulgación de información, no solo desde el punto de vista de la responsabilidad social, sino también en lo que respecta al suministro de información sobre los procesos de generación, acumulación y gestión de activos asociados al conocimiento, ya que existe una gran cantidad de indicadores comunes para brindar información sobre RSC y CI.

Aunque la revelación de información voluntaria no se encuentra estandarizada, realizándose en forma desigual por parte de las distintas empresas, en lo que respecta a las MS existen pautas o guías que tienen por objeto homogenizar los criterios utilizados para su elaboración. El marco de referencia más extendido es el de la *Global Reporting Initiative* (GRI).

En nuestro país, la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) se ha adaptado a esta tendencia a través de la emisión de la RT N.º 36 sobre “Balance Social”. En el Capítulo II de dicha resolución se define al balance social como “un instrumento para medir, evaluar e informar en forma clara, precisa, metódica, sistemática y principalmente cuantificada, el resultado de la política económica, social y ambiental de la organización”. Por su parte, el Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina (IDEA) provee la siguiente definición:

El balance social es una herramienta de la política empresarial que permite evaluar cuantitativa y cualitativamente el cumplimiento de la responsabili-

dad social de la empresa en términos de activos y pasivos sociales en sus ámbitos interno y externo, durante un período determinado y frente a metas de desempeño definidas y aceptadas previamente, con fines de diagnóstico del clima laboral y social, información, planeamiento de su política social y concertación con los diversos sectores con los cuales la empresa se relaciona. (González García, 2002, p. 11).

Por lo tanto, el balance social constituye un instrumento orientado a la comunicación del desempeño económico, social y medioambiental de las organizaciones en términos de responsabilidad social corporativa. Respecto de su estructura, la RT N.º 36 establece que el balance social incluye: la Memoria de Sostenibilidad, confeccionada con base en pautas GRI, y el Estado de Valor Económico Generado y Distribuido.

Las MS tienen como propósito “la medición, divulgación y rendición de cuentas frente a grupos de interés internos y externos en relación con el desempeño de la organización con respecto al objetivo del desarrollo sostenible” (Global Reporting Initiative [GRI], 2015). Dichos informes proporcionan a los *stakeholders* una visión general de la organización, su gobierno y políticas, y del contexto en que actúa, como marco de referencia para la evaluación del impacto de las políticas del ente con base en un conjunto de indicadores de desempeño.

A efectos de la rendición de cuentas, las memorias de sostenibilidad proponen la identificación de áreas de impacto significativo, entendiéndose como impacto todo cambio real o potencial generado como producto de las operaciones de una organización. Para ello, se recurre a la utilización de indicadores específicos, cualitativos y cuantitativos, que en el caso de la GRI-G4 se engloban dentro tres dimensiones de sostenibilidad o *triple-bottom line* (Elkington, 1997): económica, medioambiental y social.

Esas dimensiones o categorías de sostenibilidad, con sus respectivos aspectos abordados por la GRI, se exponen de manera resumida en la Tabla 1.

La dimensión económica de la sostenibilidad engloba el impacto de la organización sobre el bienestar de sus *stakeholders* y sobre las condiciones económicas a nivel local, nacional y mundial. Además del desempeño financiero, la dimensión económica incluye información sobre aspectos que, generalmente, no están en los estados financieros, tales como presencia en el mercado, consecuencias económicas indirectas y prácticas de adquisición.

TABLA 1. Dimensiones y aspectos de sostenibilidad			
Dimensión económica		Dimensión ambiental	
Desempeño económico Presencia en el mercado Consecuencias económicas indirectas Prácticas de adquisición		Materiales, energía, agua Emisiones, efluentes y residuos Biodiversidad Productos y servicios Cumplimiento normativo Transporte Aspectos generales Evaluación ambiental de los proveedores Mecanismos de reclamación en materia ambiental	
Dimensión social			
Prácticas laborales y trabajo digno	Derechos Humanos	Sociedad	Responsabilidad sobre productos
Empleo	Inversión	Comunidades locales	Salud y seguridad de los clientes
Relaciones entre los trabajadores y la dirección	No discriminación	Lucha contra la corrupción	Etiquetado de los productos y servicios
Salud y seguridad en el trabajo	Libertad de asociación y negociación colectiva	Política pública	Comunicaciones de mercadotecnia
Capacitación y educación	Trabajo infantil	Prácticas de competencia desleal	Privacidad de los clientes
Diversidad e igualdad de oportunidades	Trabajo forzoso	Cumplimiento regulatorio	Cumplimiento regulatorio
Igualdad de retribución entre mujeres y hombres	Medidas de seguridad	Evaluación de la repercusión social de los proveedores	
Evaluación de las prácticas laborales de los proveedores	Derechos de la población indígena	Mecanismos de reclamación por impacto social	
Mecanismos de reclamación sobre las prácticas laborales	Evaluación		
	Evaluación de los proveedores en materia de Derechos Humanos		
	Mecanismos de reclamación en materia de Derechos Humanos		

Nota: Tomado de Global Reporting Initiative (2015).

La dimensión ambiental se refiere a los impactos de la organización en los sistemas naturales, tales como los ecosistemas, suelo, aire y agua. Aborda los impactos relacionados con los insumos o flujos de entrada (materiales, energía y agua) y los productos o flujos de salida (emisiones, efluentes y residuos). Incluye, además, información sobre aspectos como la biodi-

versidad, el transporte y el impacto ambiental de productos y servicios, y el gasto en materia medioambiental.

La dimensión social de la sostenibilidad está relacionada con los impactos de las actividades de la organización en los sistemas sociales donde está inserta. Dicha dimensión engloba aspectos del desempeño en relación con prácticas laborales y trabajo digno, Derechos Humanos, sociedad y responsabilidad sobre productos. La adopción de comportamientos socialmente responsables permite la creación de valor a largo plazo y la generación de intangibles para la empresa (Nieto, 2005; Castilla & Gallardo, 2008; Veltri & Nardo, 2013), por lo que los distintos aspectos de cada una de las dimensiones de sostenibilidad, antes referidas, se pueden relacionar con los diferentes componentes del CI.

Así, tomando como base el trabajo de Guthrie, Cuganesan y Ward (2007), se ha elaborado la Tabla 2, en la que se clasifican los aspectos componentes de cada dimensión de sostenibilidad en función de su relación con la información sobre CI, lo que permite advertir los puntos en común entre los marcos de referencia de la divulgación sobre RSC y CI.

5. Metodología

La investigación realizada en el presente trabajo es de tipo descriptiva, en tanto tiene como objetivo fundamental analizar las políticas de divulgación de información voluntaria sobre CI de las empresas cotizantes en el mercado de capitales argentino, a través de dos fuentes: EF y MS, a los efectos de determinar qué tipo de información sobre CI revelan a través de las mismas y si la segunda fuente resulta complementaria a la primera en lo relativo a la información antes referida. En relación con la dimensión temporal, la investigación es de tipo transversal, ya que el estudio se encuadró en el año 2015.

El estudio se realizó sobre las empresas cotizantes en el Mercado de Valores de Buenos Aires, partiendo de una muestra inicial conformada por 55 empresas que han cotizado de manera continua y han publicado periódicamente sus EF consolidados durante el período 2009-2015.¹ Luego, a efectos

¹ La selección de este período busca compatibilizar los resultados obtenidos en esta investigación con los estudios realizados en el marco del Proyecto en el que se encuadra, el cual se denomina "Relevancia de la información sobre intangibles para la valoración externa de las empresas en el mercado de capitales y para la gestión interna de las entidades del sector público" (FCE de la UNRC. Directora: Cecilia Ficco).

TABLA 2. Dimensiones de sostenibilidad y los componentes del CI

GRI-G4	Capital humano	Capital estructural	Capital relacional
Dimensión económica		- Desempeño económico - Presencia en el mercado	- Desempeño económico - Presencia en el mercado - Consecuencias económicas indirectas - Prácticas de adquisición
Dimensión ambiental		- Productos y servicios - Cumplimiento normativo - Mecanismos de reclamación en materia ambiental	- Materiales, energía, agua - Emisiones, efluentes y residuos - Biodiversidad - Transporte - Aspectos generales - Evaluación ambiental de los proveedores
Dimensión social Prácticas laborales y trabajo digno	- Empleo - Relaciones entre los trabajadores y la dirección - Salud y seguridad en el trabajo - Capacitación y educación - Diversidad e igualdad de oportunidades - Igualdad de retribución entre mujeres y hombres	Mecanismos de reclamación sobre las prácticas laborales	Evaluación de las prácticas laborales de los proveedores
Derechos Humanos	- Inversión - No discriminación - Libertad de asociación y negociación colectiva - Trabajo infantil - Trabajo forzoso - Medidas de seguridad - Evaluación	Mecanismos de reclamación en materia de Derechos Humanos	- Derechos de la población indígena - Evaluación de los proveedores en materia de Derechos Humanos
Sociedad		Mecanismos de reclamación por impacto social	- Comunidades locales - Lucha contra la corrupción - Política pública - Prácticas de competencia desleal - Cumplimiento regulatorio - Evaluación de la repercusión social de los proveedores
Responsabilidad sobre producto		- Etiquetado de los productos y servicios - Privacidad de los clientes - Cumplimiento regulatorio	- Salud y seguridad de los clientes - Comunicaciones de mercadotecnia - Privacidad de los clientes

Nota: Adaptado de Guthrie, Cuganesan y Ward (2007).

de trabajar con las MS como fuente adicional de información voluntaria sobre CI, se descartaron aquellas empresas que no publicaron dichas memorias para el año 2015. Así, la muestra final quedó conformada por 13 empresas, que son aquellas que, en 2015, publicaron tanto EF como MS.

Así definida la muestra, se procedió a la obtención de los EF consolidados anuales y memorias societarias, por un lado, y de las MS, por el otro, correspondientes al período sujeto a estudio. Los primeros fueron consultados en la página oficial de la Comisión Nacional de Valores (CNV),² mientras que las segundas se obtuvieron de las páginas web correspondientes a cada empresa bajo análisis.

Para la obtención de los datos del estudio empírico se procedió a la lectura de las dos fuentes antes referidas para detectar la información voluntariamente divulgada sobre CI en cada una de ellas y, luego, a efectos de cuantificar la información suministrada por el conjunto de empresas que integran la muestra, se elaboraron índices de divulgación no ponderados basados en el enfoque dicotómico. La utilización de índices de divulgación es ampliamente aceptada por parte de la doctrina (Cooke, 1989; Sveiby, 2010) para obtener una referencia cuantitativa de la cantidad de información revelada.

El índice de revelación utilizado se basó en el modelo de CI propuesto originalmente por Edvinsson y Malone (1997), quienes identifican tres componentes o dimensiones del mismo: capital humano, capital estructural y capital relacional. El índice fue construido a partir de veintisiete indicadores o categorías informativas elaboradas por Luna Valenzuela, Fontaine, Bianco y Ferrara (2016), a partir del proceso de lectura y análisis realizado sobre las memorias societarias e información complementaria a los EF de las empresas que integran la muestra. Tales indicadores resultan compatibles con la información divulgada en las MS, basadas en las pautas GRI-G4, tal como se muestra en la Tabla 3.

Es de destacar que, de acuerdo con el enfoque dicotómico adoptado para la construcción de los índices de divulgación, cada uno de los indicadores antes detallados se consideraron como variables dicotómicas; es decir, que asumen el valor uno cuando se suministra información respecto del mismo, o cero en el caso contrario. En este marco, el índice de revelación resulta del cociente entre el número de indicadores o categorías reveladas sobre el total esperado.

² <http://www.cnv.gob.ar>

TABLA 3. Indicadores de CI y aspectos GRI-G4 asociados

Índice Revelación sobre CI		GRI-G4		
Dimensión	Indicador	Categoría	Subcategoría	Aspecto
Capital humano	Número de gerentes / directivos	General		Gobierno
	Descripción de planes de capacitación a empleados	Desempeño social	Prácticas laborales y trabajo digno	Capacitación y educación
	Descripción de las actividades de formación realizadas en el período	Desempeño social	Prácticas laborales y trabajo digno	Capacitación y educación
	Política de seguridad e higiene	Desempeño social	Prácticas laborales y trabajo digno	Salud y seguridad en el trabajo
	Formación de los principales directivos	General		Gobierno
	Número de empleados	General		Perfil de la organización
	Políticas de contratación	Desempeño social	Prácticas laborales y trabajo digno	Diversidad e igualdad de oportunidades
	Programas de incentivos	Desempeño social	Prácticas laborales y trabajo digno	Igualdad de retribución entre mujeres y hombres
Capital estructural	Perspectivas y pronósticos			
	Sistemas de gestión y control interno utilizados			
	Historia y evolución de la empresa	General		Perfil de la organización
	Características de productos y servicios	General		Perfil de la organización
	Posición competitiva respecto al sector	Economía		Presencia en el mercado
	Inversión en hardware y software			
	Descripción de inversiones tecnológicas de información			
Capital relacional	Información sobre la situación financiera	Economía		Desempeño económico
	Pago de dividendos	Economía		Desempeño económico
	Información sobre inversiones	Economía		Desempeño económico
	Descripción de los proveedores de fondos (financiación)	Economía		Desempeño económico
	Alianzas estratégicas	Economía		Presencia en el mercado
	Evolución de utilidades	Economía		Desempeño económico
	Actividad de las empresas del grupo	General		Perfil de la organización
	Evaluación de la aplicación del código de ética societario	General		Ética e integridad
	Descripción de programas sociales	Desempeño social	Sociedad	Comunidades locales
	Evolución de la tasa de interés de los proveedores de préstamos			
	Política medioambiental sustentable (RSE)	Medio ambiente		General
	Objetivos de la introducción de programas medioambientales	Medio ambiente		General

Nota: Tomado de Ficco, García y Luna Valenzuela (2017).

6. Resultados obtenidos

Con base en la metodología antes descrita, se procedió a la elaboración de índices de revelación de información sobre CI, empleando información de las dos fuentes bajo análisis y para el período 2015, en ambos casos. Los diferentes índices elaborados apuntan a dar respuesta a las dos grandes preguntas planteadas para la investigación empírica.

Así, los resultados obtenidos para los índices calculados con el objeto de estudiar qué tipo de información sobre CI revelan las empresas sujetas a estudio, a través de las dos fuentes de información bajo análisis, se exponen en la Tabla 4, donde se presentan índices de revelación determinados para el conjunto de empresas de la muestra y para cada uno de los 27 indicadores o categorías informativas seleccionadas. Además, cada categoría se presenta clasificada por dimensión de CI. Los valores del índice indican la proporción de empresas que suministran información correspondiente a cada indicador; por lo tanto, si el índice asume valor uno, ello indica que la categoría informativa fue revelada por todas las empresas analizadas, mientras que, si toma el valor cero, el indicador no fue divulgado por ninguna de ellas.

Los valores de los índices presentados en la Tabla 4 permiten advertir la presencia de índices con valores superiores a cero tanto en el caso de los EF como de las MS, lo que indicaría que las empresas bajo estudio tuvieron políticas activas de divulgación de información sobre CI a través de ambas fuentes durante el período 2015.

Con respecto a los EF, las categorías informativas más reveladas fueron: Información sobre la situación financiera (1,000), Perspectivas y pronósticos (0,846) y Evaluación de la aplicación de los códigos de ética societarios (0,846). Por el contrario, los indicadores menos divulgados fueron: Formación de los principales directivos (0,231), Inversión en *hardware* y *software* (0,231) y Descripción de inversiones tecnológicas de información (0,231). Tal comportamiento estaría sugiriendo que las empresas analizadas tendieron a divulgar mayor cantidad de información sobre la situación económico-financiera del ente, su evolución esperada en el tiempo y sobre cuestiones reglamentarias en sus informes anuales; mientras que serían reticentes a revelar aspectos estratégicos relacionados a la selección de los miembros del directorio y a inversiones en tecnologías aplicadas a la gestión.

En relación con las MS, la totalidad de las empresas divulgaron información sobre Número de empleados, Política medioambiental sustentable, Objetivos de programas medioambientales, Descripción de programas

TABLA 4. Índice de revelación por categorías informativas y dimensiones de CI en EF y MS

Indicadores de CI	EF	MS
Número de gerentes / directivos	0,692	0,923
Descripción de planes de capacitación a empleados	0,615	0,846
Descripción de las actividades de formación	0,615	0,769
Política de seguridad e higiene	0,385	0,769
Formación de los principales directivos	0,231	0,077
Número de empleados	0,538	1,000
Políticas de contratación	0,462	0,692
Programas de incentivos	0,462	0,923
Capital humano	0,500	0,750
Perspectivas y pronósticos	0,846	0,077
Sistemas de gestión y control interno utilizados	0,769	0,308
Historia y evolución de la empresa	0,692	0,462
Características de productos y servicios	0,769	1,000
Posición competitiva respecto del sector	0,769	1,000
Inversión en hardware y software	0,231	0,154
Descripción de inversiones tecnológicas de información	0,231	0,154
Capital estructural	0,615	0,451
Información sobre la situación financiera	1,000	0,231
Pago de dividendos	0,692	0,077
Información sobre inversiones	0,692	0,154
Descripción de los proveedores de fondos (financiación)	0,462	0,615
Alianzas estratégicas	0,615	0,769
Evolución de utilidades	0,615	0,308
Actividad de las empresas del grupo	0,692	0,692
Evaluación de la aplicación de los códigos de ética societarios	0,846	0,385
Descripción de programas sociales	0,692	1,000
Evolución de la tasa de interés de los proveedores de préstamos	0,462	0,000
Política medioambiental sustentable (RSE)	0,615	1,000
Objetivos de la introducción de programas medioambientales	0,615	1,000
Capital relacional	0,667	0,519

Nota: Elaboración propia.

sociales, Características de productos y servicios, y Posición competitiva respecto del sector. Dicha situación indicaría una tendencia a revelar, en las MS, información sobre intangibles relacionados a la posición relativa del ente en el mercado en términos de productos, servicios y capital humano, y al desempeño medioambiental y social de la empresa. Por el contrario, el indicador Evolución de la tasa de interés de los proveedores de préstamos no fue revelado por ninguna de las empresas, seguido por Formación de los principales directivos, Pago de dividendos, y Perspectivas y pronósticos (0,077). En consecuencia, los indicadores relacionados a la situación y evolución económico-financiera fueron significativamente menos revelados en las MS, mientras que la formación de los directivos fue escasamente divulgada tanto en las MS como en los EF.

En la Tabla 4 también se presentan los índices de revelación calculados para cada una de las dimensiones del CI consideradas, lo que permite analizar las políticas de divulgación sobre CI en términos de cada uno de los componentes del mismo. En este sentido, se advierte que en los EF la dimensión de capital relacional fue la más divulgada durante el período 2015, con una media de 0,667, seguido por el capital estructural con 0,615; siendo el capital humano la categoría menos divulgada. Por el contrario, en las MS, la dimensión de capital humano fue la categoría más revelada (0,750), seguida por el relacional (0,519) y el estructural (0,451).

Tales resultados sugerirían que las empresas analizadas fueron más proclives a divulgar información sobre intangibles asociados a la estructura organizacional y a las relaciones con sus *stakeholders* en sus EF, mientras que en las MS se enfatizó la revelación de aspectos asociados a la capacidad del ente para atraer, detectar y retener personas talentosas.

En pos de analizar si las MS resultan un instrumento de información complementario a los EF en lo relativo a información sobre CI, se procedió al cálculo de un índice de revelación, que se ha denominado Índice Consolidado (IC), el cual, sobre la base de las categorías informativas que se han definido, permite cuantificar la información sobre CI revelada por parte de cada una de las empresas que integran la muestra, en EF y en MS considerados conjuntamente. Los resultados obtenidos se presentan en la Tabla 5.

TABLA 5. Índice Consolidado (IC) sobre CI por empresa

Empresas	EF	MS	IC
Banco Hipotecario S.A.	0,393	0,556	0,667
Banco Macro S.A.	0,794	0,667	0,963
Banco Patagonia S.A.	0,917	0,593	0,963
Banco Santander Río S.A.	0,710	0,519	0,778
BBVA Banco Francés S.A.	0,649	0,778	0,926
Grupo Clarín S.A.	0,544	0,630	0,778
Grupo Financiero Galicia S. A	0,075	0,630	0,630
Ledesma S.A.	0,242	0,481	0,556
Molinos Río de la Plata S.A.	0,276	0,444	0,519
S.A. San Miguel	0,952	0,593	0,963
Telecom Personal S.A.	1,000	0,593	1,000
Transportadora de Gas del Norte S.A.	0,655	0,519	0,852
YPF	0,599	0,407	0,815
Índice Promedio	0,600	0,570	0,801

Nota: Elaboración propia.

Como puede observarse, el Índice Consolidado (IC) en todos los casos fue superior al índice de revelación calculado únicamente con base en los EF. Particularmente, el índice promedio de la muestra se incrementó en un 25%, aproximadamente (de 0,600 a 0,801). De esta manera, los resultados parecen evidenciar que las MS constituyen un medio de divulgación de información sobre CI complementario a los EF. Dicho incremento también permite advertir que las empresas analizadas revelan, en las MS, información sobre aspectos de CI no divulgados en los EF. El análisis conjunto de las Tablas 4 y 5 permite determinar que dichos aspectos se refieren, principalmente, a capital humano, y a indicadores específicos de capital estructural y capital relacional, tales como características de productos y servicios, posición relativa en el mercado, programas sociales y política medioambiental.

Finalmente, resulta importante mencionar que, a través del proceso de lectura de EF y MS para detectar la información voluntariamente divulgada sobre CI y construir, a partir de ella, los índices de revelación cuyos resultados se acaban de exponer, se advierte, claramente, que sendas fuentes presentan información con peculiaridades distintivas, propias de los usuarios a los cuales están dirigidas. Así, por un lado, los EF se caracterizan por la predominancia de información de tipo cuantitativa referida, principalmente, al desempeño económico-financiero del ente. Asimismo, en relación con la dimensión temporal, la información se refiere al pasado, presente y futuro (evolución, situación y perspectivas futuras).

Por otro lado, en las MS predomina la información no financiera, de naturaleza cualitativa expuesta de manera descriptiva y en tiempo presente (situación). Dicha información se refiere no solo al desempeño económico, sino también al desempeño medioambiental y social. Tales diferencias se justifican en relación con las necesidades informativas del usuario tipo de cada informe: los EF están dirigidos a los inversores y acreedores actuales y potenciales, mientras que las MS adoptan la perspectiva de los *stakeholders*, término que identifica no solo a los inversores y accionistas, sino también a los empleados, consumidores/usuarios, proveedores, comunidad, entre otros.

7. Conclusiones

Los recursos de naturaleza intangible constituyen hoy una de las fuentes principales de ventaja competitiva sostenible de las empresas. Sin embargo, muchos de estos elementos intangibles, como es el caso del capital inte-

lectual (CI), quedan fuera de los estados financieros por no cumplir con los estrictos requisitos establecidos para su reconocimiento y medición por parte de la normativa contable. Frente a esta realidad, las empresas divulgan, voluntariamente, información sobre su CI, adoptando distintas políticas, sin que exista todavía una guía de indicadores consensuados que sirvan de referencia para brindar dicha información, ni a nivel nacional ni a nivel internacional.

En este marco, las memorias de sostenibilidad (MS) se presentan como una fuente importante de divulgación de información voluntaria e independiente a los estados financieros (EF) y constituyen un verdadero avance en las prácticas empresariales de divulgación de información, no solo desde el punto de vista de la responsabilidad social, sino también en lo que respecta al suministro de información sobre los procesos de generación, acumulación y gestión de activos asociados al conocimiento.

El objetivo del trabajo fue identificar los distintos comportamientos socialmente responsables que se encuentran relacionados con los elementos componentes del CI para analizar, empíricamente, y para las empresas cotizantes en el mercado de capitales argentino que presentan MS, qué tipo de información sobre CI revelan a través de las mismas y si dicha fuente constituye un instrumento de divulgación complementario a los EF en lo relativo a información sobre CI.

Los resultados obtenidos llevan a la conclusión de que las MS constituyen un instrumento de divulgación, complementario a los EF, que permite comunicar a los *stakeholders* información sobre CI. Tal afirmación surge de los resultados obtenidos para el Índice Consolidado, que permite cuantificar la información sobre CI revelada por parte de cada una de las empresas en EF y en MS, considerados conjuntamente. La incorporación de las MS como fuente de información complementaria sobre CI permitió incrementar el grado de divulgación cuantificado a través de dichos índices en un 25% respecto de aquellos calculados únicamente en base a los EF.

El estudio también permite advertir que las empresas analizadas revelan, en las MS, información sobre aspectos de CI no divulgados en los EF. Dichos aspectos se refieren, principalmente, a capital humano y a indicadores específicos de capital estructural y capital relacional, tales como características de productos y servicios, posición relativa en el mercado, programas sociales y política medioambiental.

Particularmente, y en relación a las dimensiones del CI que resultan más divulgadas en cada una de las dos fuentes analizadas, se advierte que

en los EF la dimensión de capital relacional fue la más divulgada durante el período 2015, seguido por el capital estructural, siendo el capital humano la categoría menos divulgada. Por el contrario, en las MS la dimensión de capital humano fue la categoría más revelada, seguida por el capital relacional y el capital estructural. Ello sugeriría que las empresas analizadas fueron más proclives a divulgar información sobre intangibles asociados a la estructura organizacional y a las relaciones con sus *stakeholders* en sus EF, mientras que en las MS se enfatizó la revelación de aspectos asociados a la capacidad del ente para atraer, detectar y retener personas talentosas.

Estos resultados podrían resultar poco significativos si se tiene en cuenta el escaso número de empresas cotizantes que publicaron información de sostenibilidad para el año 2015. La situación descrita constituye una limitación significativa a las conclusiones aquí obtenidas; no obstante, las mismas constituyen un punto de partida importante para próximos estudios que involucren una muestra más representativa.

Referencias

- Abeysekera, I. (2007). Intellectual capital reporting between a developing and developed nation. *Journal of Intellectual Capital*, 8(2), 329-345.
- Abeysekera, I., & Guthrie, J. (2005). An empirical investigation of annual reporting trends of intellectual capital in Sri Lanka. *Critical Perspectives on Accounting*, 16(3), 151-163.
- Akerlof, G. A. (1970). The Market for Lemons: Quality Uncertainty and The Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 86, 488-500.
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: An exploratory study that develops measures and models. *Management Decision*, 36(2), 63-76.
- Bozzolan, S., Favotto, F., & Ricceri, F. (2003). Italian annual intellectual capital disclosure: An empirical analysis. *Journal of Intellectual Capital*, 4(4), 543-558.
- Cañibano, L., Sánchez, M. P., García-Ayuso, M., & Chaminade, C. (2002). *Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles (Informe de Capital Intelectual)*. Madrid: Fundación Airtel Móvil.
- Castilla, F., & Gallardo, D. (2008). La decisión de divulgar intangibles a través de una estrategia de triangulación teórica. *Estudios de Economía Aplicada*, 26(2), 79-103.
- Castilla-Polo, F. (2012). Voluntary disclosures of intangible assets and legitimization: The production industry of olive oil. *Intangible Capital*, 8(3), 564-600.
- Cooke, T. E. (1989). Disclosure in the corporate annual reports of Swedish companies. *Accounting and Business Research*, 19(74), 533-541.
- Edvisson, L., & Malone, M. (1997). *Intellectual Capital: realizing your company's true value by findings its hidden brainpower*. New York: Harper Collins Publishers.
- Elkington, J. (1997). *Cannibals with forks – Triple bottom line of 21st century business*. Stoney Creek, Canadá: New Society Publishers.
- Ficco, C., García, G., & Luna Valenzuela, J. (2017). *El papel de las memorias de sostenibilidad en la comunicación de información sobre el capital intelectual de las empresas cotizantes argentinas*. Trabajo presentado en II Encuentro Iberoamericano de Responsabilidad Social y I Jornada de Intercambio y Reflexión Cooperado con Responsabilidad, Río Cuarto, Córdoba, Argentina.
- Ficco, C., García, G., & Sader, G. (2016). *Índices de revelación sobre capital intelectual: su utilización en el análisis de la política de divulgación de las empresas y en estudios de relevancia valorativa*. Trabajo presentado en XXXVII Jornadas Univer-

- sitarias de Contabilidad, Mar del Plata, Buenos Aires, Argentina.
- Giner, B. (1995). *La divulgación de información financiera: una investigación empírica*. Madrid, España: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- _____. (1997). The influence of company characteristic and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms. *European Accounting Review*, 6, 45-68.
- Global Reporting Initiative. (2015). *Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad*. Recuperado de <https://www.globalreporting.org/>
- González García, I. (2002). *El Balance social, un enfoque integral*. Cuidad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: IDEA.
- Guthrie, J., Cuganesan, S., & Ward, L. (2007). Extended Performance Reporting: Evaluating Corporate Social Responsibility and Intellectual Capital Management. *Issues in Social and Environmental Accounting*, 1(1), 1-25.
- Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 13(2), 135-144.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behaviour Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Luna Valenzuela, J., Fontaine, M., Bianco G., & Ferrara, P. (2016). *Índice de revelación de información sobre capital intelectual en el mercado de valores en Argentina*. Trabajo presentado en XXIII Jornadas de intercambio de conocimientos científicos y técnicos de la FCE-UNRC, Río Cuarto, Córdoba, Argentina.
- Nieto, M. (2005). Difusión de la responsabilidad social corporativa en la empresa española. *Economistas*, 23(106), 32-44.
- Nonaka, I. (noviembre-diciembre de 1991). The Knowledge-Creating Company. *Harvard Business Review*, 69(6), 96-104.
- Nurunnabi, M., Hossain, M., & Hossain, M. (2011). Intellectual capital reporting in a South Asian country: evidence from Bangladesh. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 15(3), 196-233.
- Oliveira, L., Rodríguez, L. L., & Craig, R. (2010). Intellectual capital reporting in sustainability reports. *Journal of Intellectual Capital*, 11(4), 575-594.
- Rodríguez Gutiérrez, P., Fuentes García, F. J., & Sánchez Cañizares, S. (2013). Revelación de información sobre clientes, comunidad, empleados y medio ambiente en las entidades financieras españolas a través de las memorias de responsabilidad social corporativa (2007-2010). In-

- investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, 19(3), 180-187.
- Ross, S. (1977). The determination of financial structure: the incentive-signalling approach. *The Bell Journal of Economics*, 8(1), 24-40.
- Shoker, A., & Sethi, S. (1974). An approach to incorporating action preferences in developing corporate action strategies. En S. P. Sethi (ed.), *The Unstable Ground: corporate in a dynamic society* (pp. 67-80). Los Angeles: Melville Publishing Company.
- Sonnier, B. M. (2008). Intellectual capital disclosure: high-tech versus traditional sector companies. *Journal of Intellectual Capital*, 9(4), 705-722.
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*, 8, 355-74.
- Stewart, T. A. (1998). *La nueva riqueza de las organizaciones: El capital intelectual*. Argentina: Ediciones Granica.
- Surroca, J., Tribó, J. A., & Waddock, S. (2010). Corporate responsibility and financial performance: The role of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 31(5), 463-490.
- Sveiby, K. E. (1998). *Measuring Intangibles and Intellectual Capital - An Emerging First Standard*. Recuperado de <http://www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html>
- _____. (2010). *Methods for Measuring Intangible Assets*. Recuperado de <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.html>
- Tejedo, F. (2016). Información de los recursos intangibles ocultos: ¿memorias de sostenibilidad o informe anual? *European Research on Management and Business Economics*, 22, 101-109.
- Veltri, S., & Nardo, M. T. (2013). The intangible global report: an integrated corporate communication framework. *Corporate Communications: An International Journal*, 18(1), 26-51.
- Verrecchia, R. (1983). Discretionary disclosure. *Journal of Accounting and Economics*, 5(3), 179-194.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.

4

ARTÍCULO

La utilidad de la información contable en el ámbito laboral: medición del rendimiento y establecimiento de recompensas^a

Pablo Aguilar Conde^b

María Begoña Prieto Moreno^c

Información del artículo

RRecibido: 17 de septiembre/2017

Aceptado: 8 de marzo/2018

Clasificación JEL:

M41 Accounting

Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY NC [<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>]

Enlace DOI

<https://dx.doi.org/10.24142/rvc.n16a4>

Sugerencia de citación

• Aguilar Conde, P. & Prieto Moreno, M. B. (2017). La utilidad de la información contable en el ámbito laboral: medición del rendimiento y establecimiento de recompensas. *Revista Visión Contable*, 16, 74-94. doi: 10.24142/rvc.n16a4

The utility of accounting information for human resources: performance and rewards

Resumen

Bajo la concepción de la empresa como nexo de contratos y la divergencia de intereses entre empleador y empleados, contextualizada con la existencia de información incompleta y racionalidad limitada; se plantea la utilidad de la información contable dentro de la relación laboral, para tratar de apuntar su reconocimiento como herramienta que disminuya los costes de la renegociación de los contratos en su doble vertiente: facilitando un medio que sirva para medir el rendimiento de los trabajadores, y como método para fijar las retribuciones y recompensas de ese rendimiento cuantificado. En definitiva, la información contable podría servir para fomentar la participación de los trabajadores y facilitar la negociación laboral, disminuyendo los costes de agencia derivados de la misma.

Palabras clave:

Información contable, contrato de trabajo, costes de agencia, retribución de los empleados.

Abstract

Considering the firm as a nexus of contracts within the divergence of interests between employers and employees as a consequence of the existence of incomplete information and limited rationality, we propose the utility of accounting information within the employment relationship, and try to point accounting as a tool that reduces the costs of renegotiating contracts in two fields: facilitating a method to measure the performance of workers and as a method to establish the rewards of the performance. In short, we consider that accounting information can serve to encourage the participation of workers and facilitate labor negotiation, reducing the agency costs derived from it.

Key words:

Accounting information, labor relation, agency costs, employee compensation.

^a Artículo de reflexión que conforma el marco teórico de la investigación: "La utilidad de la información contable en la negociación de los convenios colectivos de empresa". En memoria del profesor Valentín Azofra Palenzuela, precursor de esta línea de investigación en la Universidad de Burgos.

^b Economista y Licenciado en Derecho. Doctor en Economía y Administración de Empresas. Profesor del área de economía financiera y contabilidad de la Universidad de Burgos, España. E-mail: paguilar@ubu.es

^c Economista. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesora del área de economía financiera y contabilidad de la Universidad de Burgos, España. E-mail: begop@ubu.es

1. Introducción

Dentro de la literatura científica sobre la información contable predomina la que incide en el uso de esta por parte de los directivos o accionistas. Si se analizan los estudios de la información contable en el campo de los recursos humanos, gran parte de los mismos van referidos a la contabilidad como instrumento de medida y valoración de los recursos humanos dentro de la empresa. Sin embargo, es necesario ampliar este campo dentro de la concepción de la empresa como unión de diferentes grupos de interés, ya que los empleados son uno de los mayores activos de la compañía y pueden favorecer la generación de valor por parte de la empresa.

Este trabajo, enmarcado dentro del ámbito laboral, busca un mejor uso a la utilidad contable en la renegociación de los contratos dentro de este ámbito. Así, dentro de la concepción teórica de la economía de la información y la relación de agencia entre empleador y empleados, se analizarán los elementos teóricos que sustentan esta relación de empleo para tratar de dar entrada al sistema de información contable que facilite la medida del rendimiento y como sistema que sirva para distribuir las remuneraciones-recompensas por ese trabajo y rendimiento.

Para conseguir el objetivo propuesto, se presenta, a grandes rasgos, la estructura del artículo. Tras esta breve introducción, el segundo apartado incluye algunos de los elementos conceptuales en los que se sustenta la economía de la información como marco de referencia que permite analizar la información contable en el ámbito de las relaciones laborales. En el tercer apartado, llevadas las ideas subyacentes de la economía de la información al seno de las organizaciones, se desarrolla la teoría de los contratos en el ámbito laboral. En el cuarto apartado se sugiere el enfoque de agencia como marco conceptual óptimo en la explicación de las diferentes relaciones e incidencias producidas en el contrato de empleo. En el quinto, con el fin de abordar la problemática de la renegociación en el ámbito laboral y la utilidad de la información contable, se introducen las ideas propias de la arquitectura organizativa de Jensen y Meckling (1995). Por último, se exponen comentarios y conclusiones que permitan sugerir otra utilidad de la información contable en el campo de los recursos humanos.

2. Economía de la información

Tradicionalmente, los economistas han preferido elaborar modelos de mercado que, de forma abstracta y simple, describan el proceso de formación de los precios, relegando a un segundo plano el comportamiento de los agentes que intervienen en dicha institución (Coase, 1998). El único agente que interesaba al economista ortodoxo de los siglos XVIII y XIX era el mercado, y la decisión económica esencial se refería al intercambio comercial. En un contexto dominado por la confrontación de oferentes y demandantes en el mercado, no quedaba sitio para el análisis de un agente concreto como la empresa.

Aunque no existía una auténtica economía de la empresa, en el marco neoclásico se había gestado una teoría microeconómica de esta entidad al estudiar el comportamiento de las unidades económicas productivas que operan bajo unas condiciones contextuales muy especiales que se conocen como economía de mercado (Simon, 1991).

El denominador común de todas las críticas del modelo neoclásico de empresa es la irrelevancia de las circunstancias específicas sobre propiedad, control y organización interna en lo que respecta a las decisiones que adoptan las empresas, resultando el beneficio el único que determina dichas decisiones. Así, este modelo no brinda soluciones a problemas que superaban de forma importante la capacidad explicativa del modelo neoclásico de empresa; además, ignora la complejidad interna de las empresas en el mundo real a la hora de delimitar la relación con los accionistas y el resto de grupos de interés.

El presente trabajo se enmarca dentro de la nueva economía institucional; es decir, en un cuerpo de análisis económico moderno que emplea conceptos como información limitada, costes de transacción y oportunismo para explicar los fenómenos económicos observados (Simon, 1951). La nueva economía institucional (Williamson, 1985) se constituye en una corriente más amplia dentro del análisis económico, que engloba la teoría de los derechos de propiedad y la de los costes de transacción, así como algunas derivaciones de estas, en especial la teoría de la agencia.

Desde el enfoque de los derechos de propiedad, se enfatiza lo que cada persona física o jurídica puede hacer con los bienes, servicios o derechos disponibles. El sistema de derechos de propiedad (Coase, 1937) imperante en la comunidad puede describirse como el conjunto de relaciones económicas y sociales que define la posición de cada individuo respecto a la

utilización de recursos escasos. Se trata, en suma, de reforzar los derechos de propiedad, de arbitrar los mecanismos adecuados para hacer respetar las reglas establecidas, sancionando a quienes las vulneren y desincentivándoles a actuar en contra de los intereses de la colectividad.

Así, la suposición central de la economía de los derechos de propiedad es que el contenido de tales derechos afecta a la asignación y al uso de recursos siguiendo unas pautas específicas y predecibles, y que, además, las diferentes asignaciones de derechos de propiedad conducen a distintas estructuras de recompensas y sanciones que influyen sobre el comportamiento de los agentes económicos. Se plantea así la interconexión entre derechos de propiedad y comportamiento de los empleados como agentes económicos e incentivos.

Sin embargo, muchos de los rasgos distintivos del enfoque de los derechos de propiedad, comportamiento maximizador y eficiencia económica, configuran el análisis de los derechos de propiedad como un intento de ampliación del marco del modelo económico neoclásico. No obstante, para que se ajuste el criterio de eficiencia que nuclea el modelo neoclásico y garantice el funcionamiento autónomo del mercado, es necesario que los costes de transacción sean nulos o poco relevantes.

Los costes de definición, intercambio y exigencia del cumplimiento y vigilancia de los derechos de propiedad proporcionan contenido al concepto de costes de transacción. Estos costes aparecen vinculados al funcionamiento del sistema económico utilizado para organizar la producción y el intercambio. Entonces, el punto de partida es la sustitución de la maximización del beneficio por el postulado de que los individuos intentan maximizar su utilidad dentro de los límites establecidos por la estructura organizativa de la empresa; mientras esta deja de ser la unidad básica del análisis, el individuo reemplaza a la organización como eje central del análisis y se tiende a explicar el comportamiento de la empresa y el de otras instituciones observando las acciones del individuo en el seno de la organización.

La economía de los costes de transacción es otra rama del análisis económico que enfatiza la importancia de los costes derivados de la realización de transacciones económicas, con el propósito de comparar los costes de transacción con que operan las distintas instituciones y explicar la prevalencia de unas instituciones sobre otras en contextos determinados. El punto de partida es que los contratos económicos surgen para minimizar los costes de transacción entre los factores productivos.

Las aportaciones de Jensen y Meckling (1976), junto con los trabajos anteriores de Coase (1937), y Alchian y Demsetz (1972), constituyen el punto de partida para la elaboración de la teoría de la agencia. Así, esta teoría es la rama de la nueva economía institucional que se ocupa del análisis de los contratos entre agentes económicos individuales (Holmström, 1979), al objeto de minimizar los costes de agencia que se derivan de toda forma de cooperación entre dos o más personas.

Dentro de esta formulación teórica, se destaca el principio de racionalidad limitada, que supone que los individuos persiguen la maximización de su utilidad. En este proceso se hallan sometidos a una serie de restricciones como, por ejemplo, una limitación intelectual que impide a los agentes económicos evaluar todas las contingencias y condiciones contractuales; es decir, se presentan contratos incompletos.

Por otra parte, también conviene destacar la posibilidad de comportamientos oportunistas por parte de los agentes económicos. Tales comportamientos se manifiestan en la propensión de las partes contractuales a revelar falsa información o a incumplir los acuerdos contraídos cuando tales actuaciones les reportan un beneficio. Es por esta razón que tiene importancia el estudio de la información, ya que, si todos los agentes dispusieran de la misma, no existiría problema alguno (Douma & Schreuder, 1992).

La incertidumbre es el reflejo de la falta de información a que se enfrentan las partes involucradas en los diferentes contratos. Es de vital importancia considerar a la información y la incertidumbre para la comprensión del comportamiento económico, ya que los problemas de información asimétrica se pueden manifestar de diversas formas, dependiendo de que los agentes dispongan de información diferente antes o después de llegar al acuerdo, y que a menudo provocan comportamientos oportunistas que a su vez conducen a asignaciones ineficientes, problemas que se denominan, respectivamente, selección adversa y riesgo moral.

Se establece así una estrecha interrelación entre la economía de la incertidumbre y la economía de la información (Arrow, 1996), la falta de información no es sino el reflejo de los problemas originados por la incertidumbre a que se enfrentan los agentes económicos, al verse imposibilitados de prever o enumerar exhaustivamente todas las posibles contingencias que el futuro incierto puede depararles.

Se enfatiza en el hecho de que la información, incluida la contable, es imperfecta y costosa, lo cual implica que los empleados y empleadores actúan con un elevado margen de discrecionalidad, y disponen de infor-

maciones privilegiadas que no conoce la otra parte. En una organización cierta, este problema de información o de agencia no existiría, pues, aun siendo divergentes los intereses del agente y del principal, los esfuerzos desplegados por el primero serían perfectamente observables y, en el supuesto de que no hubiese costes asociados a la formalización y el cumplimiento de los contratos, sería posible establecer un contrato que indujese al agente a comportarse conforme a los deseos del principal. La aparición del problema de agencia está así asociado a la incertidumbre y a la falta de información.

Se plantea, por tanto, la necesidad de resolver los problemas originados por la incertidumbre a que se enfrentan las partes implicadas en las relaciones de empresa (Cuervo, 1994), como reflejo de la falta de información sobre las circunstancias relevantes del futuro. Esta falta de información se traduce en contratos incompletos, los cuales, al no poder prever todas las contingencias posibles, tampoco pueden determinar las relaciones contractuales en cada momento y situación. Se constata, además, que la incompleta redacción explícita de los contratos no solo es debida al problema de incertidumbre, sino que, a menudo, este problema lleva aparejado otro de observabilidad y asimetría informativa.

La incapacidad de observar el esfuerzo puesto por los miembros del equipo causa un problema de información. Por esta razón nace la figura del controlador. Sin embargo, en la empresa (Douma & Schreuder, 1992), el controlador es el propietario de ella: recibe el resultado, tiene el derecho de vender la empresa, tiene el derecho de contratar o despedir a los miembros del equipo y ajustar individualmente sus sueldos. El controlador es el empleador o empresario; los otros miembros del equipo son los empleados. El empresario clásico surge como solución a un problema de elusión dentro de los equipos, pero para realizar esta labor necesita de la información y, concretamente, de la económica-contable.

3. Teoría de los contratos: el contrato laboral

Una vez admitido que el mercado no es el único mecanismo válido para realizar las transacciones, que la racionalidad de los individuos es limitada, que no disponen de información perfecta; es decir, que los supuestos sobre los que se basa la visión neoclásica o tradicional de la empresa son insostenibles, y que la separación entre la propiedad y el control es un he-

cho; debemos orientar la economía de la información a las organizaciones, avanzando sobre la anterior línea orientada hacia los mercados.

Williamson (1980) distingue tres grandes tipos de relaciones contractuales: no específicas, semi-específicas y muy específicas. El mercado es la clásica estructura de gobierno no específica; por el contrario, las estructuras específicas son diseñadas para atender las necesidades especiales de la transacción. Cuando Williamson recurre a literatura mercantilista americana para proponer una clasificación de las estructuras contractuales mucho más precisa y operativa que la anterior, vinculando las características de las transacciones a la estructura de gobierno, distingue el contrato clásico, el contrato relacional y el contrato neoclásico.

El contrato clásico, asociado al mercado como estructura de gobierno, es aquel en el que las condiciones de intercambio están perfectamente definidas, como normalmente sucede en las transacciones mediante las cuales se intercambian activos estandarizados, cualquiera que sea la frecuencia con la que se realicen. El contrato relacional, asociado al gobierno de transacciones específicas, regula el intercambio repetido o transacciones recurrentes de activos no estandarizados, manteniendo unas veces la autonomía de las partes o substrayendo la transacción al mercado para integrar a las partes en una misma unidad de gestión y gobernar la transacción mediante una relación de autoridad. El contrato neoclásico, asociado al gobierno de transacciones ocasionales de activos no estandarizados, es una forma institucional intermedia entre las anteriores, que se caracteriza por contemplar el concurso de una tercera parte para resolver posibles disputas entre las dos partes implicadas en un intercambio. Se trata de una alternativa que evita una definición más exhaustiva de las condiciones del intercambio.

Salas Fumas (1999) identifica tres variables por las que se diferencian los contratos: el grado en el que el contrato esté cerrado, diferenciando contratos completos e incompletos; la estructura de la relación contractual resultante, distinguiendo contratos multilaterales y bilaterales; y la dependencia entre las partes derivada del contrato, estableciendo una diferencia entre los contratos sin relación de autoridad y contratos con relación de autoridad.

Utilizando esta clasificación de Salas Fumas, se podría considerar al contrato de empleo como contrato incompleto, ya que cede a una de las partes la iniciativa para que tome decisiones que afectarán a la otra; y contrato con relación de autoridad, debido a que una de las partes acepta la posibilidad de recibir órdenes e instrucciones de la otra, respecto a qué

hacer y cómo hacerlo en un ámbito determinado; siendo contrato bilateral el que se “establece” entre los trabajadores y sus representantes sindicales.

Dentro de este análisis contractual, se considera a la empresa como una ficción legal (Jensen & Meckling, 1976), como un nexo de contratos (Coase, 1937; Alchian & Demsetz, 1972), entre los cuales se planteará, específicamente, el que se establece entre el empleador y el empleado. También puede ser entendida como un proceso de especialización de funciones, que lleva aparejado el nacimiento de relaciones contractuales especiales, cuya razón de ser es limitar los conflictos de intereses inherentes a la especialización.

Jensen y Meckling (1976) conciben la organización como un artificio legal, que sirve como un nexo para un conjunto de relaciones contractuales entre individuos. En las relaciones con estos individuos, clientes, proveedores y acreedores se plantean problemas de control similares al que motiva a los empleados a negociar bilateralmente con el empresario, en lugar de hacerlo con el mercado.

Todos los intercambios requieren procesos contractuales para que puedan hacerse realidad. En ellos cabe distinguir dos tipos esenciales de problemas relacionados con el perfeccionamiento y la salvaguardia del intercambio (Arruñada, 1999). Los problemas relacionados con el perfeccionamiento vienen como consecuencia de la renegociación, al no ser los contratos perfectamente cerrados o explícitos. Los problemas del segundo tipo vienen definidos por la proclividad de los individuos a anteponer el logro de sus propios intereses al cumplimiento de sus obligaciones. En la mayoría de los contratos se utiliza el perfeccionamiento diferido para resolver el primer problema; y la presencia de elementos institucionales para el segundo.

4. Enfoque de agencia en la relación laboral

Las empresas se caracterizan por una separación entre la propiedad y el control de la empresa. Este hecho introduce la posibilidad de que exista un conflicto de intereses entre empleadores y empleados en el seno de la empresa. Así, la teoría de la agencia proporciona el marco teórico ideal para analizar los problemas que surgen de la separación entre la propiedad y el control de las empresas, incluyendo la relación de empleo.

La relación de agencia (Ross, 1973) se define como un contrato implícito o explícito entre dos partes, por el que una de ellas, agente, se compromete a realizar una actividad o prestar un servicio en nombre de la otra,

principal, siendo este último quien dispone el derecho correspondiente y delega en el agente la autoridad para tomar decisiones.

El problema de agencia no existiría en un universo cierto, pues aun siendo divergentes los intereses del agente y del principal, los esfuerzos desplegados por el primero serían perfectamente observables y, en el supuesto de que no hubiese costes asociados a la formalización y cumplimiento de los contratos, siempre sería posible establecer un contrato que indujese al agente a comportarse conforme a los deseos del principal. La aparición del problema de agencia está asociada a la incertidumbre, a la imposibilidad de observar perfectamente el comportamiento del agente, y a los costes de formalización y cumplimiento de los contratos.

El problema más importante de la relación de agencia es diseñar el contenido del contrato óptimo entre principal y agente o, lo que es igual, una fórmula para compartir riesgos. En el diseño del contrato debe buscarse una motivación suficiente del agente, para que sus intereses sean lo más parecidos posibles a los del principal, con el fin de que las actuaciones que realicen no vayan en contra del cuadro de preferencias de este.

Dentro de la teoría contractual se intentará explicar la teoría de la agencia en las relaciones laborales; es decir, el principal será el empleador y el agente será el empleado, a pesar de que en la mayor parte de las ocasiones la teoría de la agencia se ha utilizado para la relación dirección-accionista. Como en la teoría de la agencia, a un nivel general, se parte de tres asunciones básicas: el empleador y el empleado son individuos diferenciados que tienen su propia función de objetivos, no coincidente; existen asimetrías en la información, lo que implica que el empleador no puede conocer con exactitud el comportamiento del empleado; y mientras que el empleador es neutral al riesgo, el agente es adverso a él. Bajo estas asunciones, surge el problema de que el empleado realice su tarea en contra de los intereses del empleador.

En este sentido, los trabajadores son los agentes de las empresas; es decir, partes que son contratadas para promover los intereses de otras. Las empresas pueden concebirse como principales, como partes que contratan a otras para ayudarlas a alcanzar sus objetivos y, en este caso, el objetivo de las empresas o principales son los beneficios; los trabajadores están dispuestos a ayudarlas a obtener beneficios a cambio de pagar una renta salarial. Por tanto, la relación entre los principales y los agentes se basa en el interés mutuo, pues la relación de empleo beneficia tanto a las empresas como a los trabajadores. Pero decir que los principales y los agentes tienen

intereses en común no equivale a decir que todos sus intereses son idénticos. El problema del principal y el agente se plantea cuando los agentes persiguen algunos de sus propios objetivos que están en conflicto con los de los principales.

La relación empleador-empleado no es más que un contrato de empleo que surge entre el supervisor (empleador) y los trabajadores directos (empleados) (Salas Fumas, 1999). La relación de empleo surge cuando un agente, empleador, contrata los servicios de otro, empleado, para que bajo la dirección y supervisión del primero realice las tareas que se le asignan en el ámbito de un puesto de trabajo, percibiendo a cambio una determinada remuneración. Ese contrato es incompleto y es la autoridad una de las características esenciales. La negociación del contrato exigiría que ambas partes enumeraran las posibles contingencias de formula exhaustiva y acordaran la fórmula de intercambio para cada una de ellas. El tiempo y recursos que puede suponer la negociación y, por tanto, su coste, podrían hacer desistir a las partes. Además, la información es asimétrica: existe una dispersión natural de información y las partes muestran un rechazo a transmitirla.

Simon (1951), por su parte, afirma que un contrato de empleo es aquel que se hace entre los dueños de un factor de producción (los empleados) y el empleador, donde ciertos aspectos del comportamiento del empleado quedan fijados en los términos del contrato, otros quedan bajo la autoridad del empleador y otros se dejan para la decisión del empleado.

Cuando el empleado y el empleador tienen objetivos diferentes, y el empleador no puede determinar con facilidad si los informes y las acciones del empleado persiguen sus objetivos o responden al comportamiento interesado de este, se presenta el problema del riesgo moral. En las relaciones laborales, los empleados pueden abandonar sus obligaciones. La frecuencia con que las empresas proveen a sus empleados con incentivos y contratos que tienen en cuenta su desempeño es una prueba evidente de la importancia del riesgo moral en la relación laboral. La cantidad y calidad de los esfuerzos de los empleados son difíciles de medir directamente, mientras que los resultados pueden ser más fácilmente observados.

Según Milgrom y Roberts (1993), para que aparezca un problema de riesgo moral deben cumplirse tres condiciones: primero, debe haber una potencial divergencia de intereses; segundo, debe haber bases para intercambios provechosos u otra forma de cooperación entre los individuos que activen los intereses divergentes; y, tercero, debe haber dificultades para determinar si, en la práctica, los términos del contrato han sido respetados

y para exigir su cumplimiento. Estas dificultades aparecen con frecuencia porque el seguimiento de las acciones o la verificación de la información transmitida es costosa o imposible. Existe, pues, divergencia de intereses, traducida en costes, que se intenta disminuir en los contratos entre empleador y empleados.

Las empresas incurren en costes a fin de coordinar tareas altamente interdependientes, para las cuales se requiere reunir, procesar y transmitir una gran cantidad de información, desde la alta dirección hasta los destinatarios de la misma (Cuervo García, 1999). Los costes de negociación son los de transacción, asociados a las negociaciones entre las partes; incluyen el tiempo empleado y los recursos gastados tanto en negociar como en mejorar la posición negociadora, así como las pérdidas soportadas por el fracaso o el retardo en conseguir un acuerdo eficiente. También se incurre en costes de supervisión y otros para motivar a los trabajadores en quienes se ha delegado capacidad de decisión, costes de agencia, los cuales van dirigidos a reducir la desviación en el comportamiento del agente respecto a los intereses del principal; es decir, reducir las posibilidades de incumplimiento y hacer posible la transacción (Arruñada, 1999).

Entre ellos, se pueden mencionar los costes de formalización contractual, los de garantía, los de control y la pérdida residual. En general, son costes de las relaciones contractuales dirigidos a eliminar el conflicto entre las partes y reducir las posibilidades de incumplimiento. Particularizando estos costes en la relación empleador-empleado, quedan configurados de la siguiente manera:

- **Los costes de formalización contractual:** las partes incurren en costes para diseñar y escribir los contratos (selección), en los cuales se detallan las obligaciones que asume cada uno dentro de un conjunto limitado de situaciones; es decir, aun detallando un conjunto de derechos y obligaciones, se está en presencia de contratos incompletos.
- **Los costes de control:** pagados por el principal o empleador para vigilar o condicionar, positivamente, la actividad del agente o trabajador; el empleador incurre en costes de control para seleccionar a los trabajadores y, sobre todo, para vigilar su actividad. También llamados costes de supervisión, son derivados de las acciones emprendidas por el principal para regular el comportamiento del agente y para que este actúe de forma óptima, aquel puede implantar sistemas de compensación con el fin

de condicionar los incentivos del agente, imponer restricciones presupuestarias o establecer todo tipo de controles. Este tipo de acciones se traducen en costes efectivos que, en ningún caso, podrán rebasar la cifra para la que el coste marginal esperado sea igual a la reducción marginal esperada en la pérdida residual del principal.

- **Los costes de garantía:** abonados, generalmente, por el agente o empleado para garantizar al empleador que su comportamiento no se desviará de lo previamente pactado; el empleado proporciona garantías sobre su actividad futura (titulaciones académicas) y el empleador propone planes de incentivos. El agente puede estar dispuesto a incurrir en costes con el fin de garantizar al principal que no actuará en su perjuicio o que le indemnizará en caso de que llegase a adoptar tal comportamiento. Así, para mejorar su salario, el agente puede aceptar, voluntariamente, que en su contrato aparezcan cláusulas restrictivas de su capacidad de decisión u otras similares.
- **Pérdida residual o pérdida de bienestar:** ocasiona la desviación de conducta del empleado respecto a lo estipulado en el contrato, que es consecuencia de ser prohibitivos los costes de formalización, garantía y control que se requerirían para un cumplimiento perfecto del contrato (estándares).

En la relación de agencia se incurre en costes, ocasionados, la mayor parte de las veces, por la existencia de información asimétrica (Dye, 1985). Esta es especialmente objeto de estudio cuando la información es relevante para determinar un plan eficiente o para evaluar el desempeño individual. Los directivos poseen información sobre el conjunto de cifras y datos de la empresa, que no es conocida con tanta profundidad ni incluso con absoluta certeza por parte de los empleados. Por otra parte, los empleados son los únicos que conocen cuál ha sido su esfuerzo aplicado en el desarrollo de las tareas.

La información contable debe servir para negociar los contratos antes y después de. Esta información debe ayudar a minimizar el oportunismo pre y poscontractual. Se está en presencia de mercados imperfectos, de información limitada y la contabilidad puede ayudar a completar esta ausencia de información. La información contable anterior a la negociación del contrato puede ayudar al empleado a examinar quién va a ser su empleador; es

decir, el principal de la relación; mientras que la información contable utilizada después de haber negociado el contrato inicial ayudará a determinar los términos de la renegociación (Beaver & Demski, 1979). En definitiva, puede servir para esclarecer las posiciones y reducir los costes de la renegociación que, sin duda, serían más elevados si las partes, principal y agente, no utilizaran la información contable.

La contabilidad proporciona un instrumento de control que facilita la vigilancia y fiscalización (Sunder, 2005) de las relaciones de agencia, satisfaciendo parte de la demanda para el control del cumplimiento contractual. Sus cifras son empleadas para condicionar a los agentes, de tal modo que su conducta se mantenga dentro de los términos estipulados en los contratos. La contabilidad debe usarse como elemento comunicador, sobre todo en un modelo de agencia, donde las partes contratantes poseen diferente información (Christensen, 1981).

Por tanto, no solo es importante suministrar información, sino transmitir el tipo de información útil para cada parte, de tal manera que mediante su utilización se consigan efectos positivos para el conjunto de la empresa. La contabilidad puede ayudar a solucionar el problema de la motivación, asegurando que los diferentes empleados involucrados realicen voluntariamente su parte, transmitiendo la información con precisión para permitir la elaboración del plan adecuado y actuando como se supone que deben hacerlo.

La contabilidad, incluida la contabilidad de gestión, puede desempeñar un papel importante para influir en el comportamiento e incrementar el conocimiento y la innovación. Los sistemas de información contable, como instrumentos para la evaluación y el control del rendimiento global e individual, juegan un papel de fundamental importancia en la motivación de los integrantes de la empresa, induciendo determinadas conductas y penalizando otras (Azofra Palenzuela & Prieto Moreno, 1996; Prieto Moreno, 1999).

La teoría de la agencia parte de la consideración de que los sistemas contables juegan un triple papel en la empresa: facilitar la comunicación, mejorar la toma de decisiones y servir como mecanismo para la motivación y evaluación del rendimiento de los agentes económicos, permitiendo entender cómo influyen las señales contables en la motivación de los individuos.

5. La arquitectura organizativa y la información contable

El término arquitectura organizativa se refiere a tres aspectos de la organización de la empresa: la asignación de los derechos de decisión, la estructura de los sistemas para evaluar el rendimiento, y los métodos de recompensa. En las empresas exitosas se asignan los derechos de decisión de forma que se enlace la autoridad con la información relevante para llevar a cabo las decisiones correctas. En el momento en que se asignan los derechos de decisión, la gerencia debe asegurarse de que los sistemas de evaluación y recompensas en la empresa proporcionen a los tomadores de decisiones los incentivos apropiados para llevar a cabo aquellas que aumenten el valor (Brickley, Smith, & Zimmerman, 1995). En el campo de las relaciones laborales, de la relación empleador-empleado, son de notable interés los dos últimos aspectos: la evaluación del rendimiento y los métodos de recompensa.

Puede que los tomadores de decisiones –por ejemplo, los trabajadores–, incluso teniendo la información relevante que necesitan, no cuenten con los incentivos necesarios y apropiados para tomar estas decisiones que incrementan el valor. A los empleados se les dota de autoridad para usar los recursos de la empresa, pero ellos no son los dueños, por ello puede que tengan menos incentivos para preocuparse por el uso eficiente de los recursos que los empleadores. Para controlar este problema de agencia, es necesario desarrollar un sistema de control que sea consistente con la asignación de los derechos de decisión, el cual estará formado por un sistema de evaluación del rendimiento de los trabajadores. Además, se necesita un sistema de recompensas que alinee los intereses de los empleados con los de los empleadores.

Dentro de las relaciones laborales a largo plazo se puede constatar que el empleador está continuamente implicado en la renegociación de los contratos, en términos tales que deben ser aceptados por ambas partes (Alchian & Demsetz, 1972). Esta aceptación por ambas partes convierte el problema en uno de reparto, donde se deben plantear las medidas de evaluación del rendimiento y los sistemas de remuneración del mismo.

Para evaluar el rendimiento habría que ser capaz de observar el resultado o el esfuerzo de los empleados. Si la observación del esfuerzo o comportamiento del empleado no fuera costosa, ningún empleado podría ocultar su actitud y, por lo tanto, lo más lógico parece que sería que su comportamiento fuera el deseado por su superior, su empleador, y así evitaría la reprimenda, el castigo; es decir, la no recompensa por parte de este.

Pero si la observación de ese comportamiento además de costosa fuera difícil, el empleador podría replantearse la no observación, con lo que, en este caso, el empleado no actuaría según lo deseado por el empleador, al observarse una divergencia importante de intereses entre las dos partes en conflicto, pues el empleador intentaría optimizar su propio beneficio, el cual vendría relacionado con el máximo esfuerzo por parte del empleado, mientras que este, al buscar su propio beneficio, intentaría reducir su esfuerzo al mínimo nivel.

Por lo tanto, habría que encontrar algún mecanismo que facilitara, aunque sea indirectamente, la observación del rendimiento del empleado ante la imposibilidad o excesivo coste de su observación directa y, de esta manera, minimizar la divergencia de intereses entre el principal o empleador y los agentes o empleados. Se plantea el sistema de información contable como instrumento que sirva para facilitar la evaluación del rendimiento, de una manera no excesivamente costosa ni difícil, y que evite el comportamiento oportunista de los agentes, consecuencia de esa divergencia de intereses. Si existen costes de transacción (Coase, 1937) y la empresa tiene costes menores que el mercado, quizás el sistema de información contable puede facilitar su reducción.

Para evaluar el rendimiento de la empresa, dentro de la misma, se puede utilizar la información contable financiera como sistema de evaluación de resultados generales de la misma o la contabilidad analítica, para conocer el grado de cumplimiento de los objetivos por parte de los empleados, secciones, departamentos, divisiones, en definitiva: de las diferentes áreas de responsabilidad dentro de la empresa. Así, por ejemplo, los centros de coste y los presupuestos pueden facilitar la medición del rendimiento de cada grupo.

La contabilidad de gestión sirve como instrumento de control y de influencia para conducir el comportamiento de los individuos que integran la organización. Según la teoría positiva de la contabilidad, la importancia de la información contable interna es parte de la tecnología contractual eficiente de la empresa, que regula no solo el organigrama de la misma, sino también la evaluación y remuneración de los diferentes agentes (Azofra Palenzuela & Prieto Moreno, 1996).

En cuanto al esfuerzo o rendimiento, hay que tener en cuenta que, en la función de utilidad de una persona, empleado, se considera, además de la renta, el ocio o tiempo libre y cualquier otra ventaja no pecuniaria, por lo que la decisión entre trabajar más o menos dependerá de la valoración

que haga de estos bienes, y puede aumentarse la utilidad traspasando los costes derivados del menor esfuerzo de los demás. Así pues, se plantea la necesidad de motivar al agente para que actúe en defensa de los intereses del principal, haciendo necesaria la inclusión y estudio de los incentivos.

Respecto al problema de incentivos, es una consecuencia fundamental del problema de agencia que se plantea cuando las acciones que el agente realiza –o debiera realizar– no pueden ser observadas ni interferidas directamente a partir de variables observables (Azofra Palenzuela & De Miguel Hidalgo, 1992). Es un problema de información imperfecta o, más precisamente, de información asimétrica entre el empleador y los empleados. Las actividades de los empleados, su esfuerzo y dedicación, solo son conocidas por estos y no tienen un incentivo inmediato para informar de ellas al empleador con prontitud y exactitud. La resolución del problema de agencia requiere el establecimiento de un sistema de compensación con incentivos que sirva para identificar, de una forma más estrecha, los intereses de los empleadores con los de los empleados.

Para desarrollar una teoría aceptable de la empresa, es fundamental comprender los incentivos internos, puesto que ellos determinan, en gran medida, el comportamiento de los individuos dentro de las organizaciones (Baker, Jensen, & Murphy, 1988). Aun manteniendo constante la remuneración total, la forma en que la retribución es recibida puede afectar la medida en que los diferentes objetivos sean logrados. En el centro de todo sistema de incentivos hay un método de evaluación del desempeño, con lo que se interrelacionan los dos problemas, por lo que sería conveniente introducir ex-ante un sistema de incentivos y tener efectos redistributivos ex-post (Watts & Zimmerman, 1990).

La teoría de la agencia busca los contratos eficientes que armonicen el problema de incentivos. Se intentará diseñar el contrato que consigna una asignación eficiente de riesgos, y en el que el principal y el agente coincidan en la decisión que deba tomarse (Wilson, 1968). La estructura de incentivos a considerar será un sistema de retribución que permita, por una parte, compensar los costes privados que les supone la transmisión de información en el sentido de un mayor nivel de exigencias sobre el cumplimiento de los objetivos y, por otra, incentivar al empleado a cumplir las normas de comportamiento establecidas por el empleador.

En el caso de que el empleador disponga de la información relevante respecto a cada uno de los empleados, el sistema de incentivos solo perseguirá que el empleado atienda las normas de comportamiento dictadas

por el empleador; entonces cualquier estructura retributiva del empleado que se establezca en función de la diferencia entre el nivel real de consecución del objetivo fijado y el nivel previsto del mismo, permitirá alcanzar el propósito. El problema se complica cuando el empleador no conoce la verdadera información con un coste mínimo. El mecanismo que permite dar forma a este entramado de contratos que constituye la empresa no es otro que el sistema de información contable, a través del cual se puede llegar a incrementar el valor de la empresa, en la medida que puede reducir la asimetría de información y la incertidumbre y, por tanto, los costes contractuales derivados de decisiones disfuncionales, de vigilancia y de garantía.

Cuando se diseñan contratos de incentivos para los empleados de una empresa existen problemas de riesgo moral. Hay un balance a mantener entre la provisión de incentivos y la total supresión del riesgo. Proveer incentivos es deseable para que los empleados sean responsables de sus acciones; esto implica que la compensación de los empleados o las futuras renegociaciones deben depender de su desempeño en los puestos asignados. Por tanto, los contratos eficientes equilibran los costes de soportar el riesgo con las ganancias de los incentivos que resultan de ello (Milgrom & Roberts, 1993).

En la mayoría de las situaciones, los intentos de imponer a los empleados responsabilidades sobre sus acciones les exponen a riesgos, porque raramente habrá medidas perfectas del comportamiento. En este tipo de circunstancias, aunque la calidad del esfuerzo o la exactitud de la información no pueden ser observadas en sí mismas, con frecuencia puede inferirse algo sobre ellas a partir de los resultados observados, y la compensación basada en los resultados puede ser una forma eficaz de proveer incentivos. El problema general de motivar a una persona para actuar en nombre de otra es conocido entre los economistas como el problema interesado-agente.

En consecuencia, el empleador posee dos grandes vías para inducir al empleado a tener un comportamiento más acorde con sus objetivos: la primera consiste en incorporar en el contrato laboral un sistema de remuneración que haga recaer sobre el empleado una parte de la consecuencia de sus actos; y la segunda es supervisar la actividad del empleado, ya sea directamente, a través de terceros o por la información contable.

Los dos problemas planteados –evaluación del rendimiento y sistemas de recompensa– han sido examinados por la teoría de la agencia. Así, los modelos de agencia se han dividido, tradicionalmente, en dos enfoques diferenciados. Por un lado, los modelos de acción no observable recogen situaciones en las que la asimetría de información viene generada por la no

observación de la acción o decisión del agente; en este caso la imposibilidad manifestada por parte del empleador de medir el esfuerzo de los empleados con un coste mínimo. Y, por otro, los modelos de información no observable contienen los problemas de incentivos asociados con la no observación de alguna información relevante que posee el agente, los sistemas de remuneración de los empleados.

Según Jensen y Meckling (1976), si los empleados tuvieran el derecho de la enajenabilidad, quedaría resuelto el problema del control, entendiendo por control tanto la medición del rendimiento para evaluar las acciones como las recompensas y castigos impuestas en consecuencia. Sin embargo, mientras que las empresas pueden vender activos, sus trabajadores no reciben el derecho a enajenar sus puestos o cualquier otro activo, o poder de decisión bajo su control, ni pueden embolsarse los beneficios. Esto significa que no hay un proceso descentralizado automático que tienda a garantizar que los poderes de decisión en la empresa se dirigirán a los agentes que poseen los conocimientos específicos pertinentes para su ejercicio. Significa también que no hay un sistema automático de medida y recompensa del rendimiento que incentive a los agentes a utilizar sus derechos de decisión de un modo que contribuya a los intereses de la organización. Se requiere una indicación explícita por parte de la dirección y la creación de mecanismos para sustituir la enajenabilidad.

El caso más común es el de los contratos de trabajo, donde estos tienden a ser de naturaleza general y son rara vez enajenables. Los costes de transacción son una de las razones para la prevalencia de este tipo de contratos. El valor de los conocimientos del propietario para los competidores actuales o potenciales es otra razón a favor del mantenimiento de relaciones laborales a largo plazo, porque reduce el coste de impedir el flujo de conocimientos valiosos hacia los otros agentes.

Aun en estos contratos de trabajo es imposible estructurar un sistema de incentivos y control que conduzca a los empleados a comportarse exactamente como desearía el empleador. Además, estos sistemas son costosos de diseñar y poner en práctica. Los costes de agencia son la suma de los costes de diseño, puesta en práctica y mantenimiento de sistemas adecuados de incentivos y control, unidos a las pérdidas resultantes de la dificultad de resolver completamente estos problemas.

6. Conclusiones

La empresa no es sino un conjunto de contratos en el cual la información va fluyendo de una manera interesada entre los partícipes de la misma. Dentro de esta información, se puede señalar que la falta de información por parte del empleador de la actuación de los empleados conlleva uno de los principales problemas a los que trata de dar respuesta el marco teórico propuesto por la teoría de la agencia.

La teoría de la agencia es el marco conceptual específico para la relación empleador-empleado. Existen individuos diferenciados, con objetivos diferentes, con información asimétrica, con racionalidad limitada, con contratos incompletos, con costes de agencia, etc.; por esta razón, la información contable podría servir para alinear los intereses contrapuestos, evitar el comportamiento oportunista, renegociar los contratos, disminuir los costes de agencia...

La información contable debe servir también para resolver los problemas que se plantean dentro de la organización de la empresa; debe ayudar a asignar los derechos de decisión y, sobre todo, a proporcionar una medida del rendimiento y una de compensación, por medio de castigos o recompensas, de ese rendimiento.

La contabilidad, incluida la contabilidad de gestión, puede desempeñar un papel importante para influir en el comportamiento e incrementar el conocimiento y la innovación. Los sistemas de información contable, como instrumentos para la evaluación y el control del rendimiento global e individual, juegan un papel de fundamental importancia en la motivación de los integrantes de la empresa, induciendo determinadas conductas y penalizando otras.

Referencias

- Alchian, A., & Demsetz, H. (diciembre, 1972). Production, information costs, and economic organization. *The American Economic Review*, 62(5), 777-795.
- Arrow, K. J. (1996). The Economics of Information: An Exposition. *Empirica*, 23(2), 119-128.
- Arruñada, B. (1999). Limitaciones institucionales al desarrollo de la empresa. *Papeles de Economía Española*, 78-79, 17-32.
- Azofra Palenzuela, V., & De Miguel Hidalgo, A. (1992). Teoría financiera de la agencia, endeudamiento y estructura de propiedad. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 1(2), 135-146.
- Azofra Palenzuela, V., & Prieto Moreno, B. (1996). *La teoría positiva de la contabilidad en los sistemas de información contable internos*. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.
- Baker, G. P., Jensen, M. C., & Murphy, K. J. (julio, 1988). Compensation and incentives: practice vs. theory. *The journal of finance*, XLIII, 593-616.
- Beaver, W. H., & Demski, J. (enero, 1979). The nature of income measurement. *The Accounting Review*, LIV(1), 38-46.
- Brickley, J., Smith, C., & Zimmerman, J. (1995). The economics of organizational architecture. *Journal of Applied Corporate Finance*, 8(2), 19-31.
- Christensen, J. (1981). Communication in agencies. *The Bell Journal of Economics*, 12(2), 661-674.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- _____. (mayo, 1998). The new institutional economics. *The American Economic Review*, 88(2), 72-74.
- Cuervo, A. (Dir.), (1994). *Introducción a la administración de empresas*. Madrid: Cívitas.
- Cuervo García, A. (1999). La dirección estratégica de la empresa: reflexiones desde la economía de la empresa. *Papeles de Economía Española*, 78-79, 34-55.
- Douma, S., & Schreuder, H. (1992). *Economic approaches to organizations*. Londres: Prentice Hall.
- Dye, R. (1985). Disclosure of nonproprietary information. *Journal of Accounting Research*, 23(1), 123-145.
- Holmström, B. (1979). Moral Hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics*, 10(1), 74-91.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *The Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- _____. (1995). Specific and general knowledge, and organizational structure. *Journal of Applied Corporate Finance*, 8(2), 4-18.

- Milgrom, P., & Roberts, J. (1993). *Economía, organización y gestión de la empresa*. Barcelona: Ariel.
- Prieto Moreno, M. B. (1999). *Management Accounting as an Instrument for Influencing Behaviour and Increasing Knowledge and Innovation*. New York: International Federation of Accountants (IFAC).
- Ross, S. A. (mayo, 1973). The Economic Theory of Agency. The Principal's Problem. *American Economic Review*, 63, 134-139.
- Salas Fumas, V. (1999). Poder, relaciones y complementariedades en la teoría de la empresa. *Papeles de Economía Española*, 78-79, 2-15.
- Simon, H. A. (1951). A formal theory of the employments relationship. *Econometrica*, 19(3), 293-305.
- _____. (1991). Organizations and markets. *Journal of Economic Perspectives*, 5(2), 25-44.
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y el control*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131-156.
- Williamson, O. E. (1980). The organizational of work: a comparative institutional assessment. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 5-38.
- _____. (1985). *The Economic Institution of Capitalism*. New York: Free Press.
- Wilson, R. (enero, 1968). The theory of syndicates. *Econometrica*, 36(1), 119-132.

5

ARTÍCULO

Perspectivas de la contaduría pública en los tiempos de la era digital

Andrés Grisanti Belandria^a

Información del artículo

Recibido: 15 de septiembre/2017

Aceptado: 1 de marzo/2018

Clasificación JEL

M41

Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY NC [<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>]

Enlace DOI

<https://dx.doi.org/10.24142/rvc.n16a5>

Sugerencia de citación

• Grisanti Belandria, A. (2017). Perspectivas de la contaduría pública en los tiempos de la era digital. *Revista Visión Contable*, 16, 96-119. doi: 10.24142/rvc.n16a5

Perspectives of public accounting at the time of the digital age

Resumen

La contaduría pública es una profesión que, históricamente, ha estado ligada a evidencias documentales en físico, en papel, cuestión que, paulatinamente, ha venido variando, y cada vez de manera más acelerada en estos tiempos de la era digital. El impacto de las tecnologías informáticas en todos los ámbitos de la vida actual es incuestionable, por lo que los contadores públicos, al ejercer su profesión, no tienen otro camino que ajustarse a estas circunstancias ineludibles. Por supuesto, como todo cambio, y en este caso, drástico, las cosas no son sencillas, pero el tratar de oponer resistencia a la realidad no es una opción. La intención del presente escrito es recoger las principales inquietudes del impacto de la informática en la contaduría pública.

Palabras clave:

Cambios, contaduría pública, evidencia documental, era digital.

Abstract

The public accounting is a profession that has historically been linked with documentary evidence in physical, on paper, which has gradually been changing, and increasingly so faster in these times of the digital age. The impact of information technologies in all areas of contemporary life is indisputable, so accountants to practice their profession, do not have another way to these unavoidable circumstances. Of course, like any change, and in this case, dramatic, things are not simple, but try to resist reality is not an option. The intention of this paper is to collect the main concerns of the impact of the Informatics in public accounting.

Key words:

Changes, public accounting, documentary evidence, digital age.

^a Contador Público. Certified Internal Auditor – CIA. Magíster en Administración de Empresas - Mención Finanzas. Profesor Titular y Jefe Cátedra de Auditoría y Análisis de Estados Financieros de la Universidad de Carabobo, Venezuela. E-mail: andresgb08@gmail.com

1. Introducción

El continuo e imparable crecimiento del Procesamiento Electrónico de Datos (P. E. D.) en las empresas, hoy en día, ha tenido una gran repercusión en la contaduría pública, esto debido a que la computadora es una herramienta que permite llevar a cabo tareas contables de rutina con rapidez y precisión. Cuando un cliente lleva registros con un sistema de P. E. D. complejo y sofisticado, los auditores encuentran ayuda con la utilización de las computadoras para la ejecución de muchos de los procedimientos de auditoría que deben realizar.

Los contadores públicos han variado paulatinamente, a través de los años, sus modos de trabajar, amoldándose a los sistemas de procesamiento electrónico de datos, formándose, educándose y adquiriendo destrezas en ambientes computacionales, haciendo que esto ayude en la realización de muchas labores en la auditoría externa. A medida que los aspectos rutinarios propios de la ejecución de la auditoría externa se han agilizado, producto de la utilización de herramientas informáticas, los contadores públicos han accedido a la posibilidad de ampliar el alcance de sus actividades, haciendo énfasis en probar los planes y políticas gerenciales de la empresa auditada.

Ciertamente, la informática ha tenido una influencia muy importante en muchísimas facetas del devenir de la humanidad y, por supuesto, su impacto en el ejercicio de la contaduría pública ha sido extremadamente significativo, ya que esta profesión, desde sus inicios históricos, se ha basado en la revisión y manejo de información plasmada en papeles, en documentos físicos, información que, debido a los adelantos tecnológicos, se virtualiza cada vez más, presentándosele a los auditores la ineludible tarea de examinar la evidencia comprobatoria en formatos electrónicos.

La labor, por antonomasia, de los contadores públicos es la auditoría externa, la cual tiene como finalidad principal emitir una opinión sobre la razonabilidad de las cifras de los estados financieros de las empresas que examinan, luego de revisar la evidencia comprobatoria suficiente y competente que haya a lugar. Producto de los cambios tecnológicos propios de la época, la evidencia documental que los auditores independientes revisan en las empresas se encuentra de manera más frecuente en formatos digitales, como consecuencia de los sistemas administrativos y contables integrados, que con gran asiduidad son utilizados por todo tipo de organizaciones hoy en día. Dada esta realidad, en las pautas profesionales para el ejercicio

de la auditoría, esto es, las Normas Internacionales de Auditoría (NIA), ya no se habla, como en el pasado, de recopilar la evidencia en papeles de trabajo, sino que el término que se utiliza actualmente es el de documentación de auditoría.

Es relevante apuntar, asimismo, que el exponencial uso y manejo de la información electrónica por gran variedad de actores de toda índole, ha traído como consecuencia que el estamento legal también haya tenido que ajustarse a esta incontestable realidad que los tiempos que corren impone, por lo que en todo el mundo se desarrollan y promulgan leyes y reglamentos que buscan normar, en la medida de lo posible, esta dinámica vertiginosa de la era digital, lo cual, obviamente, también influye en el trabajo que desarrollan los contadores públicos.

Ahora bien, es importante advertir que este impacto del mundo digital en la contaduría pública no solo se produce en el ejercicio propio del oficio, sino que hay que situar la problemática al inicio, cuando comienza la formación académica para esta carrera en las aulas universitarias. Los contadores públicos, desde sus orígenes en la profesión, han estado rodeados, como parte del desempeño de su labor, de papeles, de documentos físicos, pero esta realidad cambió y no tiene vuelta atrás, por lo que las actitudes y aptitudes, tanto de los docentes como de los estudiantes, necesariamente, deben ajustarse a la época en la cual se vive.

2. Realidades del manejo de la información financiera y contable en la era digital

La vida contemporánea ha sufrido muchos y drásticos cambios en muy poco tiempo, de todo tipo y naturaleza, y uno de ellos, muy relevante, es la influencia que han tenido los avances tecnológicos en el manejo de la información. La sociedad en general se ha visto impactada en grado sumo por la informática, la cual ha irrumpido de forma marcada en las actividades del quehacer diario, tanto de las personas como de las organizaciones.

A este respecto, Laínez y Fuertes (2004) señalan que el término sociedad de información intenta englobar una gran cantidad de acepciones que se emplean para describir la compleja situación económica actual, por lo que es precisamente esta complejidad la que impide encontrar un vocablo unívoco que exprese, de manera clara y concreta, lo que se quiere definir, razón por la cual en este contexto se puede hablar de sociedad de la infor-

mación, sociedad del conocimiento, nueva economía o economía digital, en función de cuál sea el ámbito desde el que se dé la aproximación.

Para Laínez y Fuertes (2004), además, el manejo y transmisión de la información se ha convertido en el principal motor de desarrollo económico y cambio social, indicando que esta revolución digital que se vive en el ambiente de las telecomunicaciones está provocando una rápida transformación de las tecnologías de la información y de la comunicación, y que su impacto influye en todos los sectores de la economía, así como en la vida de las personas en general. Es claro, entonces, para estos autores, que la información representa el elemento clave de la sociedad actual, y los flujos de mensajes e imágenes de unas redes a otras constituyen la figura básica en la estructura social de estos tiempos.

Ubicando el asunto en la órbita organizacional, Lorca, Suárez y García (2004) señalan que, en los últimos tiempos, se han venido dando acelerados avances en el mundo para el intercambio de la información que antes resultaban impensables, y han generado un crecimiento sin precedentes en los flujos de datos que desde las empresas se remiten a internet. Para ellos, el uso de internet en los negocios se centra, esencialmente, en las siguientes áreas: comercio electrónico, relaciones con inversores, así como suministro de información financiera y empresarial; expresando que, obviamente, la contabilidad no podía permanecer al margen de estas transformaciones, tanto en lo concerniente a procesos internos, como en lo relativo a la manera de comunicar la información a los diferentes usuarios, por lo que se podría afirmar que las organizaciones exitosas serán las que aprendan a explotar el poder de la información financiera y no financiera.

Internet es una red pública compartida que permite la comunicación entre otras entidades e individuos en todo el mundo. La red mundial o *World Wide Web* ha crecido y seguirá creciendo en unas proporciones inmensas, lo cual ha generado que las industrias, los comercios, las instituciones financieras y el gobierno, además de millones de individuos, se reúnan en internet para promocionarse y promocionar sus productos a un público extendido por todo el planeta. El uso de una red pública introduce riesgos especiales de los que se debe ocupar la entidad, así como este crecimiento de la actividad de esta red sin la debida atención por parte de las organizaciones a dichos peligros también puede afectar la evaluación del riesgo de los contadores públicos al realizar sus labores.

Bonsón (2004) señala, con razón, que la digitalización del sistema económico está alterando las relaciones que mantienen las empresas con sus

clientes, proveedores, accionistas, inversores o instituciones, circunstancia en la cual la contabilidad no podía quedarse al margen de estas transformaciones, no solo en lo que a procesos internos atañe, sino en la manera de comunicar la información a los diversos usuarios. Para este autor, la utilización de las redes de comunicación, mediante las cuales se difunde la información corporativa, ha promovido el desarrollo de los sistemas de *reporting* corporativo digital como un nuevo y poderoso mecanismo que permite a las empresas incrementar la cantidad y optimizar la calidad de la información proporcionada a los agentes externos, enfatizando que, gracias a la distribución digital de información contable mediante las redes de comunicación, los usuarios tienen a su alcance gran cantidad de ella, potencialmente disponible en el proceso de toma de decisiones.

Todo esto que se apunta deja claro que se está viviendo en un mundo totalmente diferente al de hace pocas décadas, por lo que hay que afrontarlo de una manera distinta, incluyendo, por supuesto, la esfera de los negocios. Es evidente que cada vez se desarrolla y tiene mayor influencia la economía digital, el *e-business*. Sobre este punto, Pricewaterhouse Coopers (2000) indica que las organizaciones líderes del mundo se están orientando, cada vez más, en torno a los negocios electrónicos, a los cuales identifica como *e-business* y los define como la aplicación de tecnologías de información que posibilitan la compra y venta de productos, servicios e información sobre redes públicas estándares.

Para ellos, el *e-business* representa un cambio transcendental en la forma como los vendedores y compradores interactúan. Para el comprador, *e-business* significa que los costos para encontrar otro vendedor son mínimos; para el vendedor, los riesgos de no captar la atención del cliente y, por esta misma razón, perderlo, son altos, aunque cuando la experiencia del cliente en una interacción de *e-business* es tan buena o mejor que la relación personal, el proceso de crear lealtad en el cliente más bien se refuerza.

La sociedad de hoy es plural, abierta, globalizada, llena de comunicaciones y de tecnología, en un mundo interconectado que ya se identificaba años atrás como el de la “aldea global”, expresión acuñada por el sociólogo canadiense Marshall McLuhan, que busca explicar los efectos socioculturales de la interconexión instantánea y universal de toda clase de informaciones que facilitan e incentivan los medios modernos de comunicación. Sobre esta circunstancia de la globalización, Grisanti (2014) señala lo siguiente:

Este escenario de la globalización en sí no es bueno ni malo, sino que es una realidad ineludible que cada vez se profundiza más, y cuyo proceso, quíerese o no, es inevitable. La sociedad actual, al carecer de fronteras en muchos ámbitos, se ha convertido en una realidad hipercompleja. (pp. 122-123).

Enfatizando, asimismo, sobre lo anterior, agrega que:

La globalización tiene su núcleo de preponderancia en lo tecnológico y en lo económico, y cualquier intento de ignorarla está condenado al fracaso, así a esta se la haya identificado con la pérdida de poder de la ciudadanía, la despolitización, la dictadura del capital, y muchas otras desventajas más. (Grisanti, 2014, p. 130).

En coherencia con lo indicado, Laínez y Fuertes (2004) afirman que la globalización y explosión de las tecnologías de la información y la comunicación han ido transmutando a la sociedad hasta transformarla en una donde la información y el conocimiento desempeñan un papel esencial, lo cual, por supuesto, ha tenido un importante impacto para unos de sus fundamentales actores: el sector empresarial. Estos autores manifiestan, también, que el marcado aumento de la productividad y el crecimiento económico de los años recientes están directamente vinculados con los progresos de las tecnologías de la información y las comunicaciones, donde la aplicación intensiva de las tecnologías ha propiciado una rápida reducción de los precios y los costos en los ámbitos de la informática y las telecomunicaciones. Señalan, igualmente, que buena parte de esta revolución tecnológica está vinculada con internet, cuya aparición ha supuesto un cambio de paradigma tecnológico, económico y social, en una época en que las organizaciones dependen cada vez más del uso inteligente de la información y de sus tecnologías para ser competitivas, convirtiéndose así en organizaciones intensivas en información.

Ahora bien, resulta necesario resaltar de qué manera esta realidad de la globalización e informatización ha afectado y permeado en el ámbito del entorno contable, por lo que habría que sopesar al característico soporte documental en este medio –como lo ha sido el papel–, respecto a las evidencias en formatos digitales. A este respecto, Lorca et al. (2004) precisan que el medio tradicional de prestación de los servicios contables, el papel impreso, tiene un conjunto de debilidades relacionadas con restricciones atribuidas al proceso de comunicación financiera de la empresa, entre las

que cabe destacar: a) los plazos excesivamente largos con los que las empresas hacen pública la información financiera que formalmente han de suministrar, b) la dificultad y el alto costo que para los usuarios representa acceder a esta información, y c) la inflexibilidad de los formatos utilizados.

En contraste, la difusión de datos contables a través de internet tiene muchas ventajas, entre las cuales se pueden resaltar una mayor facilidad de acceso, la ampliación de la audiencia potencial, la factibilidad de divulgar datos *on line*, la flexibilización de contenidos y el incremento en la cantidad de información que es posible poner a disposición de los usuarios; sin embargo, debe acotarse que la comunicación *on line* de la información financiera no está exenta de riesgos, ello debido a que se puede presentar información incompleta, contradictoria, no contrastable y dispersa. Lorca et al. (2004) señalan, asimismo, que en cualquier caso, la propagación de la información contable en la web no se debe contemplar como un simple “subir” información a la red, sino que ha de realizarse de manera ordenada, coherente, sistemática y útil para el usuario.

Para finalizar con este aparte, sobre lo antes anotado, Bonsón (2004) destaca que la información *on line*, publicada en tiempo real, puede llegar a reemplazar a la información histórica que en la actualidad las empresas están suministrando a los accionistas y otros usuarios externos en formato físico. Las capacidades de búsqueda, análisis y presentación que brinda internet permiten a las organizaciones agregar valor a su información corporativa, poniendo a disposición de los distintos grupos de usuarios una amplia gama de datos adicionales de índole financiero que serían accedidos bajo demanda y en función de lo atractivo que, para un grupo concreto de interesados pudiese representar.

Como resultado de esto, resalta también Bonsón (2004), surge la necesidad de desarrollar nuevos patrones de certificación para el *reporting on line*, ajustados a las características propias del nuevo entorno, necesidad que se pone de manifiesto, aún más, si se considera que la información digital publicada a través de este medio tendrá un vasto espectro de usuarios potenciales que se espera realicen un uso intensivo en los próximos años.

3. Validez de la evidencia comprobatoria electrónica en las auditorías financieras

El término “válido” alude a aquello que resulta consistente, aceptable o admisible, siendo entonces la validez la propiedad de aquello que es válido. Dicho esto, el asunto para el caso que nos atañe es plantearse hasta qué punto, en qué medida, la evidencia comprobatoria digital que los contadores públicos recaban cuando realizan trabajos de auditoría externa, resulta admisible y competente, para lo cual, seguidamente, se revisarán algunas NIA que, de una manera u otra, se refieren al tópico de la validez de la evidencia electrónica.

3.1 NIA-230: Documentación de auditoría

Un primer punto para destacar es el título de la NIA-230 (Federación Internacional de Contadores [IFAC], 2009a), la cual se identifica como Documentación de Auditoría, término bastante más amplio que el de Papeles de Trabajo, tal como se acostumbraba en tiempos anteriores en la profesión. Debe entenderse, entonces, que la documentación de auditoría abarca papeles de trabajo, es decir, documentos físicos, pero no se circunscribe solamente a estos, ya que, además, son aceptables otros tipos de evidencia en formatos diferentes, como es el caso de los registros electrónicos.

En el numeral 1 de esta NIA, en referencia a su alcance, se señala que la misma trata sobre la responsabilidad que tiene el contador público de preparar la documentación correspondiente a una auditoría de estados financieros. Se indica, asimismo, que los requerimientos específicos de documentación de otras NIA no limitan la aplicación de esta NIA-230, apuntando, igualmente, que en disposiciones legales o reglamentarias se pueden establecer también requerimientos adicionales sobre documentación.

De acuerdo al numeral 5 del pronunciamiento, el objetivo del auditor es preparar documentación que proporcione: un registro suficiente y adecuado de las bases para el informe de auditoría, y evidencia de que la auditoría se planificó y ejecutó de conformidad con las NIA y los requerimientos legales y reglamentarios aplicables. Por su parte, en el numeral 6 de la NIA-230 se desarrolla el punto atinente a las definiciones, de las cuales se resaltan los literales a y b, los cuales se copian y comentan enseguida:

- a. **Documentación de auditoría:** registro de los procedimientos de auditoría aplicados, de la evidencia pertinente de auditoría obtenida y de las conclusiones alcanzadas por el auditor (a veces se utiliza como sinónimo el término “papeles de trabajo”). Aquí hay que observar que en la NIA se indica que el término “papeles de trabajo” es utilizado en oportunidades como sinónimo de documentación de auditoría, y si bien podría ser entendible, en nuestro criterio, ello no resulta pertinente. Es verdad que, históricamente, los contadores públicos se han acostumbrado a que cuando la evidencia comprobatoria de la auditoría se recaba, a final de cuentas, la misma quedará archivada y reposará, en su mayoría, en los denominados papeles de trabajo, pero esto se hace más por costumbre que por lo que realmente ocurre en la práctica, y más aún hoy en día, cuando las organizaciones empresariales manejan y tienen un volumen muy alto de operaciones vía digital o electrónica.
- b. **Archivo de auditoría:** una o más carpetas u otros medios de almacenamiento de datos físicos o electrónicos, que contienen los registros que conforman la documentación de auditoría correspondiente a un encargo específico (el subrayado es mío). La NIA-230 indica, claramente, que además de los archivos de auditoría en carpetas que recopilan documentación física, también son admisibles, y por tanto válidos, los medios de almacenamiento de datos en formatos electrónicos.

Por último, es interesante resaltar lo contemplado respecto a la compilación del archivo de auditoría, señalándose en el numeral 15 de la NIA en este sentido que, después de haber terminado la recopilación del archivo final de auditoría, no se eliminará ni descartará la documentación de auditoría, cualquiera que sea su naturaleza, antes de que finalice su plazo de conservación. Este punto, en el caso de la evidencia compilada en papeles físicos, presenta el problema del almacenamiento y resguardo de los mismos, por lo que, como práctica, las firmas de contadores públicos instauran políticas precisas a este respecto para la conservación y/o destrucción de estas evidencias, asunto que se facilita cuando los soportes se encuentran en medios digitales.

3.2 NIA-500: Evidencia de Auditoría

Este pronunciamiento versa sobre el soporte documental que los contadores públicos deben recabar para soportar la opinión que emitan sobre estados financieros que examinen. En este sentido, en el numeral 4 de la NIA se señala que el objetivo del auditor es diseñar y aplicar procedimientos de auditoría, de forma que le permitan obtener evidencia de auditoría suficiente y adecuada para poder alcanzar conclusiones razonables en las cuales basar su opinión. En este sentido, las dos características que se resaltan de la evidencia de auditoría son la suficiencia –lo cual tiene que ver con la cantidad de la misma– y si esta es adecuada, que es igual a decir competente.

Para el tema que concierne al presente artículo, es decir, la evidencia en formato electrónico, la característica que interesa resaltar es la competencia de esta, señalándose, en el numeral 5, literal b, de la NIA-500 (IFAC, 2009b), en referencia a la adecuación, como la medida cualitativa de la evidencia de auditoría, es decir, su relevancia y fiabilidad para respaldar las conclusiones en las que se basa la opinión del contador público. Podría resumirse, entonces, que la evidencia se considerará adecuada cuando se refiere a hechos, circunstancias o criterios que realmente tienen relevancia cualitativa dentro de lo examinado y las pruebas realizadas sean válidas y apropiadas.

De acuerdo a lo que se anotó cuando se examinó la NIA-230, la evidencia documental recogida en formato electrónico perfectamente puede ser considerada como adecuada, pero vistas las características propias de la misma, hay que tener en cuenta ciertos factores para sopesar la calidad de este tipo de evidencia. A este respecto, en la Guía de aplicación y otras anotaciones explicativas de la NIA-500 (IFAC, 2009b) se hacen algunas consideraciones en este sentido, pudiendo ser útil a tales efectos reseñar lo contemplado en los apartes A12 y A13 de esta sección.

En el aparte A12 se señala que la naturaleza y el momento de realización de los procedimientos de auditoría que han de aplicarse pueden verse afectados por el hecho de que algunos de los datos contables y otra información estén disponibles solo en formato electrónico, o en algunos momentos o lapsos determinados; por ejemplo, puede suceder que ciertos documentos fuente, como órdenes de compra y facturas, existan solo en formato electrónico, cuando la entidad utiliza el comercio electrónico. Asimismo, en el aparte A13 se indica que determinada información electrónica puede no ser recuperable tras un tiempo específico; por ejemplo, si los archivos han cambiado y si no existen copias de seguridad. En estos casos, el contador

público puede considerar necesario, como consecuencia de las políticas de conservación de datos de la entidad, solicitar el resguardo de cierta información para su revisión o aplicar procedimientos de auditoría en el momento en que la información está disponible.

3.3 NIA-505: Confirmaciones externas

Según señala el numeral 5 de la NIA-505 (IFAC, 2009c), el objetivo del auditor, cuando utiliza procedimientos de confirmación externa, es diseñar y aplicar dichos procedimientos con el fin de obtener evidencia de auditoría relevante y fiable, definiéndose a la confirmación externa –según el literal a del numeral 6 de esta NIA– como la evidencia de auditoría obtenida mediante una respuesta directa escrita de un tercero (la parte confirmante) dirigida al auditor, en formato de papel, en soporte electrónico u otro medio. Obsérvese que, nuevamente, al igual que en la NIA-230 y en la NIA-500, se hace referencia expresa a la evidencia de auditoría en soporte electrónico.

De esta NIA 505 cabe resaltar lo contenido en la sección de Guía de aplicación y otras anotaciones explicativas, en lo relativo a los resultados de los procedimientos de confirmación externa y, específicamente, respecto a la fiabilidad de las respuestas a las solicitudes de confirmación. En el aparte A12 de esta guía se apunta que las respuestas recibidas electrónicamente –por ejemplo, por fax o correo electrónico– conllevan riesgos sobre su fiabilidad, debido a que puede ser difícil demostrar su procedencia y la autoridad del que contesta, así como las alteraciones pueden ser difíciles de demostrar. Dichos riesgos se pueden controlar mediante la utilización, por parte del contador público y del que contesta, de un proceso que genere un entorno seguro para las respuestas recibidas electrónicamente, por lo que, en consecuencia, si el auditor externo se satisface de la seguridad de dicho proceso y de su conveniente control, la confianza de las correspondientes respuestas se incrementa.

Un proceso de confirmación electrónica tiene la posibilidad de incorporar distintas técnicas para validar la identidad de un remitente de información en formato electrónico, tal como sería el caso de la utilización de encriptadores, de firmas digitales y de mecanismos para verificar la autenticidad de páginas web. Igualmente, se podrían utilizar vías más sencillas; por ejemplo, cuando la parte confirmante responde por correo electrónico, el auditor podría llamar por teléfono al remitente y determinar si realmente quien confirma fue quien envió la respuesta.

4. Eficacia legal de los mensajes de datos y las firmas electrónicas

En el aparte anterior se desarrolló lo concerniente a las normas profesionales de auditoría, relativas a la evidencia comprobatoria por la labor desarrollada por contadores públicos independientes, las cuales tienen un alcance internacional, extraterritorial. Allí se buscó reflejar la pertinencia y viabilidad de los soportes de naturaleza electrónica en los trabajos de auditoría; sin embargo, cabría preguntarse, como complemento, cuál podría ser la validez jurídica de estas evidencias digitales.

A diferencia de las Normas Internacionales de Auditoría, las leyes, en este caso las relacionadas con la regulación del espectro digital, tienen carácter local y estarán en vigencia solo en el país donde estas son promulgadas, por lo que cada nación elaborará y desarrollará una propias, de acuerdo a los debates que se den en sus instancias legislativas. Las tecnologías de información y su repercusión jurídica son una realidad a nivel global que no se puede eludir y sobre lo cual Rivera (2008) indica que: “la tecnificación en los últimos tiempos le ha prestado grandes servicios a la administración de justicia agilizando sus procedimientos y posibilitando un acceso más expedito a las leyes, a la doctrina y a la jurisprudencia” (p. 298).

En este orden de ideas, el autor señala lo siguiente:

En la medida en que se han ido generalizando masivamente las comunicaciones realizadas con el apoyo de medios electrónicos como teléfonos, vídeos, redes internas, redes mundiales, etc., los negocios, las transacciones financieras y todo el tráfico mercantil han ido perdiendo, poco a poco, ese soporte “material” tradicional, aquel texto, que aún hoy nos deja sentir el sabor de seguridad. (Rivera, 2008, p. 303).

Para Rivera, en el ámbito tradicional, la evidencia escrita ha jugado un papel preponderante en la prueba, basándose su seguridad en el documento físico, pero con las nuevas formas de comunicación y traslado de data han aparecido otros modos de contratación y de negocios que en la actualidad se conocen como la desmaterialización de las comunicaciones.

Las referencias a dispositivos legales en materia de regulación digital pueden ser muy diversas, y ello dependerá del país seleccionado para tales efectos. A manera ilustrativa, se harán menciones y algunos comentarios de ciertas iniciativas y regulaciones jurídicas sobre la materia en Venezuela.

En este sentido, allí, a partir del año 2000, se produjeron importantes innovaciones legales en el ámbito de la electrónica y la informática, resaltando el Decreto 825 (Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela, 2000) que obliga a las administraciones públicas al uso de internet en sus relaciones con los administrados, debiéndose hacer énfasis especial, asimismo, en la promulgación del Decreto con fuerza de Ley sobre Mensajes de Datos y Firmas Electrónicas (Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela, 2001), el cual atribuye eficacia y valor probatorio al documento electrónico. Posteriormente, esta Ley fue desarrollada a través del Reglamento Parcial del Decreto Ley sobre el Menaje de Datos y Firmas Electrónicas (Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela, 2004).

Es claro que las disposiciones legales señaladas, y las que se han continuado emitiendo a partir de esas fechas, impactan de manera importante el trabajo que realizan los auditores externos sobre los estados financieros, ya que hoy en día existe una gran cantidad de operaciones que realizan clientes, proveedores, bancos y el Estado, entre otros, por medios virtuales, y que cada vez se incrementan. En este sentido, cabe apuntar que personalidades de gran relevancia en el mundo informático –como es el caso del conocido Bill Gates– han llegado a vaticinar que en unos pocos años nadie usará el papel, sugiriéndose que todo lo que está en papel debería ser accesible a través de la web. Sin la intención de ser este un artículo de futurología, es evidente que la importancia de los medios digitales en el procesamiento y manejo de la información financiera es inmensa, y aunque quizás la desaparición total del papel podría no estar tan cercana, lo que sí es cierto es que el avance del manejo virtual de la información se hace cada vez más pronunciado.

Particularmente, respecto al Decreto con fuerza de Ley concerniente a los Mensajes de Datos y Firmas Electrónicas (Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela, 2004), su contenido fue dividido en capítulos, abarcando el mismo los siguientes aspectos: ámbito de aplicación y definiciones; de los mensajes de datos; de la emisión y recepción de los mensajes de datos; de las firmas electrónicas; de la Superintendencia de Servicios de Certificación Electrónica; de los proveedores de servicios de certificación; certificados electrónicos; y, por último, lo atinente a las sanciones.

Sobre el Decreto-Ley en cuestión, es importante acotar lo relacionado con el propósito y aplicabilidad de este instrumento legal, lo cual está contemplado en su Artículo 1 y el cual se copia a continuación:

El presente Decreto - Ley tiene por objeto otorgar y reconocer eficacia y valor jurídico a la Firma Electrónica, al Mensaje de Datos y a toda información en formato electrónico, independientemente de su soporte material, atribuible a personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, así como regular todo lo relativo a los Proveedores de Servicios de Certificación y los Certificados Electrónicos. (Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela, 2004).

En cuanto a los componentes principales que conforman este Decreto-Ley, son los siguientes:

- *Mensaje de Datos.* Se refiere a toda la información inteligible en formato electrónico o similar que pueda ser almacenada o intercambiada por cualquier medio. Este componente va desde una carta o memorando, factura electrónica hasta un correo electrónico.
- *Firmas Electrónicas.* Información creada o utilizada por el signatario, asociada al mensaje de datos, que permite atribuirle su autoría bajo el contexto en el cual ha sido empleado. La firma digital es un bloque de caracteres que acompaña a un documento electrónico acreditando quién es su autor (autenticación) y que no ha existido ninguna manipulación posterior de los datos (integridad). Para firmar un documento digital, su autor utiliza su propia clave secreta (sistema criptográfico), a la que solo él tiene acceso, lo que impide que pueda después negar su autoría (no revocación).
- *Agentes Certificadores.* Persona o compañía dedicada a proporcionar certificados electrónicos y demás actividades previstas por la ley. Una autoridad de certificación es esa tercera parte fiable que acredita la vinculación entre una determinada clave y su propietario real.
- *Certificado Electrónico.* Son registros electrónicos que atestiguan que una clave pública pertenece a determinado individuo o entidad. Permiten verificar lo anterior, evitando que alguien utilice una clave falsa para suplantar la personalidad de otro.

Ciertamente, en la emisión de leyes no está la solución a los problemas que se pudiesen presentar y menos en un asunto tan técnico y complejo como lo es el ambiente digital, pero es una manera de allanar el camino. En

este sentido, Odreman (2003) indica que la puesta en práctica de los postulados de la Ley sobre Mensaje de Datos y Firmas Electrónicas estribará en el buen uso que de ella hagan los particulares, así como también dependerá de la sana aplicación que le otorguen los órganos jurisdiccionales o administradores de justicia, quienes deben reconocer en el formato digital la misma validez que en el tradicional formato escrito.

De manera complementaria, el 14 de diciembre del año 2004, fue publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela (N.º 38 086), el Reglamento Parcial del Decreto Ley sobre Mensajes de Datos y Firmas Electrónicas (Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela, 2004). El objeto de dicho reglamento fue desarrollar la normativa regulatoria para la acreditación de los proveedores de servicios de certificación ante la Superintendencia de Servicios de Certificación Electrónica (Suscerte), la creación del Registro de Auditores, así como los estándares, planes y procedimientos de seguridad que deben cumplir los proveedores.

El atributo más relevante de este reglamento es, sin duda, la existencia de un procedimiento de acreditación de proveedores de servicios de certificación (Grisanti, 2009). A este respecto, las posibilidades son ilimitadas, ya que con la existencia de proveedores acreditados tanto para las operaciones de particulares con el Estado o entre particulares entre sí, es viable la autenticación de documentos ante notarías y registros en línea; emisión de actos administrativos por medios electrónicos y citaciones; obtención de copias certificadas de documentos; firma de contratos privados sin necesidad de convenios previos; emisión de títulos valores y cualquier otro acto que sea factible, en el cual se requiera una firma para su validez y para certificar su contenido, conformidad y no rechazo.

En síntesis, no cabe duda que todo lo mencionado anteriormente impacta de una manera muy relevante las labores de los contadores públicos a la hora de desarrollar sus trabajos de auditoría externa, trabajos que se desmaterializan cada vez más al propagarse de manera exponencial el uso de formatos virtuales, por un lado obligados por las disposiciones legales y, por el otro, debido a la dinámica propia del mundo de los negocios de hoy en día, en donde la utilización del papel cada vez más está siendo desplazada por los medios electrónicos para el manejo de la información.

5. Impacto de los avances tecnológicos en la contaduría pública

5.1 En la formación académica

No queda ninguna duda de que la forma de vida actual ha sido fuertemente impactada por todos los cambios y progresos en el área de la tecnología informática, y de esto no han escapado las actividades profesionales. Una de esas actividades que ha sido evidentemente remecida por su propia naturaleza, es la carrera de la contaduría pública y ello no solo en el ejercicio mismo de la profesión, sino desde la etapa de formación universitaria en los institutos de educación superior.

Sobre lo anterior, Vásquez (2001) indica que:

De las profesiones que mayor influencia tecnológica ha tenido en su desarrollo es precisamente la Contaduría Pública. Los nuevos modelos de negocios basados en Internet han introducido cambios estructurales en los sistemas de información gerencial en las organizaciones públicas y privadas. (p. 64).

Para Vásquez (2001), en la actualidad la formación de los contadores públicos debe estar rodeada por un ambiente de tecnología, en el que, por una parte, se resalte la aplicación de esta disciplina en el campo propio de las ciencias contables y, por otro, que el modelo educativo utilice las herramientas informáticas para la formación académica de los futuros profesionales. Es por todo esto que el autor asienta de manera categórica, respecto a las características actuales de la instrucción y aprendizaje de la disciplina, lo siguiente: “con grave error parten del registro como estructura básica en la enseñanza de la contabilidad, induciendo a los estudiantes de contaduría al craso error de creer que la profesión es únicamente instrumental y operativa” (p. 78).

De acuerdo a Cruz (2010), el papel del contador público –vistas las circunstancias de globalización e hiperconectividad– se ha ido redefiniendo y ampliando, mutando de ser un procesador de transacciones a un asesor estratégico de negocios, lo cual genera que se abran nuevas áreas de oportunidad, tales como la planeación empresarial, consultoría de tecnología, análisis de rentabilidad y costos, creación de nuevos negocios, servicios de aseguramiento, entre otras. Cruz señala algo que resulta indiscutible hoy en día, respecto a que la profesión contable ha sufrido una gran transfor-

mación en años recientes, debido al entorno global que ha modificado su función dentro de la economía y que, gracias a las tecnologías, se ha facilitado su incorporación a otro tipo de actividades. Dichos cambios, resalta la autora, han hecho que la naturaleza, rol, necesidades y expectativas de los contadores hayan variado, aunque advierte, asimismo, que las habilidades de la contabilidad requeridas para satisfacer las necesidades del entorno difieren de las que se imparten en los programas universitarios, por lo que se necesita de un esfuerzo significativo para acortar la brecha existente entre el viejo y el nuevo perfil profesional exigido.

Dadas las circunstancias, no cabe duda de la preponderante influencia de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) en los procesos de formación de los contadores públicos. Dichas TIC han permeado a distintos sectores de la sociedad contemporánea, uno de ellos es el ámbito educativo, indicando Mondragón, Cárdenas y Barreto (2012), en este particular, lo que sigue: “específicamente, en las ciencias económicas, una de las mayores contribuciones de las TIC, ha sido agilizar el procesamiento de datos, privilegiando el análisis de información y el desarrollo de habilidades interpretativas, argumentativas y propositivas por parte de los estudiantes” (p. 70). Para estos autores, sin embargo, los programas curriculares de la carrera de contaduría pública, si bien han progresado hacia la inclusión de medios y herramientas tecnológicas, todavía no han podido lograr potencializar, en la medida deseada, la inclusión de las TIC en la medida que lo requieren los estudiantes hoy en día. Por tanto, la deseada simbiosis entra las TIC y la formación de los contadores públicos requiere que se dé y acometa una sustancial reforma de la enseñanza universitaria en la carrera.

Para el contador público resulta una herramienta de vital importancia el uso de las tecnologías en su formación académica, realidad que se origina, de acuerdo a Luciani (2013), debido al carácter repetitivo de las distintas y diversas transacciones que ocurren y que deben registrarse en las organizaciones por parte de los contadores públicos. Para Luciani resulta de trascendental relevancia que tanto los docentes que imparten las diversas materias contables, así como los alumnos que cursan la carrera de contaduría pública, sean conscientes de la necesidad de la aplicación de los avances tecnológicos en el desarrollo de la profesión, utilizando los mismos para ahorrar tiempo en las operaciones repetitivas, el cual podrá ser invertido luego en el análisis y toma de decisiones gerenciales dentro de las organizaciones.

5.2 En el ejercicio profesional

Los profesionales de la contaduría pública pueden tener muchos ámbitos de acción, ya sea laborando de manera dependiente en una organización privada o pública, o en el ejercicio liberal de la profesión. Un contador público dentro de una organización puede desempeñar funciones de contraloría, contabilidad general, laborar en el área de presupuestos empresariales, desempeñarse como auditor interno, contador de costos o en el área tributaria y, en todos los casos, en mayor o menor medida, necesitará apoyarse en las herramientas tecnológicas que hoy en día facilitan estos trabajos si lo que desea es ser más eficiente. Por su parte, cuando el contador ejerce la profesión de manera independiente, es decir, ejecuta labores como auditor externo para emitir una opinión sobre estados financieros que examina, la utilización de herramientas tecnológicas, más que una ayuda, es una necesidad imperativa actual.

Dado lo anterior, a título ilustrativo, seguidamente se muestran algunas de estas ventajas que pueden proporcionar las herramientas informáticas en las áreas de procesamiento integrado de transacciones, reportes de comunicación estándar de información empresarial, así como la utilización de Técnicas de Auditoría Auxiliadas por Computador (TAAC).

Para el primero de los casos, el procesamiento integrado de transacciones, se puede mencionar al ERP (*Enterprise Resource Planning*), que es una aplicación diseñada para cubrir todas las áreas funcionales de una empresa, y sobre la cual Gil (2011) señala que se trata de un conjunto de paquetes o aplicaciones, cada uno diseñado para cubrir las exigencias de las áreas funcionales de la organización, de forma tal que se genera un flujo de trabajo entre distintos usuarios, el cual permite agilizar de manera considerable el trabajo cotidiano y repetitivo, así como favorecer el aumento de la comunicación entre todas las áreas que integran la compañía. A este respecto, Gil (2011) manifiesta lo siguiente:

El objetivo fundamental de los ERP es coordinar los negocios de la empresa, de la evaluación de proveedores hasta la facturación de los clientes. Además se utiliza para centralizar la base de datos ayudando a que el flujo de información circule por las diferentes áreas de la empresa como lo son producción, mercadeo, finanzas y recursos humanos. (p. 80).

Respecto a las herramientas utilizadas para el reporte de comunicación de información empresarial, es necesario referirse al XBRL, el cual es un acrónimo en inglés para *eXtensible Business Reporting Language* o Lenguaje Extensible de Reportes de Negocios, y fue específicamente desarrollado para la comunicación electrónica estándar de datos financieros, presupuestarios y de negocios en general. El XBRL es un estándar libre de licencias y por cuya utilización no se debe pagar. Sobre este particular, en lo atinente a la trascendencia del XBRL, Gil (2012) puntualiza lo siguiente:

La necesidad de un estándar digital para el intercambio de información contable entre aplicaciones de software se acentúa si de lo que se trata es de integrar múltiples datos procedentes de estados financieros publicados en distintos formatos (pdf, xls, html, doc, etc.). Ese estándar es hoy el XBRL, estándar ampliamente aceptado por la comunidad contable internacional, desarrollado por XBRL.org, un consorcio internacional de empresas y organizaciones, patrocinado por el AICPA (American Institute of Certified Public Accountants). (p. 67).

Por último, los *software* de auditoría consisten en programas de computadora usados por el contador público como parte de sus procedimientos de revisión, para procesar datos de importancia de auditoría del sistema de contabilidad de la entidad examinada. Las aplicaciones prácticas en la auditoría auxiliadas por la computadora pueden ser utilizadas para realizar diversos procedimientos, incluyendo pruebas de detalles de transacciones y saldos; procedimientos de revisión analítica; pruebas de cumplimiento de controles generales y de aplicación de procesamiento electrónico de datos, etcétera.

Ahondando un poco más en lo anterior, entre algunos ejemplos concretos del uso de herramientas informáticas en el campo de la auditoría financiera podrían mencionarse: la preparación de papeles de trabajo, el cálculo de procedimientos de análisis financiero, la comprensión de la estructura del control interno, el desarrollo de muestreo de auditoría y la verificación de la corrección de listados.

Para finalizar con este punto del uso de las TAAC, es necesario tener presente un conjunto de consideraciones sobre la utilización de estas herramientas de auxilio informático para los contadores públicos independientes en la realización de su trabajo, y ponderar si se utilizan o no las mismas, además de algunos factores a sopesar que, entre otros, serían: conocimien-

to, pericia y experiencia del auditor en computadoras; disponibilidad de TAAC e instalaciones adecuadas de computación; no factibilidad de pruebas manuales; efectividad y eficiencia, así como su oportunidad.

6. Consideraciones de cierre

En los tiempos recientes, la evolución tecnológica ha transformado, en todo el planeta, las distintas facetas del conocimiento y actividades de la gente, provocando la aparición de nuevos modos de laborar, instruirse, educarse, comunicarse y realizar negocios, así como favoreciendo la eliminación o reducción de muchas fronteras físicas y personales, de tiempos y distancias. La peculiaridad distintiva de las tecnologías de información reside en que emplean medios electrónicos en espectros con alcance nacional e internacional, los cuales resultan instrumentos inmejorables para efectuar intercambios de toda naturaleza, incluyendo, por supuesto, los comerciales y financieros, que permiten la transferencia de una vasta y variada gama de información a través de equipos de computación, ello sin la obligación de tener que recurrir a documentos físicos. Esta realidad, sin duda, favorece en grado superlativo, que se dé un mejor aprovechamiento del dinero y el tiempo, variables que en la época actual valen oro y que pueden ser, como en la práctica ocurre, la diferencia entre organizaciones exitosas y las que no lo son.

La aparición y consolidación de las modalidades de interrelación electrónica ha traído como consecuencia que sea ineludible la legislación y reglamentación de las muy diversas formas del intercambio de información a través de medios digitales. Estas nuevas maneras de captura y transferencia de data de distinta naturaleza y en diferentes formatos ha creado un universo de intercambio de información inmenso, el cual es necesario que se desarrolle en un ambiente legal y profesional donde se propicie el desenvolvimiento de relaciones transparentes y seguras entre los diferentes actores que participan en este dinámico mundo informático, con la aspiración de que el mismo siga consolidándose y contribuyendo con el avance de la humanidad.

El intercambio de información digital tiene una innumerable cantidad de participantes de toda índole, tanto en lo que respecta a personas como a organizaciones, lo cual ha provocado, sin duda, que el mundo de hoy sea totalmente diferente al de hace unas pocas décadas, razón por la cual resulta vital tratar de normarlo en la medida en que sea posible.

En medio de esta realidad inevitable, los contadores públicos deben ser capaces de conocer y comprender el complejo escenario que tienen ante sí, donde la utilización de la tecnología en todas sus variantes es clave para el desarrollo de sus labores en organizaciones que experimentan, cada vez más, una transformación digital en sus estructuras. Este contexto tecnológico omnipresente debe ser y es reconocido por la profesión y muestra de ello es cómo en la normativa profesional de auditoría, tal como se reseñó en este escrito, las evidencias comprobatorias electrónicas son aceptadas como competentes, siempre y cuando cumplan con ciertas condiciones de validez. Además de lo anterior, hay que anotar, asimismo, que esta imprevista tecnológica también puede facilitar y permitir a los contadores públicos realizar su trabajo de una manera mucho más eficiente y completa.

Aunado a lo anterior, hay que tener presente que se está viviendo en un mundo sin fronteras, en una aldea global, según McLuhan, en la cual los vínculos entre las personas y las organizaciones en la sociedad no son como otrora, y esto hay que tenerlo, necesariamente, en consideración. Uno de estos aspectos que ha sido afectado de manera relevante es el marco jurídico de las relaciones en la sociedad, y si bien los países pueden hacer leyes para tratar de regular los asuntos que los afectan, para el caso de las relaciones digitales, estas relaciones y repercusiones van bastante más allá de sus fronteras.

En este sentido, en muchas naciones del orbe se han promulgado leyes y reglamentos para tratar de regular cuestiones tales como la transmisión de datos y mensajes digitales, así como los negocios electrónicos, pero estos instrumentos legales muchas veces están restringidos a los países en donde se emiten. Es necesario apuntar, sin embargo, que, a pesar de las limitaciones, las regulaciones en el espectro de los datos electrónicos deben ser conocidas y manejadas por los contadores públicos, ya que ello les podrá permitir evaluar la validez de la evidencia comprobatoria que se obtenga vía digital.

Lo que es claro es que el impacto de la informática para el contador público, en los diferentes papeles que desempeña, ha sido contundente, y esta creciente evolución tecnológica y su aplicación en la esfera profesional implican, ineludiblemente, una adaptación o conversión en su formación y desempeño. A modo referencial, basta hacer alusión a artículos del pasado que ya no existen, debido a los adelantos tecnológicos, como serían las máquinas de escribir u oficios que no tiene razón de ser, como los empleados de las oficinas de correo en una época donde reina el correo electrónico.

Los contadores públicos, vista la realidad que se vive, tienen que estar conscientes del infinito impacto de las tecnologías en el ejercicio de su carrera profesional, por lo que, de manera inexcusable, hay que reconvertirse para estar a tono con los movidos tiempos de la actualidad y del futuro.

Referencias

- Bonsón, E. (2004). Certificación de la información contable digital. *Revista Internacional Legis Contabilidad & Auditoría*, 17, 9-24.
- Cruz, Y. (2010). Desafíos de la tecnología en la educación contable. *Revista Internacional Legis Contabilidad & Auditoría*, 42, 13-38.
- Federación Internacional de Contadores. (2009a). *Norma Internacional de Auditoría 230. Documentación de auditoría*.
- _____. (2009b). *Norma Internacional de Auditoría 500. Evidencia de auditoría*.
- _____. (2009c). *Norma Internacional de Auditoría 505. Confirmaciones externas*.
- Gil, F. (2011). La tecnología de punta y la contaduría pública. Software ERP. *Revista Visión Contable*, 5, 77-90.
- _____. (2012). La tecnología de punta y la contaduría pública. El lenguaje XBRL (Extensible Business Reporting Language). *Revista Visión Contable*, 6, 65-105.
- Grisanti, A. (2009). *Lecciones de Auditoría III*. Caracas: VADELL Hermanos Editores.
- _____. (2014). Los negocios y la ética Empresarial en el Estado Carabobo-Venezuela. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, 7(13), 111-133.
- Laínez, J. & Fuertes, Y. (2004). Nuevas tecnologías de la información y la comunicación: cambios en el sector empresarial. *Revista Internacional Legis Contabilidad & Auditoría*, 20, 181-202.
- Lorca, P., Suárez, J. A., & García, J. (2004). La comunicación de la información contable en un entorno digital. *Revista Internacional Legis Contabilidad & Auditoría*, 17, 67-84.
- Luciani, L. (2013). Importancia del uso de las tecnologías en la formación del contador público. *Revista Actualidad Contable*, 27. Recuperado de <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/37930/2/editorial.pdf>
- Mondragón, A., Cárdenas, S., & Barreto, O. (2012). Tecnología de la información y comunicación en los procesos de formación de contadores públicos. *Revista Actualidad Contable*, 27, 69-86.
- Odreman, G. (2003). *La eficacia probatoria según la nueva Ley de Mensajes de Datos y Firma Electrónica* (Trabajo de grado). Universidad Católica Andrés Bello, Especialización en Derecho Procesal, Caracas, Venezuela.
- Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela. (22 de mayo de 2000). Decreto N.º 825: sobre

el acceso y uso de Internet. *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 36955. Recuperado de <http://www.bcv.org.ve/BLANKSITE/c1/planillas/dec825.pdf>

_____. (28 de febrero de 2001).

Decreto con Fuerza de Ley N.º 1204: sobre Mensaje de Datos y Firmas Electrónicas. *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 37148.

_____. (14 de diciembre de 2004).

Reglamento Parcial del Decreto Ley Sobre Mensajes de Datos y Firmas

Electrónicas. *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 38086.

Pricewaterhouse Coopers. (2000).

E-business: Hacia una economía digital. *Revista Internacional Legis Contabilidad & Auditoría*, 4, 63-94.

Rivera, R. (2008). Los medios informáticos: Tratamiento procesal. *DÍKAION*, 17, 297-324.

Vásquez, G. (2001). Contaduría pública bajo la modalidad virtual. *Revista Internacional Legis Contabilidad & Auditoría*, 8, 63-87.

6

ARTÍCULO

Los sentidos morales de la progresividad tributaria

Berenice Wolff Carreño^a

Información del artículo

Recibido: 29 de noviembre/2017

Aceptado: 15 de marzo/2018

Clasificación JEL

H21; K34; M41

Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY NC [<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>]

Enlace DOI

<https://dx.doi.org/10.24142/rvc.n16a6>

Sugerencia de citación

• Wolff Carreño, B. (2017). Los sentidos morales de la progresividad tributaria. *Revista Visión Contable*, 16, 121-135. doi: 10.24142/rvc.n16a6

The moral senses of tax progressivity

Resumen

El presente artículo tiene como finalidad realizar un análisis desde el enfoque moral de la progresividad tributaria y comienza mostrando la tributación progresiva, sus tendencias, los principios constitucionales en los que se enmarca y las oposiciones morales desde el principio de justicia, presentadas por Friedrich Hayek en sus escritos. Además, se mencionan puntos de encuentro desde el mismo principio de justicia con el autor keynesiano Joseph E. Stiglitz. Hayek propone como opciones para el cambio la tributación proporcional y esgrime argumentos por los que él la avala. Finalmente, la autora realiza un análisis crítico sobre su opinión acerca de este tipo de tributación.

Palabras clave:

Progresividad, tributos, proporcionalidad.

Abstract

The purpose of this article is to analyze the moral aspects of tax progressivity, begins the same showing the progressive taxation, its trends, the constitutional principles in which it is framed and moral oppositions from the beginning of justice, shown by Friedrich Hayek in his writings. In addition, meeting points are mentioned from the same principle of justice with the Keynesian author Joseph E. Stiglitz. Hayek proposes proportional taxation as options for change and uses arguments for which he supports it. Finally, the author makes a critical analysis about her opinion about this type of taxation.

Key words:

Progressivity, taxes, proportionality.

^a Licenciada en Contaduría Pública y Magíster Scientiae (Universidad de Los Andes – ULA). Profesora jubilada de la Universidad de Los Andes – ULA, Venezuela. E-mail: wolff.berenice1@gmail.com

1. Introducción

Tanto en la economía, en los tributos y las acciones individuales existe una gran necesidad de reglas morales de conducta, que deben ser fundadas en principios comunes y tienen sus orígenes en bases éticas, que orientan el comportamiento del hombre en cuanto a lo que debe y no debe hacerse. En el presente artículo se encontrará un análisis a partir del enfoque moral de la progresividad tributaria, el cual tiene sus bases en el principio de justicia, desde el enfoque de Friedrich Von Hayek.

A diferencia de la fuerte crítica que el autor hace a la imposición progresiva, reconoce, argumenta y avala la tributación proporcional, desde el principio de justicia. Finalmente, en este trabajo de investigación se hace un análisis crítico de la tributación progresiva, a partir del caso venezolano, mostrando un crisol de eventos que nos invita a generar respuestas a las siguientes inquietudes que la mayoría de contribuyentes se hacen: ¿por qué si todo contribuyente recibe los mismos servicios públicos, el sistema tributario aplica distintas tarifas de impuestos?, ¿cómo incide la inflación en las tarifas de impuestos?, ¿qué razones tiene el Estado para cobrar, desproporcionalmente, más impuestos? Trataremos de develar aquí explicaciones para estas respuestas.

2. Estado y tributación

Los problemas de las políticas fiscales como instrumentos de política económica se refieren a las decisiones para fijar las fuentes que cubren el gasto público, a través de los tributos, y estos tienen implicaciones en todos los ciudadanos de una nación.

Pero, ¿qué sucede con los servicios que son de todos; es decir, de uso público y, a la vez, necesarios para poder hacer la vida más cómoda y eficiente, por ejemplo, las vías de comunicación. Es claro que estos bienes públicos los debe mantener el Estado y por esta razón Piffano (2013) afirma que “dado que la asignación de recursos debe estar en correspondencia con las necesidades de gasto, se torna crucial definir qué tipo de funciones cumplen los gobiernos” (p. 873). Es así como los presupuestos públicos son los instrumentos que utilizan los gobiernos para obtener la provisión de recursos necesarios para el mantenimiento de las necesidades públicas. Y, ¿cómo lo hacen?

Es el Estado el que aparece como un proveedor de bienes públicos o, en palabras de Piffano (2013), “el Estado, por tanto, puede asimilarse a un ‘gran consorcio’ proveedor de bienes y servicios comunes, para los cuales nos obligamos a pagar las expensas (‘tributos’) distribuyendo entre todos el financiamiento en calidad de ‘contribuyentes’” (p. 25). En él se encuentran las posibilidades de satisfacción de las necesidades públicas, ya que esta es una de sus principales funciones, como dice Jarach (1996), “la necesidad que el Estado pretende satisfacer es siempre su necesidad, una necesidad pública, que nace de los fines que constituyen los propósitos de la organización estatal, en determinadas condiciones de tiempo y lugar, por determinación de las fuerzas políticas dominantes” (p. 51).

Para que el Estado cumpla con sus funciones tiene que obtener ingresos a través de las fuentes de financiamiento que son divididas, según Jarach (1996), en originarios y derivados, los primeros obtenidos por el Estado de su propio patrimonio y los últimos extraídos del patrimonio ajeno por el poder de imperio que tiene el Estado, llamados también recursos tributarios.

Los recursos tributarios son obligatorios y están considerados con sus facultades y límites dentro de todas las Constituciones de los diferentes países, en ellas se encuentran plasmados los principios tributarios y, para el caso venezolano, en los Artículos 316 y 317 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV) encontramos como principios tributarios: la Justicia, la No Confiscatoriedad, la Progresividad y la Legalidad (Asamblea Nacional Constituyente, 1999).

En la CRBV, se muestra la progresividad como un principio y, a partir de esto, los impuestos progresivos serán tomados como tales, de acuerdo al tipo de tasa impositiva, y son definidos por Crespo (2010) como un “impuesto progresivo es aquel en que la relación de cuantía del impuesto con respecto al valor de la riqueza gravada, aumenta a medida que aumenta el valor de ésta, es decir, cuya alícuota aumenta a medida que aumenta la base imponible” (p. 96).

Por ejemplo, el impuesto sobre la renta (ISLR) en Venezuela es un impuesto progresivo que utiliza la técnica de progresión por grados o escalones que menciona Jarach (1996), porque, según el monto de la riqueza que constituye la base imponible, es subdividido en partes o escalones desiguales, a los que se les aplica una alícuota creciente. De este modo, los contribuyentes con diferentes montos impositivos están sometidos a las mismas tasas porcentuales hasta la concurrencia de la misma base imponible, aplicándose mayores tarifas a los escalones superiores. De esta forma, a medida

que la renta imponible crece, se mueve al siguiente escalón que posee una mayor tarifa. Esto significa que, con el aumento de los ingresos, la carga tributaria recae sobre los contribuyentes que producen más riqueza.

A partir de lo anterior, se puede notar que los impuestos progresivos dan un trato desigual a los contribuyentes, porque extraen de los ciudadanos parte del fruto de su esfuerzo para financiar los bienes que son de todos (públicos), mientras el beneficio de estos bienes públicos recibe un trato igualitario, orientado al sentido utilitarista de bienestar social.

Por otra parte, el Estado, con la finalidad de garantizar la mayor justicia social, interviene en los asuntos económicos, pero sus intervenciones, en modo contrario, incrementan la incertidumbre y la forma de corregir los desequilibrios hace que entre el reconocimiento del problema económico y la toma de medidas necesarias para solucionarlo haya brechas que terminan agravándolo y provocando otros efectos negativos en la población. Así, Hayek (1992) afirma: “así pues, otorgando al Estado poderes ilimitados las disposiciones más arbitrarias pueden convertirse en legales, y de esta suerte una democracia puede perfectamente erigir el más completo de los despotismos” (p. 58).

Asimismo, en la implementación de las políticas económicas de la mayoría de los Estados, estos incorporan los impuestos progresivos y, al respecto, Estrada y González (2014) mencionan que el sistema fiscal progresivo se relaciona con el poder adquisitivo y afirman que la mayoría de los sistemas tributarios en el mundo contemporáneo son de naturaleza progresiva. A este sistema se han opuesto distintos investigadores y en este artículo se analizará la postura de Friedrich Hayek, desde los sentidos morales, utilizando una perspectiva metodológica documental.

3. Los sentidos morales en Hayek

Hayek (1998) propone la necesidad de otorgar sentido moral a los tributos y menciona que el régimen tributario progresivo, basado en tarifas crecientes, tuvo sus defensores y opositores, cada uno de ellos esgrime sus argumentos a favor o en contra de esta tributación. El autor, por su parte, muestra las justificaciones de todos sus partidarios que, a finales del siglo XIX, aseguraban que este tipo de tributos solo alcanzaban igualdad de sacrificio y gravaban con tasas moderadas los tributos, negando que el objetivo fuera retribuir la renta.

Desde lo anterior, los defensores de la tributación progresiva la justificaban por el gran incremento de los gastos públicos, los cuales harían que el uso de otro tipo de tributación, distinta a la progresiva, aumentara la carga tributaria, haciéndola intolerable, y que la misma recayera sobre los más pobres, alegando que siempre hay que acudir en ayuda de los económicamente débiles. Así, los defensores de los impuestos progresivos hacen advertencias para evitar la aplicación de tasas punitivas y que, en palabras de Hayek (1998), “los defensores de la progresión tal vez adviertan que, rebasado cierto límite, los daños que se originan al sistema económico son tales, que vedan todo ulterior incremento” (p. 417).

Además, el autor asegura que la progresividad como mecanismo tributario fue introducida de forma fraudulenta, invocando falsos pretextos. Es así como Marx y Engels lo utilizaron es su revolución para despojar a la burguesía del capital y que este fuera transferido al Estado.

Contrario a esto, para el autor, este tipo de tributos son dañinos para la economía, porque perpetúan las desigualdades y las posibilidades de progreso en la población se hacen menores. Hayek (1998) asegura que “la progresión no ofrece criterio alguno que permita distinguir lo justo o injusto” (p. 419). Desde lo anterior y de acuerdo a este autor, no hay razón alguna que impida que la exacción de un poco más sea injusta, así él afirma:

Sin embargo, el argumento que se ampara en la supuesta justicia del orden progresivo no autoriza límite alguno a su imposición, según han reconocido una y otra vez los partidarios del mismo, mientras no queden íntegramente confiscadas las rentas superiores a una cierta cantidad y sin carga tributaria los ingresos inferiores a dicha suma. (Hayek, 1998, p. 417).

Otro punto de vital importancia que se debe mencionar aquí tiene que ver con el ejercicio de la democracia, pues Hayek (1998) afirma que desde la democracia logramos la discriminación de una mayoría contra una minoría que se convierte en arbitrariedad, pues para que la democracia sea justa deben adaptar las acciones a principios generales. Además, Hayek critica que las tarifas progresivas crecen rápidamente por los efectos de la inflación; pero, por el contrario, sus defensores lo consideran un mérito, pues consideran que las tarifas progresivas corrigen el déficit presupuestario que la inflación provoca en el área tributaria.

Desde lo descrito en los párrafos anteriores, podemos ver que, en el uso de la tributación progresiva, el autor analiza, desde la base moral del prin-

cipio de justicia, este tipo de tributación y muestra en sus escritos una serie de críticas que se resumen a continuación.

3.1 Las críticas a la progresividad desde el sentido moral de Hayek

En primer lugar, Hayek (1998) parte del principio de justicia económica universalmente admitido: “A igual trabajo, igual retribución” (p. 421) y critica el uso de esta tributación porque considera que es un principio discriminatorio, ya que a las mayores rentas se les extraen mayores impuestos. No hay un sentido de equidad y puede verse más como un castigo a quienes más producen.

En segundo lugar, el autor muestra cómo los impuestos progresivos son la causa principal del actuar irresponsable de la democracia, considerando que la mayoría, por el simple hecho de serlo, está facultada para imponer a la minoría sacrificios que la misma democracia rechaza, violando así un principio de mayor trascendencia que es el propio principio democrático, pues va en contra de ella misma y del principio que garantiza que este sistema no debe discriminar o amparar grupo alguno.

En tercer lugar, las tarifas progresivas crecen rápidamente producto de la inflación, por lo cual Hayek (1998) menciona que “nadie ignora hoy que el aumento de las rentas nominales, aunque las reales permanezcan invariadas, supone intensificar la carga tributaria” (p. 419). Es así como la inflación proporciona al erario unos ingresos más que proporcionalmente acrecentados, mediante disimulados aumentos de las tasas contributivas que no necesitan la anuencia de cuerpos legislativos.

Por último, el autor desconfía del uso de la tributación progresiva, por la imposibilidad que tiene este tipo de renta para promediar los pagos y no precisar sobre quiénes van a recaer las tarifas elevadas, que pueden ser los más pobres o los más ricos.

3.2 Críticas coincidentes con Joseph E. Stiglitz

Aunque Stiglitz es seguidor de Keynes y es un autor contemporáneo, coincide con Hayek en algunas ideas ya expuestas, desde el principio de justicia, y las cuales se analizan a continuación.

Con respecto al primer punto, expuesto en los párrafos anteriores, se tiene que Hayek considera discriminatorio el principio de justicia econó-

mica, porque permite desplazar el gravamen tributario de aquellos que lo fijan hacia terceros. Stiglitz (2000), a su vez, afirma que:

Aunque una de las razones por las que este impuesto es popular se halla en que las empresas y sus accionistas son los que pagan claramente el impuesto, la mayoría de los economistas creen que una parte significativa del impuesto se traslada. (p. 512).

Así, según Stiglitz, si el trabajo desciende y los salarios disminuyen, el impuesto es soportado, en parte, por los trabajadores; si, a consecuencia del tributo, suben los precios, este recae en los consumidores; y si el impuesto reduce el atractivo de inversión, el capital huye, reduciendo el capital de los demás sectores y, por tanto, el impuesto recae sobre el capital en su conjunto; por estas razones, concluye Stiglitz (2000) que para que un sistema tributario sea justo depende del criterio de justicia, “pero la justicia depende no de sobre quién se establezca el impuesto sino de quién lo paga en realidad, es decir, de la incidencia del impuesto” (p. 512). Finalmente, la carga tributaria de las sociedades recae, en parte, en los consumidores, los trabajadores y en el mismo capital, razones por las cuales se considera injusta.

En segundo lugar, Hayek muestra a los impuestos progresivos como la causa principal del actuar irresponsable de la democracia. De similar forma, Stiglitz (2000) señala cómo nuestros gobernantes, elegidos democráticamente, pueden favorecer, a través de los tributos, a grupos sin que sea notoria su actuación: “Cuando en un país; el proceso político se desvincula de los ciudadanos y se utiliza para transferir recursos a los grupos que están en el poder, la distinción se difumina en el mejor de los casos” (p. 475).

A pesar de que Stiglitz tiene ideas contrarias a las de Hayek y los son dos autores formados en distintas épocas –el primero contemporáneo y el segundo a principios del siglo XIX–, con sorpresa se ve cómo ambos muestran puntos coincidentes en la visión crítica, con respecto al principio de justicia en la tributación progresiva.

3. 3 Propuestas de Hayek

Contrario a la progresividad, Hayek (1998) defiende la proporcionalidad como principio de índole general que no exige singularizar las reglamentaciones para aplicarlas en una minoría. Además, el autor considera esta tributación como meritoria porque nos ofrece normas aceptables y reglas

fijas a todos. Hayek encuentra varias razones para defender este tipo de tributación y una de ellas tiene que ver con la conservación de la importancia relativa de la remuneraciones laborales o salariales, afirmando que las remuneraciones netas de dos servicios que eran iguales antes del impuesto, siguen teniendo la misma relación una vez sea extraído el impuesto:

Y es aquí donde los efectos de la imposición progresiva son notablemente diferentes de los de la imposición proporcional. El uso que se haga de determinados bienes depende de la recompensa neta por los correspondientes servicios; y siendo ello así, para que tales bienes se exploten de modo eficiente, conviene que la remuneración de los correspondientes servicios quede proporcionalmente invariada de como el mercado la determinó. (Hayek, 1998, p. 420).

Cuando nos beneficiamos de los servicios públicos, las actividades económicas y los costos forman parte de cuanto consumimos, y quienes poseen mayor cantidad de bienes pueden aprovecharse de los servicios estatales. Así Hayek (1998) afirma que:

No sólo los servicios que antes de la exacción fiscal recibían la misma remuneración obtienen recompensas harto distintas, sino que, además, quien obtiene una alta retribución por determinados servicios puede, en definitiva, quedar con un ingreso real menor que quien originariamente obtuvo mucho menos por su intervención. (pp. 420-421).

De acuerdo con el mismo autor, el uso que se hace de determinados bienes depende de la recompensa por el servicio, y para que se exploten eficientemente, su remuneración debe quedar invariada como el mercado la determinó. Contrario a esto, la progresividad altera la remuneración y hace que esta dependa del individuo. Finalmente, el autor considera que la tributación proporcional tiene el mérito de tener como característica visible su claridad matemática, ya que facilita sus cálculos, a través de operaciones simples.

4. Análisis crítico de dos tipos de imposición

Para realizar un análisis crítico de los dos tipos de imposición descritos en el presente trabajo, la Tabla 1 muestra las principales características tanto de la imposición progresiva, como de la proporcional y, posteriormente, se

explicarán, desde el punto de vista moral de justicia, cada una de ellas para, finalmente, mostrar las conclusiones a las que se ha llegado con la presente revisión documental.

Para el primer punto de la Tabla 1 (las tarifas), la diferencia entre ellas radica en que en los impuestos progresivos las tarifas son crecientes y en las tarifas proporcionales hay un único porcentaje de impuesto. En la praxis, en las tarifas progresivas de impuesto hay que distribuir en los diferentes escalones la base imponible y hay que aplicarle el porcentaje de imposición correspondiente a cada escalón; finalmente, se suman los resultados de cada uno de ellos y esta suma corresponde al impuesto determinado según la tarifa progresiva. Por el contrario, la tarifa proporcional es una operación aritmética que implica la multiplicación de la base imponible por un único porcentaje. Por tanto, desde el principio de justicia, con un porcentaje igual todos tributaríamos la misma cantidad equivalente según el ingreso.

TABLA 1. Características de dos tipo de imposición tributaria	
Características	
Progresividad	Proporcionalidad
1. Tarifas crecientes	1. Un único porcentaje
2. Crecen con la inflación	2. Debe existir control del gasot público para evitar el déficit presupuestario y la inflación
3. Reglamentaciones y cálculos complejos	3. Brinda reglas fijas aceptables para todos
4. La retribución de los servicios públicos es desigual	4. Todos aportan la misma retribución a los servicios públicos
5. Altera la importancia relativa de las remuneraciones	5. Mantiene la importancia relativa en las remuneraciones
6. Disminuye la capacidad de ahorro e inversión	6. El ahorro en los tributos permite emprender provechosamente nuevas inversiones
7. No hay criterio para determinar lo justo de lo injusto	7. El criterio de justicia tiene como base la equidad

Nota: Adaptado de Hayek (1998).

Pasando al segundo punto de la Tabla 1, se puede decir que los procesos inflacionarios afectan en proporción significativa los impuestos, y son vistos por Jarach (1996) como un “impuesto ciego”, porque su creador, el Estado, no determina ni la incidencia ni los efectos del mismo, como tampoco determina en quién van a recaer. De esta manera, se podría argüir que este

impuesto se muestra disfrazado y sobre él se aplican las tarifas progresivas que crecen rápidamente producto de esa inflación, hasta obtener tarifas muy elevadas que podrían llegar a ser confiscatorias.

Para mostrar cómo incide la inflación en las tarifas tributarias, se presenta un ejemplo de cómo la inflación ha llegado a depredar el salario mínimo en Venezuela, a tal punto que este ha sobrepasado la exención de base otorgada por la Ley de ISLR de 1000 unidades tributarias (UT).¹ En la Tabla 2 puede verse cómo los efectos de la inflación han llegado a superar hasta casi tres veces la exención de base existente en la Ley de ISLR, donde los salarios, para el año 2017, fueron estimados con base en los salarios mínimos estipulados hasta el mes de julio y proyectados con el salario mínimo del mes de julio hasta finalizar el año.

TABLA 2. Salarios anuales mínimos en Venezuela

Años	Bolívares	Unidades Tributarias
2015*	84 233,59	561,56
2016**	201 994,24	1 141,21
Proyección 2017***	877 784,04	2 925,95

Nota: Elaboración propia con base en Gacetas Oficiales de aumento salarial.

* Gacetas Oficiales de la República Bolivariana de Venezuela números: 40 542 (17 de noviembre de 2014), 40 597 (6 de febrero de 2015), 6181 (8 de mayo de 2015), y 40 759 (19 de octubre de 2015).

** Gacetas Oficiales de la República Bolivariana de Venezuela números: 40 759 (19 de octubre de 2015), 40 852 (19 de febrero de 2016), 40 893 (29 de abril de 2016), 40 965 (12 de agosto de 2016), y 6269 (28 de octubre de 2016)..

*** Gacetas Oficiales de la República Bolivariana de Venezuela números: 41 070 (9 de enero de 2017), 6296 (2 de mayo de 2017), 6313 (2 de julio de 2017).

Igualmente, en la Tabla 2, se observa cómo el ingreso crece producto de la inflación y con él crecen, muy rápidamente, las tarifas de impuestos, haciendo que las mismas, a lo largo de la escala, sean muy onerosas y los tributos resulten demasiado elevados, obligando al Estado venezolano a tomar medidas que minimicen sus impactos a través de intervenciones, con

¹ UT: medida tributaria expresada en moneda de curso legal y modificable anualmente por la Administración Tributaria.

decretos de exoneración dictados por el ejecutivo, los cuales son aplicados en el momento de determinar la declaración definitiva de ISLR.

Desde el principio de justicia, se puede verificar cómo el salario mínimo en Venezuela, para el año 2015, estaba por debajo de 1000 UT, que es la base a partir de la cual están obligados los venezolanos a tributar (Tabla 2). Para el siguiente año, 2016, el salario mínimo superaba la base de exención de los tributos, producto de la inflación que obligó al gobierno a realizar varios aumentos salariales en el año, y cuando se proyectan los ingresos del año 2017, resulta, al final del año, un ingreso que casi triplica la base de exención vigente y ubica este salario en una tarifa muy superior. Con este ejemplo, se puede afirmar que el ISLR en Venezuela ha aumentado significativamente por la inflación y, además de ello, los impuestos a pagar son elevados. producto de la tarifa aplicable que termina depredando el patrimonio.

El Estado venezolano, por las presiones que recibe, trata de disminuir los efectos tributarios generados con decretos de exoneración, pero los perceptores de sueldos y salarios son obligados a anticipar sus tributos mediante un instrumento técnico legal (Reglamento), lo que significa que cuando el trabajador intenta hacer uso del beneficio de exoneración, ya tiene retenidos los tributos a pagar y una vez efectuada su declaración definitiva, lo que posee a su favor son créditos fiscales de difícil y engorrosa recuperación.

Desde lo anterior, se evidencia cómo el contribuyente ve disminuido su salario por efectos de inflación y, por lo mismo, ve incrementados sus tributos a niveles que pudieran ser considerados incluso confiscatorios. Se puede observar que un perceptor de sueldos y salarios que no sea objeto de retención anticipada recibe un salario mayor y, con ello, se está desconociendo el principio de justicia: “a igual trabajo, igual salario”.

A partir del análisis, en el punto 3 de la Tabla 1 se observa cómo las reglamentaciones en los cálculos complejos son también complejas para explicarlas y normarlas en una ley, por tanto, dificultan los procesos y su aplicación. Por el contrario, con reglas y cálculos simples se facilitan los procesos y esto permite un mejor uso de ellos por parte del contribuyente, además de una supervisión rápida y precisa por parte de los encargados de su control (administración recaudadora).

Partiendo del mismo principio de justicia, el uso de tarifas proporcionales con cálculos y procesos simples minimizaría las cargas tributarias y el gasto público por concepto de sanciones a los contribuyentes, ya que hay mayores posibilidades de cometer errores de cálculo en procesos complejos. De esta manera, por una parte, las empresas no incurrirían en costos

por sanciones tributarias, y los ahorros por estos conceptos podrían ser utilizados en inversiones que redunden en mayor productividad para las empresas, mejores salarios para los trabajadores y, a largo plazo, mayores ingresos tributarios para el Estado.

Para el análisis del punto 4 de la Tabla 1, se puede agregar que la retribución de los servicios públicos debe ser igual, pues el uso que se hace de determinados bienes depende de la recompensa que se reciba por el servicio y, para que se exploten de manera eficiente, su remuneración debe quedar invariada como el mercado la determinó. Desde el principio de justicia, todos deben pagar el mismo valor por un servicio prestado en las mismas condiciones.

Del punto 5 de la misma tabla se desprende que la tributación progresiva altera la importancia relativa de las remuneraciones, lo cual puede evidenciarse en el desfase del caso venezolano con el valor de la UT, donde, por intervención del Estado, no se actualiza acorde con los valores de inflación y esto termina distorsionando valores como la base de exención de impuestos, y por estas intervenciones todos los venezolanos, principalmente los perceptores de sueldos y salarios, están obligados a pagar impuestos, ya que los sueldos han crecido significativamente y las deducciones de ley permitidas son tan escasas que la base de exención vigente ya no tiene sentido, porque el salario mínimo, como se dijo anteriormente, triplicará la base de exención, lo cual disminuye la capacidad de ahorro de los trabajadores.

Finalmente, en el punto 6 no existe un criterio para separar lo justo de lo injusto y no cabe duda que desde el deber moral se debería pensar en redistribuir, equitativamente, el producto social. Sin embargo, si se distribuyera este producto, se disolvería; en cambio, si las ganancias por las cuales se dejara de pagar tributos fuesen aprovechadas en ahorro e inversión, sería posible tener resultados dentro de la economía global.

5. Conclusiones

A partir del análisis realizado anteriormente, se puede concluir que, de acuerdo a las valoraciones, el punto de vista de la justicia hacia los impuestos progresivos se acerca más a una falacia que a los hechos reales, debido a que los ingresos que provienen de las tarifas aplicadas no dependen de sobre quién se establezca el impuesto, sino quién, realmente, lo paga, ya que los impuestos pueden ser trasladados a los trabajadores o a los consumidores y al capital en su conjunto.

Por eso, aunque el Estado haya cumplido su objetivo –la recaudación del tributo de las empresas–, su verdadera incidencia puede implicar una disminución de salarios para los trabajadores o un aumento de precios para los consumidores y, en todo caso, una disminución de la utilidad para los accionistas, quienes afectaron sus ingresos, en muchas ocasiones sin siquiera notarlo, porque son ellos quienes van a ver mermados sus ingresos por efecto del impuesto que tienen que pagar efectivamente, ya que la empresa está conformada por seres humanos. Así, la incidencia de los impuestos a las empresas y sus efectos varían acorde con las oscilaciones de la economía.

El Estado ha venido politizando, hasta hoy, las asignaciones de recursos en un sentido progresivo, cediendo ante las presiones y sin dirigirse hacia un objetivo más claro, lo que ha generado decisiones pocas acertadas; por ejemplo, las políticas tributarias que se implementan tienen una connotación o característica de clientelismo, beneficiando a ciertos sectores de la población o a industrias con cierto favoritismo por parte del gobierno. Con esta progresión impositiva, no fueron amparados precisamente los más pobres, como lo vemos en el ejemplo venezolano, donde producto de regulaciones estatales, todos los trabajadores reducen sus ingresos por las retenciones de impuestos de difícil devolución y que afectan los ingresos de los contribuyentes.

Ahora bien, el hecho de poseer un sistema tributario progresivo en Venezuela debería ser objeto de revisión, pues se podrían detectar posibilidades de desinversión con su uso y un nuevo sistema tributario podría dar cabida a crear estrategias para visualizar las debilidades económicas en forma oportuna, logrando obtener los mecanismos de altura necesarios para poner un alto al estancamiento de la economía que se vislumbra hoy en el país.

El tema de la inflación deja revuelo e inquietud y, en vez de respuestas, deja muchas incógnitas. Para comenzar, se debe aclarar a qué se hace referencia cuando se habla de este tema, pues la inflación es el aumento generalizado de los precios de los bienes que se transan en un mercado, lo cual trae como efecto la disminución del poder adquisitivo de los consumidores; es decir, para la obtención de cada producto se requiere de mayores unidades monetarias de intercambio, por esta razón la inflación afecta a los tributos y a todas las áreas de la economía, un entramado que tiene relación entre sí, como un gran sistema.

Las decisiones que provienen de las autoridades del país han propiciado o alimentado estrategias débiles, pues promueven y justifican normativas

en la premisa de que deben proteger la economía del país para poder lograr un adecuado nivel de vida de sus ciudadanos, pero la excesiva legislación y los controles lejos de cumplir este objetivo, ocasionan en la población una fuerte presión tributaria, basada en la coerción, depredando el patrimonio objeto del tributo y mermando, incluso hasta desaparecer, la renta de los contribuyentes, llegando a niveles de violación de derechos constitucionales. Así, el organismo recaudador tiene éxito y logra rebasar sus metas impositivas sobrepasando los límites de su investidura, en contra del patrimonio del contribuyente.

También se puede afirmar que el actual modelo de gestión tributaria progresiva existente en Venezuela se basa en la figura del ingreso y toda la legislación se dirige a la creación de una cantidad de leyes, en vez de propiciar una buena comunicación con el contribuyente, a través de medidas tributarias claras, situación que ha generado confusión y dispersión de la información. Asimismo, adicionándole carácter punitivo a estas leyes, dan cabida a hechos de coerción para su cumplimiento, donde todas estas acciones ejercen una fuerte presión en el contribuyente, y él mismo no se ve motivado, al observar que sus ingresos cada vez van disminuyendo en niveles representativos, y dejan de proyectarse para generar nuevas rentas para la continuidad y mantenimiento del futuro de su patrimonio y, así, decrece la renta, así como la imposición, razón por la cual se puede afirmar que este modelo de gestión está condenado al fracaso.

Finalmente, es importante destacar que, si autores de corrientes distintas poseen similares ideas de justicia con respecto a la tributación progresiva, esto puede significar que la misma no llena los requisitos para ser aplicada a la población y se debería repensar para hacer los correspondientes ajustes.

Referencias

- Asamblea Nacional Constituyente. (1999). *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*. Gaceta oficial, 5453.
- Crespo, M. (2010). *Lecciones de hacienda pública municipal*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros/2009b/563/index.htm>
- Estrada, F., & González, J. I. (2014). *Política tributaria y economía fiscal en los enfoques de Hayek y Brenann/Buchanan*. Recuperado de <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/57123/>
- Hayek, F. (1992). *Sobre la Libertad*. Costa Rica: Imprenta Lil S. A.
- _____. (1998). *Los Fundamentos de la Libertad* (6.ª ed.). España: Unión Editorial S. A.
- Jarach, D. (1996). *Finanzas públicas y derecho tributario* (3.ª ed.). Argentina: Ediciones nuevo mundo siglo XXI.
- Nava, M. (2011). *Valor de la Unidad Tributaria (1994-2017)*. Recuperado de <http://www.venelogia.com/archivos/5193/>
- Piffano, H. L. P. (2013). *Análisis Económico del derecho tributario*. Argentina: Servicio de Difusión de la Creación Intelectual. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10915/27637>
- Stiglitz, J. E. (2000). *La Economía del Sector Público*. España: Antonio Bosh Editor, S. A.

Revista Visión Contable

Información Editorial

La *Revista Visión Contable* es una publicación científica, de carácter internacional, que tiene como propósito difundir las reflexiones, construcciones y avances de la disciplina contable. Es un espacio para la comunicación del conocimiento y las ideas de los autores, por ello es, a su vez, un escenario para motivar la discusión y el debate sobre los diversos ámbitos disciplinares de la contabilidad. La Revista Visión Contable publica artículos originales de investigación en alguno de los siguientes temas:

- Teoría, epistemología e historia de la contabilidad
- Contabilidad nacional
- Contabilidad pública
- Contabilidad social y ambiental
- Contabilidad de gestión, costos y productividad
- Regulación contable nacional e internacional
- Contabilidad y economía
- Contabilidad y organizaciones
- Contabilidad, sociedad y cultura
- Ética profesional
- Perspectivas alternativas en contabilidad
- Educación contable
- Otros temas afines a la disciplina y/o profesión contables

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 se está construyendo como un espacio editorial de carácter científico e internacional, con miras a ser reconocida en el país y en el ámbito internacional por su apuesta como un escenario para la construcción del pensamiento contable. Paulatinamente la Revista ha avanzado en la consolidación de su visibilidad y su reconocimiento. Adicionalmente, hemos emprendido los procesos necesarios para llevar a la Revista a la inclusión en Bases de Datos y Directorios.

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).

Orientaciones para colaboradores

Los autores que estén interesados en someter a consideración sus artículos a la Revista Visión Contable podrán hacerlo en cualquier momento del año, y deberán atender las siguientes políticas y condiciones editoriales:

1. Los artículos presentados a la Revista Visión Contable deben corresponder a uno de los siguientes tipos:
Tipo 1. Artículo de Resultados de Investigación: Es un documento que presenta los resultados originales de una investigación y cuya estructura obedece al siguiente esquema: introducción, metodología, resultados y discusión/ conclusiones.
Tipo 2. Artículo de reflexión: Es un documento que presenta los resultados originales de una investigación, y cuya estructura no está determinada por un esquema de presentación, aunque generalmente se divide en: introducción, subcapítulos, y conclusiones.
Tipo 3. Artículo de Revisión Bibliográfica: Es un documento que presenta los resultados originales de una investigación, donde se describen, sistematizan, integran, analizan y/o interpretan las investigaciones existentes en un campo disciplinar, con el fin de dar cuenta de su historia, avances y tendencias. Se caracteriza por presentar una cuidadosa revisión bibliográfica de al menos 50 referencias.
2. El documento enviado debe ser inédito, es decir, no podrá estar publicado en otra revista, libro, o cualquier medio digital o impreso.
3. El documento propuesto no podrá haber sido enviado, de forma simultánea, a otra revista o medio de publicación.
4. El documento propuesto deberá enviarse en tipo de letra Arial de 12 puntos a espacio sencillo.
5. La extensión del documento deberá ser mínimo de 5.000 palabras y máximo de 10.000 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 treinta (30) páginas en el tipo de letra e interlineado señalados.
6. 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 veinte (120) 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. También el título del artículo deberá tener su respectiva traducción en idioma inglés.

7. Deberá indicarse la clasificación JEL del artículo de acuerdo con los códigos asociados a la temática del trabajo. Esto es muy importante, porque facilitará la ubicación del documento en los motores de búsqueda y bases de datos. Para saber cuál o cuáles son los códigos JEL de su artículo visite el siguiente enlace:
<https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php>
8. Las citas y referencias deben elaborarse usando el modelo APA. Una buena ilustración sobre cómo citar y cómo referenciar se encuentra en el trabajo Manual de citación. Normas APA. Compilado por Ana Lorena Rojas Sabogal y editado por la Universidad Externado de Colombia. El trabajo se encuentra en el siguiente enlace:
<https://www.uexternado.edu.co/wp-content/uploads/2017/02/Manual-de-citaci%C3%B3n-APA-v7.pdf>
9. En el momento del envío de su propuesta, los autores deberán diligenciar y adjuntar los formatos exigidos por la Revista Visión Contable, estos son:
 - Datos de los autores y del artículo
 - Declaración de originalidad y licencia de derechos patrimoniales de autor
10. Los trabajos propuestos deberán enviarse únicamente al correo de la Revista: revista.visioncontable@unaula.edu.co o a través del Open Journal System (OJS).

Código de ética

Responsabilidades de la Revista Visión Contable

1. La *Revista Visión Contable* se compromete a recibir el artículo y a realizar los siguientes pasos:
 - 1.1 Verificar a través del software Turnitin el índice de coincidencias o similitudes con otras fuentes, así como su correcta citación.
 - 1.2 Verificar que cumpla con los criterios editoriales y de calidad exigidos, este primer paso será evaluado y evidenciado en el Formato de revisión editorial del artículo, el cual se enviará al autor dentro de una semana siguiente a la recepción del artículo, indicando si ha aprobado la primera revisión o si debe realizar alguna corrección.
 - 1.3 Una vez que el artículo apruebe todas las condiciones exigidas en el Formato de revisión editorial del artículo, pasará a revisión doblemente ciega con tres árbitros especialistas en el tema que aborda el autor; tales árbitros emitirán observaciones y propuestas que serán remitidas al autor; el tiempo estimado de evaluación por parte de los árbitros es de 8 semanas.
 - 1.4 Una vez que el autor reciba y realice las observaciones propuestas por los evaluadores, lo reenviará a la Revista. En un plazo de 2 semanas el equipo editorial de la Revista verificará que se hayan atendido las observaciones y comentarios de los evaluadores. Si el artículo cumple satisfactoriamente con todas las observaciones, comentarios y documentos exigidos, tanto por los evaluadores como por el Comité Editorial, la Revista se compromete a programar la publicación del artículo y a custodiar el proceso de edición.
 - 1.5 La Revista Visión Contable asume la responsabilidad de informar debidamente al autor la fase del proceso editorial en que se encuentra el artículo enviado, a través de comunicaciones formales desde el correo electrónico de la Revista o desde su plataforma Open Journal System (OJS).
 - 1.6 La publicación de un artículo dependerá exclusivamente de:
 - a. La afinidad del texto con las temáticas de la Revista.
 - b. El cumplimiento estricto de los requisitos establecidos por la Revista para el envío de artículos.
 - c. Los resultados de la evaluación académica realizada por los árbitros.
 - d. La aplicación de las observaciones y cambios requeridos por los árbitros.
2. Las decisiones editoriales de la Revista no se verán afectadas por razones de nacionalidad, etnicidad, posición política, académica, económica, social o religiosa de los autores.
3. La *Revista Visión Contable* se compromete a publicar en los tiempos y formas establecidas.
4. La *Revista Visión Contable* se compromete llevar a cabo un proceso de edición y publicación transparente y con entero respeto de los autores, evaluadores y de la comunidad académica.
5. La *Revista Visión Contable* no realizará ningún cobro económico, ni a sus autores ni a sus lectores, puesto que la Revista y la Universidad Autónoma Latinoamericana están dirigidas por políticas que promueven el acceso abierto y libre del conocimiento, respetando, claro está, la integridad de los derechos morales de autor.

Responsabilidades de los autores

1. El autor se compromete a que el artículo enviado a la Revista Visión Contable sea un trabajo inédito, es decir, que no esté publicado en ningún otro medio digital o impreso. Si el documento se encontrara previamente publicado de inmediato será descalificado. Se considerará un trabajo como previamente publicado cuando ocurra cualquiera de las siguientes situaciones:
 - a. Cuando el texto completo haya sido publicado previamente.
 - b. Cuando fragmentos extensos de materiales previamente publicados formen parte del texto enviado a la Revista y no tenga la referenciación correcta.
 - c. Estos criterios se refieren a publicaciones previas en cualquier medio impreso, digital, o electrónico, y en cualquier idioma.

2. Es responsabilidad del autor evitar cualquier conflicto de interés en la publicación de datos y resultados de sus investigaciones.
3. El autor deberá citar y referenciar claramente cualquier fragmento que sea tomado de la obra de otro autor o de textos del propio autor; esto incluye la referencia de las fuentes de datos, tablas, figuras y documentos.
4. El autor no debe enviar su artículo a cualquier otra publicación mientras esté en proceso de arbitraje en la Revista Visión Contable. Si se detecta esta conducta se suspenderá inmediatamente el proceso de revisión o publicación del texto.
5. El autor acepta y se acoge a las normas, criterios y procedimientos editoriales de la Revista Visión Contable.

Responsabilidades de los árbitros

1. Los árbitros tienen la responsabilidad de sugerir si un artículo es publicable o no. Su concepto será consignado en el Formato de evaluación de artículos y también podrán realizar comentarios y sugerencias en el documento original.
2. Los evaluadores siempre deberán proveer las razones suficientes para sustentar su decisión, pero esto es fundamental cuando la sugerencia es la de No Aprobar el artículo, en este caso es muy importante que el árbitro sustente con detalle su concepto evaluativo en cada uno de los aspectos solicitados por la Revista.
3. Los evaluadores deben tener claro que su principal propósito es el de orientar a los autores para la mejora del texto sometido a la Revista, por esto deben evitar el uso de expresiones que descalifiquen el esfuerzo realizado por los autores del artículo.
4. Los evaluadores se comprometen a evaluar de forma objetiva el artículo, de manera que tendrán en cuenta que el texto puede reflejar una posición ontológica, epistemológica o metodológica diferente, y que esto, de suyo, no será un motivo para desaprobar el artículo sometido a evaluación.
5. Los árbitros solo deberán aceptar aquellos textos sobre los que tengan suficiente competencia, experiencia y conocimiento para desarrollar las responsabilidades que se les encomiendan.
6. Los árbitros deberán evitar cualquier conflicto de interés que identifiquen en referencia al texto que les ha sido enviado.
7. Los árbitros se comprometen a enviar su concepto en los plazos señalados por la Revista, los cuales serán consensuados con cada árbitro.

Jhon Henry Cortés Jiménez

Director Editorial

Revista Visión Contable

Συντακτική Γραμματική Ελληνικά

Selección e implementación de Sistemas de Información Contable y Administrativo: una herramienta para la competitividad de las Mipymes

Diego Alejandro Peralta Borray, Fabiola Loaiza Robles
[Colombia]

Gestión de riesgos: una aproximación teórica en su concepción

Leudis Orlando Vega de la Cruz, Ileana Irene Tapia Claro
[Cuba]

Información sobre capital intelectual e informes de sostenibilidad. Un estudio empírico en el mercado de capitales argentino

Cecilia Rita Ficco, Gabriela Analía García, Jonathan Luna Valenzuela
[Argentina]

La utilidad de la información contable en el ámbito laboral: medición del rendimiento y establecimiento de recompensas

Pablo Aguilar Conde, María Begoña Prieto Moreno
[España]

Perspectivas de la contaduría pública en los tiempos de la era digital

Andrés Grisanti Belandria
[Venezuela]

Los sentidos morales de la progresividad tributaria

Berenice Wolff Carreño
[Venezuela]