

ISSN 2539-0104 (En línea)

# Revista Visión Contable

Publicación de la Facultad de Contaduría Pública Universidad Autónoma Latinoamericana - UNAULA  
N° 32 , Medellín-Colombia. Julio-diciembre de 2025. DOI: 10.24142/rvc

32

 Ediciones  
UNAULA



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

Universidad Autónoma Latinoamericana

Facultad de Contaduría Pública

Carrera 55 N° 49-51

Tel. (57) (4) 511 21 99 Ext. 109

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

#### **Vicerrector Académico**

Robeiro González González

#### **Vicerrectora Administrativa**

Lourdes T. Cañaverall Bedoya

#### **Vicerrector de Investigación**

José Fernando Valencia Grajales

#### **Decano Facultad de Contaduría Pública**

Alejandro Palacio Jaramillo

#### **Directora editorial Revista Visión Contable:**

Julieth Sorany Alzate Giraldo

#### **Coedición**

Alejandra Mesa Taborda

#### **Asistencia y asesoría técnica editorial**

Journals & Authors

#### **Revisión de redacción y estilo**

Journals & Authors

#### **Diseño y diagramación**

Camilo Molina Martínez

#### **Infografías**

Journals & Authors

#### **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.

Rodrigo Antonio Chaves da Silva – Facultad de  
Caratinga e Faculdades Dinâmica de Ponte Nova,  
Brasil.

#### **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 de Antioquia,  
Colombia

#### **Autores**

##### **Australia**

Juan Carlos Alzate

##### **Colombia**

Andrés Toro Rodríguez

Carlos Vargas-González

Zwamy Valentina Yanez Amaya

Sebastian Vega Cuesta

Jorge Suarez Tirado

##### **Perú**

Agusver Deybi Consamollo Mamani

Lucía Carolina Velázquez Cuela

Evelyn Malpartida Gamarra

Helmer Clemente Aviles

Oscar Eliel Chilon Ayay

##### **Evaluadores –**

##### **Agradecimiento especial a los árbitros internacionales:**

Sandra Yaneth Cañas Vallejo

Juan David García Semante

José Miguel Caro

Mary Carmen Durán Torrealba

Hernán Carlos Bustamante García

Raúl Esteban Pedroza Correa

Tatiana Ospina Marulanda

Wilson Alexis Perafán Muñoz

Lizeth Eugenia Muñoz Aguirre

Candy Lorena Chamorro González

Orlando Castellanos Polo

La *Revista Visión Contable* es una publicación académica que tiene como propósito difundir las reflexiones, construcciones teóricas o avances de la disciplina contable. La *Revista Visión Contable* es un espacio para la socialización del conocimiento y las ideas de los autores nacionales y extranjeros, 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

Regulación e Innovación Fintech en Colombia: El Desafío de Equilibrar Inclusión Financiera y Estabilidad Sistémica.....	5
Estefania Pérez Botero [Colombia]	
Liquidez y contabilidad de inventarios: evaluación de la NIC 2 en una distribuidora ferretera de Arequipa.....	11
Agusver Deybi Consamollo Mamani, Lucia Carolina Velazquez Cuela [Perú]	
La Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) Como Mecanismo de Planeación Sucesoral a la Luz de la Normatividad en Materia de Elusión Fiscal en Colombia.....	30
Andrés Toro Rodríguez, Carlo Vargas-González [Colombia]	
Análisis de la viabilidad de los Costos Basados en Actividades en la empresa avícola colombiana.....	58
Juan Carlos Alzate [Australia]	
Sustainability committees in companies listed on the Latin-American Stock Exchange: Role and scope analysis.....	85
Zwamy Valentina Yanez Amaya, Sebastian Vega Cuesta, Jorge Suarez Tirado [Colombia]	
Ratios de solvencia financiera y su influencia la rentabilidad: un análisis con regresión lineal de la empresa LAIVE S.A. entre 2018 y 2023 .....	104
Evelyn Malpartida Gamarra, Helmer Clemente Aviles, Oscar Eliel Chilón Ayay [Perú]	

## EDITORIAL

# Regulación e Innovación Fintech en Colombia: El Desafío de Equilibrar Inclusión Financiera y Estabilidad Sistémica

Estefania Pérez Botero<sup>1</sup>

Colombia atraviesa un momento decisivo en su ecosistema financiero. La explosión de empresas fintech ha transformado radicalmente el acceso a servicios financieros, con billeteras digitales que se cuadruplicaron desde 2021 hasta alcanzar al 43% de los ciudadanos latinoamericanos en 2025, según el Índice de Inclusión Financiera (IIF) de Credicorp (Credicorp, 2025). Sin embargo, Colombia ocupa el séptimo lugar regional con 45.4 puntos sobre 100, por debajo del promedio latinoamericano de 48.5 puntos, planteando una paradoja fundamental: ¿cómo puede un país con expansión acelerada de servicios fintech mantener indicadores de inclusión relativamente modestos?

La respuesta requiere comprender que la inclusión financiera trasciende de la infraestructura tecnológica. El IIF evalúa tres dimensiones: Acceso, Uso y Calidad Percibida, revelando que la verdadera inclusión se construye cuando las personas no solo acceden a servicios, sino que los utilizan regularmente y confían en el sistema (Credicorp, 2025). Colombia enfrenta desafíos estructurales profundos: aproximadamente el 60% de los trabajadores opera en la informalidad, las brechas urbano-rurales persisten con diferencias de casi 10 puntos en el IIF (50.5 urbano versus 40.9 rural), la confianza en el sistema financiero apenas alcanza al 38% de la población, y la insuficiencia de ingresos se identifica como la barrera más común para productos de ahorro, mencionada por el 26% de los encuestados.

El Banco Mundial define la inclusión financiera como “el acceso que tienen las personas y las empresas a diversos productos y servicios financieros útiles y asequibles, que atienden sus necesidades y que se prestan de

---

1. Análisis económico, Universitat Oberta de Catalunya. <https://orcid.org/0009-0009-9694-2564>. [esperezbo@gmail.com](mailto:esperezbo@gmail.com)

manera responsable y sostenible” (BBVA, 2024). Como señala Oscar Vargas Acosta del CAF, esta inclusión “no es un fin en sí misma” sino “un medio para lograr mayor bienestar para las personas”, con amplia evidencia sobre su relación con mayor crecimiento económico, desarrollo empresarial, disminución de la pobreza y reducción de la inequidad (BBVA, 2024). Este contexto exige evolucionar desde un modelo regulatorio reactivo hacia uno de regulación adaptativa que reconozca la naturaleza experimental de la innovación fintech, establezca espacios de prueba controlada y mantenga flexibilidad sin comprometer la estabilidad financiera.

#### La Transformación Digital y sus Desafíos Regulatorios

El cambio más dramático ha sido la explosión de las billeteras digitales. En Colombia, empresas como Nequi, Daviplata y Movii han conquistado millones de usuarios al ofrecer apertura de cuenta en minutos mediante verificación biométrica, ausencia de saldos mínimos, transferencias sin costo e interfaces intuitivas. El conocimiento sobre billeteras digitales creció 33 puntos porcentuales a nivel regional desde 2021, llegando al 62%, y el 67% de quienes las utilizan las emplean de manera diaria o semanal (Credicorp, 2025).

Esta transformación plantea interrogantes regulatorias fundamentales sobre cómo garantizar la protección de fondos y cómo balancear el KYC para prevenir lavado de dinero con procesos simplificados que no excluyan a poblaciones vulnerables. La Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) ha trabajado en equilibrar innovación y protección. El Superintendente César Ferrari señaló que “la regulación financiera en Colombia ha sido habilitante para las fintech”, enfatizando que la innovación promueve la competencia permitiendo servicios a medida de las necesidades y a menores costos (Superintendencia Financiera de Colombia, 2024).

Colombia ha adoptado herramientas institucionales para facilitar la innovación controlada. El sandbox regulatorio o Espacio Controlado de Prueba (ECP), establecido mediante la Ley 1955 de 2019 y reglamentado por la Circular Externa SFC 016 de 2021, permite a las fintech probar modelos innovadores bajo supervisión sin licencia previa completa (Colombia Fintech, s.f.; Truora, 2025). Además, la SFC creó el Hub (punto de contacto para interesados en fintech) y el Regtech (iniciativa para conocer desarrollos tecnológicos) (La República, s.f.). El índice de adopción fintech en Colombia alcanza 76%, superior a Singapur (67%) y Reino Unido (71%), siendo el más alto de América Latina (Portafolio, 2020).

Sin embargo, el modelo enfrenta desafíos de escalabilidad. La Superfinanciera supervisa principalmente entidades que captan recursos y colocan créditos, mientras muchas fintech operan en segmentos no regulados (Portafolio, 2020). Esta fragmentación regulatoria puede crear asimetrías competitivas y zonas grises que requieren atención urgente.

Un avance crucial ha sido la implementación de Bre-B, el sistema de pagos inmediatos interoperable del Banco de la República. Lanzado en septiembre de 2025, Bre-B permite transferir dinero sin importar la entidad financiera, operando 24/7 (Banco de la República, 2025). Con corte a inicios de noviembre de 2025, se registraron más de 92 millones de llaves, con 63 millones de medios de pago vinculados y más de 79 millones de transacciones. La interoperabilidad es fundamental para la inclusión financiera porque elimina barreras artificiales entre instituciones.

Bre-B se integra con plataformas como Transfiya, facilitando pagos mediante “llaves” como identificadores únicos (número de identificación, celular, correo electrónico o código alfanumérico) (Infobae, 2024). Ana María Prieto, directora de Sistemas de Pago del Banco de la República, destacó que durante los primeros tres años las transacciones no tendrán costo, y después será de \$6,46 por transacción (Latam Fintech, s.f.). Este modelo representa un enfoque proactivo donde la autoridad monetaria facilita activamente la innovación, basándose en experiencias de más de 60 países (Infobae, 2024). Los objetivos incluyen promover la inclusión financiera, fomentar la formalización y reducir el efectivo, considerando que actualmente más del 70% de los colombianos usan efectivo mientras las transferencias electrónicas representan apenas el 15% (Banco de la República, 2025).

Otro desarrollo significativo es la Circular Externa 004 sobre finanzas abiertas (open finance), buscando generar competencia para “beneficiar tanto al consumidor y al proveedor para que haya una simetría de la información”, según Ferrari (Superintendencia Financiera de Colombia, 2024). El proyecto publicado en diciembre de 2024 define el sistema de finanzas abiertas como el conjunto de normas, estándares e infraestructuras que permiten el acceso y suministro estandarizado de datos personales que reposan en entidades financieras, previa autorización del titular (Infobae, 2025).

Ferrari enfatizó que “la supervisión debe servir también para promover los mercados de créditos, capitales y seguros, por eso en Colombia estamos cambiando la supervisión financiera para que sea una supervisión que mire al futuro, basada en datos, que sea analítica y que utilice la tecnología” (Superintendencia Financiera de Colombia, 2024). Esta visión representa un cambio desde supervisión reactiva hacia proactiva que utiliza las mismas tecnologías que supervisa.

Brechas Estructurales y el Camino hacia la Regulación Adaptativa

La viabilidad de la inclusión financiera digital depende de la infraestructura tecnológica. Colombia cuenta con penetración de smartphones superior al 70%, pero esta cifra oculta disparidades entre zonas urbanas y rurales (Credicorp, 2025). Como señala la CEPAL, la inclusión financiera debe entenderse como política de inserción productiva que engloba

todos los esfuerzos para brindar acceso a servicios financieros formales (CEPAL, 2024).

La exclusión financiera no responde solo a imperfecciones de mercado. La CEPAL distingue entre exclusión voluntaria e involuntaria, diferenciando entre riesgo del prestamista y del prestatario (CEPAL, 2024). Esta distinción es crucial: mientras la exclusión involuntaria puede abordarse mediante políticas de acceso, la autoexclusión requiere intervenciones centradas en confianza, educación financiera y diseño de productos apropiados.

El IIF revela que la dimensión de Calidad Percibida, aunque obtuvo el puntaje más alto, registró el menor crecimiento desde 2021, pasando de 57.1 a 61.0 puntos (Credicorp, 2025). Esta paradoja es particularmente relevante para Colombia, donde la desconfianza histórica hacia instituciones financieras es un obstáculo persistente. La confianza general pasó del 29% al 38% a nivel regional, pero menos de cuatro de cada diez latinoamericanos confían en su sistema financiero.

La alfabetización financiera es crucial. Como señala Javier M. Flores de la Fundación Microfinanzas BBVA, “a pesar del incremento de personas bancarizadas, las necesidades de inclusión continúan siendo enormes” (BBVA, 2024). La insuficiencia de ingresos es la barrera más común para productos de ahorro, mencionada por el 26% de los encuestados (Credicorp, 2025). Para millones de colombianos, la inclusión financiera no es falta de acceso sino ausencia de recursos económicos para participar. La proporción de personas que reporta barreras es significativamente menor en el nivel socioeconómico alto (37%) que en el nivel bajo (62%), manifestando desigualdades estructurales profundas (Credicorp, 2025).

La informalidad laboral es otra dimensión crítica. Los trabajadores formales (42%) enfrentan menos barreras que los informales (60%) (Credicorp, 2025). El aumento del ahorro informal, que creció un 14% a nivel regional (Credicorp, 2025), es indicador de falla sistémica: las personas ahorran, demostrando capacidad, pero lo hacen fuera del sistema formal por desconfianza, costos de mantenimiento y complejidad de procedimientos.

Colombia necesita transitar hacia regulación adaptativa basada en principios fundamentales. Primero, la proporcionalidad y diferenciación: la regulación debe ser proporcional al riesgo, evitando sobre-regulación que ahoga innovación y subregulación que expone a consumidores vulnerables. Segundo, supervisión basada en actividades donde “misma actividad, mismo riesgo, misma regulación” guíe el desarrollo normativo. Como señala Andrés Barreto, Superintendente de Industria y Comercio, “sí se necesita regular”, pero analizando el contexto colombiano (Impacto TIC, 2019). Tercero, el sandbox necesita evolucionar para permitir que innovaciones exitosas escalen rápidamente. Cuarto, protección al consumidor como

prioridad irrenunciable: aunque el 44% de los ciudadanos regionales perciben que los pagos digitales son más seguros que el efectivo, más de la mitad aún no está convencida (Credicorp, 2025).

La integración de políticas públicas es fundamental. Como documenta la CEPAL, cerrar la brecha financiera requiere no solo innovación tecnológica sino transformaciones estructurales en la economía real (CEPAL, 2024). La alfabetización financiera debe intensificarse, y las poblaciones vulnerables necesitan productos genuinamente inclusivos: microseguros, cuentas de ahorro programado y créditos de emergencia que gestionen la volatilidad de ingresos. La pandemia aceleró la digitalización y llevó a “grupos tradicionalmente excluidos” a acceder a servicios (BBVA, 2024), demostrando tanto las oportunidades como los riesgos de la transformación digital acelerada.

El desafío regulatorio fundamental es reconocer que la inclusión financiera es un medio para objetivos más amplios de reducción de pobreza y desarrollo económico sostenible. La métrica de éxito no debería ser cuántas personas tienen cuenta bancaria, sino cuántas están usando servicios financieros para mejorar genuinamente su bienestar. Colombia tiene la oportunidad de convertirse en referente regional en el equilibrio entre regulación e innovación fintech. Para que esta transformación se traduzca en inclusión genuina, se requiere compromiso continuado con evolución regulatoria adaptativa, protección robusta del consumidor, alfabetización financiera masiva e integración de políticas financieras con políticas económicas y sociales más amplias. La tecnología fintech es una herramienta poderosa, pero su impacto final dependerá de cómo se regule, cómo se implemente y, fundamentalmente, de si se utiliza para construir un sistema financiero más justo, más inclusivo y verdaderamente al servicio del bienestar de todos los colombianos.

## Bibliografía

- Credicorp Ipsos. (s.f.). Información sobre el marco regulatorio fintech en Colombia. Colombia Fintech. <https://colombiafintech.co/2025/11/06/indice-de-inclusion-financiera-de-credicorp-2025/>
- Banco Mundial. (2021). Global Findex sobre la bancarización mundial. <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2022/07/21/covid-19-boosted-the-adoption-of-digital-financial-services>
- BBVA. (2024). Informe sobre brechas de género en inclusión financiera.
- CAF. (2024). Declaraciones de Oscar Vargas Acosta sobre inclusión financiera. <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/2425/Informe%20Anual%20CAF%202024.pdf?sequence=6&isAllowed=y>
- CEPAL. (2024). Estudio sobre exclusión financiera voluntaria e involuntaria. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/68896-la-inclusion-financiera-como-politica-insercion-productiva-implicaciones>
- Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera (ENEEF) de Colombia. <https://www.banrep.gov.co/es/publicaciones-investigaciones/estrategia-nacional-educacion-economica-financiera>
- Fundación Microfinanzas BBVA. (2024). Declaraciones de Javier M. Flores sobre inclusión financiera. [https://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/wp-content/uploads/2023/05/INFORME\\_Inclusion-financiera-a-traves-del-emprendimiento.pdf](https://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/wp-content/uploads/2023/05/INFORME_Inclusion-financiera-a-traves-del-emprendimiento.pdf)
- Infobae. (2025, 24 de noviembre). *¿Puede la regulación incentivar la innovación?* Infobae. <https://www.infobae.com/opinion/2025/11/24/puede-la-regulacion-incentivar-la-innovacion/>
- Pérez Caldentey, E. (2024). Análisis sobre la situación financiera de las MyPyMEs. Universidad Tecnológica Intercontinental.

### Citación sugerida:

- Pérez, E. (2025). Regulación e Innovación Fintech en Colombia: El Desafío de Equilibrar Inclusión Financiera y Estabilidad Sistémica. Revista Visión Contable, 32, pp. <https://doi.org/10.24142/rvc.n32a1>

### Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n32a1>

## Liquidez y contabilidad de inventarios: evaluación de la NIC 2 en una distribuidora ferretera de Arequipa

Agusver Deybi Consamollo Mamani<sup>1</sup>  
Lucia Carolina Velazquez Cuela<sup>2</sup>

### Información del artículo

Recibido: 30/06/2024  
Aceptado: 01/06/2025

### Clasificación JEL:

M40, M41

### Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n32a2>

### Sugerencia de citación

Consamollo, A. & Velazquez, L. (2025). Liquidez y contabilidad de inventarios: evaluación de la NIC 2 en una distribuidora ferretera de Arequipa. Revista Visión Contable, 32, pp. 11-29 <https://doi.org/10.24142/rvc.n32a2>

### Liquidity and Inventory Accounting: Evaluation of IAS 2 Compliance in a Hardware Distributor in Arequipa, 2024

#### Resumen

En el presente artículo se desarrolló la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2), relacionada con la liquidez en una distribuidora ferretera, con el objetivo de exponer los inventarios y el correcto manejo de dicha norma. La metodología empleada incluyó un método básico con enfoque cuantitativo, diseño no experimental y de tipo transversal. La población fue una empresa de ferretería, y se utilizó el análisis documental como instrumento y técnica. Los resultados mostraron que la empresa tuvo una rotación promedio de 26,89 veces para el año 2023, y los resultados de liquidez corriente indicaron que era solvente en el año 2023, con 1,23 soles disponibles por cada sol de deuda. Sin embargo, el análisis documental reveló que no se incluía el flete de las cargas como parte del costo de las mercaderías ni se registraban contablemente las mermas y desmedros, tal como lo exige la NIC 2.

#### Palabras clave

Mermas, desmedro, ratios, inventarios, corriente.

#### Abstract

This article develops International Accounting Standard 2 (IAS 2) related to liquidity in a hardware distributor to present inventories and correct implementation of the standard. The methodology includes a basic method with a quantitative approach, non-experimental and cross-sectional design. The population is made up of hardware companies, documentary analysis was used as instrument and technique. Results show that the company has an average turnover of 26.89 times for the year 2023. The current liquidity results indicate that the company is solvent in the year 2023, with \$1.23 Peruvian sol available for each sol of debt. However, the documentary analysis revealed that the company did not include the freight of the loads as part of the cost of the goods and did not record losses and deterioration, as required by IAS 2.

#### Keywords

Loss, Ratios, Inventories, Current.

1. Universidad Tecnológica del Perú. Correo electrónico: U18310882@utp.edu.pe. ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-3735-9044>
2. Universidad Tecnológica del Perú. Correo electrónico: U19215062@utp.edu.pe. ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-8359-6017>

## Introducción

El estudio se llevó a cabo en una distribuidora ferretera, la cual se dedicaba a la venta mayorista y minorista de artículos de ferretería, materiales de fontanería y calefacción. Debido al crecimiento del sector ferretero en los últimos años, se han originado escenarios que afectan el control de sus inventarios en relación con la liquidez.

Según Romero *et al.* (2024), la gestión y compra de activos son pilares esenciales para mejorar el rendimiento y la eficiencia operativa de una empresa con el propósito de optimizar la utilidad de estos recursos y garantizar su alineación con los objetivos corporativos. Esta investigación abordó la gestión de inventarios y su relación con la liquidez de una distribuidora ferretera para demostrar la efectividad de la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIC 2) en este ámbito. Por ende, se analizó la relación de dicha norma en la liquidez corriente, la rotación y medición de inventarios y el reconocimiento de gastos.

Estudios previos, como el de Benavides Rodríguez *et al.* (2016), identificaron que la falta de supervisión y conocimiento en la rotación de inventarios causa excesos y faltantes de mercaderías en diferentes periodos. Por su parte, los autores Jesús Muchaypiña y Rufasto Castillo (2018) afirmaron que la incorrecta aplicación de la NIC 2 conduce a la valorización inadecuada de productos, y que los altos niveles de inventario mal almacenado y deteriorado afectan negativamente la liquidez y ventas de la empresa.

Sumado a lo anterior, la falta de planificación y de estrategias de contingencia ante eventos desfavorables, agravan estos problemas (Espinoza Landa, 2021). También se destaca la necesidad de diversificar productos y servicios para mejorar la conversión de activos circulantes en efectivo (Gutiérrez y Tapia, 2016).

Como contexto nacional del estudio de investigación, contamos con Acuña *et al.* (2017), quienes propusieron implementar un proceso logístico crucial para mejorar inventarios y aumentar la rentabilidad empresarial en H y M Almacenes Generales SRL, así que se buscó optimizar el proceso logístico enfocado en los productos y materias primas que la empresa tenía y que podían venderse en el futuro, generando beneficios para la organización.

En la misma línea, investigaciones como la de Espinoza Landa (2021) subrayaron la importancia de contar con planes de contingencia y una gestión adecuada de inventarios para mantener la salud financiera y aprovechar nuevas oportunidades de negocio. En este sentido, la revisión sistemática y el análisis de ratios financieros son herramientas esenciales para evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Así pues, la eficacia de la NIC 2 es fundamental para la correcta valoración de los inventarios, lo que, a su vez, asegura la liquidez necesaria para realizar pagos y mantener las operaciones de la empresa, entonces implementar adecuadamente esta norma evita problemas de gestión de inventarios y mejora la eficiencia financiera, contribuyendo a la estabilidad y al crecimiento de la organización.

Con relación a esto, Maza *et al.* (2020) analizaron cómo al aplicar la NIC 2 se podía diseñar un sistema de control y valoración que garantizaba una presentación justa de los estados financieros. Los resultados revelaron que el 67,65 % de los encuestados aplicaron la NIC 2 para la elaboración sus estados financieros, mientras que el 32,35 % no utilizaban dicha norma. Los autores concluyeron que, aunque muchas empresas habían implementado las NIC 2, en algunos casos no habían abordado adecuadamente el tratamiento contable de áreas específicas como los inventarios, la rotación, la medición y las revelaciones necesarias. Esto es crucial, ya que las inconsistencias en los resultados financieros pueden generar problemas significativos.

De la misma forma, Risco y Rivera (2023) analizaron la NIC 2 con el objetivo de evaluar su impacto en el control interno de los inventarios; descubrieron que no se empleaba un método sistemático para gestionarlos, y realizaron un comparativo del total valorizado de estos entre el 2021 y el 2022 en el que encontraron una variación del 341 %. Incluso, la investigación recalcó que el uso de un cuaderno para registrar los inventarios resultó ser ineficaz para su control. Los autores concluyeron que la implementación de la NIC 2 mejoró significativamente el cumplimiento del control interno de los inventarios en la importadora. En un sentido similar, Aquima Vilca *et al.* (2022) propusieron mejoras en los procedimientos de inventarios con una metodología descriptiva y transversal. En su caso, el 87 % de los encuestados apoyó la necesidad de optimizar los inventarios y el 75 % destacó la importancia de la automatización contable para una gestión más eficaz.

En el caso de Soto *et al.* (2013), los autores se centraron en realizar un análisis comparativo de la tratativa contable y financiera de los inventarios, dando a conocer los costos de inventarios comparados con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para pequeñas y medianas empresas (pymes) enfatizando en que tanto en la NIC 2 como en la NIIF para pyme se contemplaban los métodos del costo estándar y de los minoristas como técnicas de medición de costos.

Por su parte, Abanto (2015) analizó la NIC 2 mediante casos prácticos para facilitar su comprensión. Algunos de estos fueron la regularización de costos de adquisición no registrados a tiempo, la correcta contabilización de gastos de importación y el reconocimiento de descuentos comerciales. A su vez, destacaron los métodos de medición PEPS (primeras en entrar,

primeras en salir) y promedio ponderado y la valoración de inventarios dañados al menor valor entre costo y valor neto realizable.

Escandón *et al.* (2021) señalaron que la falta de control adecuado de inventarios afectaba la contabilidad y liquidez de Macoser SA. Enfocados en la liquidez, Gutiérrez y Tapia (2016) la definieron como la capacidad de convertir activos circulantes en efectivo, aspecto crucial para la toma de decisiones de inversión y financiamiento. Los autores evaluaron dos indicadores: la razón corriente, que mide la capacidad de cumplir obligaciones a corto plazo, y la prueba ácida que excluye los inventarios. Por último, Vazquez *et al.* (2017) relacionaron la liquidez con la rentabilidad y la continuidad organizacional, destacando diferencias en el sector agropecuario.

Ahora bien, como bases teóricas del estudio de investigación, presentamos el estudio de Arias Copitan (2015), que se refirió a las pérdidas o disminuciones en el valor de las existencias conocidas como mermas y desmedros. Las mermas pueden ser normales, es decir, que difieren su costo hasta la venta de los bienes, y anormales que se reconocen como gasto inmediato. En el caso de los desmedros, estos representan una disminución en la calidad del bien causada por obsolescencia, daños, pérdida de precio o aumento de costos de venta. El estudio se centró en la diferencia del tratamiento tributario de impuesto general a las ventas.

En la misma línea, la NIC 2 define inventarios como activos disponibles, por ejemplo, materias primas, suministros, mercancías, terrenos y propiedades de inversión, destinados a la fabricación o venta futura, y establece que el valor neto realizable es la diferencia entre el precio de venta proyectado y el costo del activo, mientras que el valor razonable es el precio real de venta (Abanto, 2015). Para Calderón Medina *et al.* (2022), la inadecuada distribución de los productos en almacén y la ausencia de un manual de organización y funciones causan deficiencias en el control riguroso de la recepción, almacenamiento y despacho de mercancías. Por ello, se establecen métodos de control y procesos para el tratamiento contable y tributario de las existencias y se emplean procesos para la devolución de mercaderías de los proveedores, almacenamiento, recepción y salida de estas. Dichos procesos ayudarán a la empresa a controlar sus inventarios.

Al mismo tiempo, la NIC 2 aborda los inventarios como activos y establece normas para su contabilidad con el objetivo de prevenir problemas de obsolescencia o insuficiencia de existencias, los cuales pueden afectar negativamente la eficiencia y la liquidez de la empresa (Pozo *et al.*, 2020). Así que la aplicación incorrecta de estas normas tiene repercusiones directas en la liquidez debido a deficiencias en los costos, el control de rotación y los ajustes por desvalorización de inventarios.

Por otro lado, la liquidez es crucial para la toma de decisiones de inversión y financiamiento. Gutiérrez y Tapia (2016), la definieron con base en criterios de conversión y como una propiedad de medición de los activos circulantes que facilita la toma de decisiones de inversión y financiamiento empresarial. Además, mide la velocidad con la que el activo se realiza y se convierte en efectivo. Para llegar a estas conclusiones, analizaron los activos en función de diversas dimensiones de liquidez: en primer lugar, la razón corriente, considerada un indicador que mide la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones corrientes de inmediato, mostrando la proporción de deudas a corto plazo que pueden ser cubiertas por activos circulantes, así que es esencial para evaluar la viabilidad y continuidad de la empresa. En segundo lugar, la prueba ácida, indicador que hace uso de los activos más líquidos para hacer frente a obligaciones de corto plazo y que define indicadores de liquidez como los activos corrientes, inventarios, pasivo corriente y efectivo. Por último, sostuvieron que un activo corriente facilita el pago de un pasivo corriente.

El investigador Wong (2016) también se enfocó en el estudio de la liquidez y en que esta es crucial para las empresas, superando a la rentabilidad y al riesgo. Afirmó que, en las finanzas, la capacidad de pago no debe evaluarse de forma rígida, ya que la liquidez varía por grados y depende de factores internos y externos y no de términos absolutos como “líquido” o “ilíquido”. A su vez, estudió el término desde el punto de vista financiero, clasificando un activo en tres factores: líquido, rentable y riesgo razonable.

Teniendo presente todo lo anterior, esta investigación buscó determinar la relación de la NIC 2 y la liquidez. En función de esto, se propuso la siguiente pregunta: ¿Cómo se relacionan la NIC 2 y la liquidez en una distribuidora ferretera? Con su respuesta se pretende mejorar el llevado de los inventarios para presentar datos y resultados reales, con ayuda de las dimensiones costo de adquisición, desvalorización de existencias y ratio de razón corriente. Estos indicadores permitirán un análisis detallado del periodo en el que las existencias se convierten nuevamente en liquidez, proporcionando una comprensión profunda de la gestión de inventarios y su efecto en la liquidez empresarial.

## Metodología

La investigación se desarrolló con una metodología de tipo básica. Nico-medes Teodoro (2018) expresó que la denominación básica establece el fundamento teórico y conceptual necesario para investigaciones aplicadas o tecnológicas posteriores.

Así mismo, se utilizó el método cuantitativo con un diseño no experimental de alcance transversal y el instrumento empleado para la recolección de datos fue el análisis documental.

El campo de estudio se enfocó al área de contabilidad y negocios, delimitada por las dos variables: NIC 2 y liquidez. En cuanto a la delimitación espacial, esta se efectuó a la distribuidora ferretera.

Respecto al universo, población y muestra, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2022), había 153 436 empresas y 67 877 empresas comerciales. En lo relativo a la muestra, se realizó en una distribuidora ferretera donde se estudiaron los registros de los inventarios y se aplicaron las ratios de liquidez.

## Resultados

En el desarrollo de este artículo, se presentan los resultados obtenidos en el análisis de la relación entre la NIC 2 y la liquidez de una distribuidora ferretera. Para ello, se emplearon herramientas de recolección de datos y se examinaron las operaciones de los inventarios conforme a la norma en mención; se identificaron las causas y consecuencias pertinentes, y se llevó a cabo un análisis de los índices de liquidez. Por último, se exploró la relación entre la implementación de la NIC 2 y los índices de liquidez para determinar su posible incidencia mutua.

Para demostrar la relación entre la NIC 2 y la liquidez, en primera instancia, se analizará si existe un vínculo entre la medición de inventarios y la liquidez. Según el párrafo 9 de la NIC 2, los inventarios deben valuarse al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor. El párrafo 10 indica que el costo de los inventarios incluye todos los gastos relacionados con su adquisición, transformación y otros costos necesarios para llevarlos a su estado y ubicación actual. Además, el párrafo 11 especifica que el costo de adquisición de los inventarios comprende el precio de compra, transporte, aranceles de importación, otros impuestos, manejo y otros gastos directamente atribuibles a la obtención de mercancías, materiales y servicios. Los descuentos comerciales, rebajas y partidas similares deben deducirse para calcular el costo de adquisición (Abanto, 2015).

Considerando la naturaleza principal del negocio, es importante reconocer que el costo del flete asumido por la empresa para trasladar la mercadería debía añadirse al costo del material, conforme a la NIC 2. Sin embargo, al analizar la cuenta 63 (gastos de servicios prestados por terceros), se encontró que este se había registrado como gasto cuando debía registrarse como costo. Por lo tanto, en dicha cuenta constaba un monto de

S/1 895 777 que englobaba los gastos de servicios que adquiriría la empresa, y en la cual estaba incluido el de transporte.

Al respecto, se determinó que este debía desglosarse registrando en la cuenta 63111 (de carga por transporte) un monto de S/858 533,46, ya que, según la NIC 2, hacía parte del costo de la mercancía. Por consiguiente, se realizaron los ajustes para revertir el gasto y obtener el costo correcto de la mercancía (ver Tabla 1).

**Tabla 1.** Ajustes realizados a los saldos del mayor, extornando el gasto por carga de la cuenta 63111

Cta.	Descrip.	Saldos del mayor		Ajustes		Saldos del mayor C/Ajuste			
		Deudor S/	Acreedor S/	Debe S/	Haber S/	Deudor S/	Var %	Acreedor S/	Var %
60	Compras	103 487 222	0	858 533	0	104 345 756	1 %	0	0 %
63	Gasto de venta	1 895 777	0	0	858 533	1 037 243	-45 %	0	0 %
79	CICC y G	0	7 473 467	858 533	0	0	0 %	6 614 934	-11 %
95	Gastos ventas	2 653 951	0	0	858 533	1 795 418	-32 %	0	0 %
20	Merca-dería	4 108 006	0	858 533	815 607	4 150 932	1 %	0	0 %
61	Variación inventario	0	103 487 222	0	858 533	0	0 %	104 345 756	1 %
69	Costo de venta	109 223 314	0	815 607		110 038 920	1 %	0	0 %

Fuente: datos tomados de la investigación.

En esta tabla se ofrece un resumen de los movimientos y se detallan el desglose y los ajustes necesarios para el registro correcto del costo de la mercancía conforme a la NIC 2. Al realizarlos y revertir el gasto de transporte de la cuenta 63111 (carga por transporte), se obtuvo el costo correcto de la mercancía. Así pues, se revirtió el gasto contabilizado detallado en la Tabla 1, cargando a la cuenta 60 (compras) el importe de S/858 533 y

abonando a la cuenta 63 (gasto de venta) el mismo valor. Por esta razón, la cuenta 60 aumentó su valor a S/104 345 756, lo que representó un 1 %, mientras que la cuenta 63 disminuyó a S/1 037 243, una reducción del 45 %.

Asimismo, se revirtió el destino del gasto registrado inicialmente, cargando a la cuenta 79 (cargas imputables a cuentas de costos y gastos) el importe de S/858 533 y abonando a la cuenta 95 (gastos de ventas) el mismo monto. Por esta razón, la cuenta 79 disminuyó un 11 % y la 95 un 35 %.

A su vez, se registró el destino de las compras cargando a la cuenta 20 (compras) el importe de S/858 533 y abonando a la cuenta 61 (variación de inventarios) el mismo importe. Mientras que la cuenta 61 aumentó un 1 %, la 20 incrementó su valor a S/4 966 539, lo que corresponde a un 20 %. Sin embargo, se debía descontar el valor del costo de ventas, que correspondía a un importe de S/815 607, reduciendo su valor de S/4 966 539 a S/4 150 932, con una variación final del 1 %.

Igualmente, se ajustó el costo de ventas, el cual es de mucha importancia al agregar un valor global al costo de la mercancía, considerando que esta se había vendido durante el periodo 2023. Para eso, se calculó un porcentaje basado en el inventario inicial del 2023 (mercaderías más existencias por recibir del año 2022), que ascendió a S/11 529 545. A esta cifra se sumaron las compras de mercadería del año 2023, que fueron de S/103 487 222, obteniendo un total de S/115 016 768. Este total se dividió entre el costo de ventas del 2023 (S/109 223 314). Como resultado se obtuvo 0,95 equivalente al 95 %.

Teniendo presente el cálculo anterior, el valor que correspondió agregar al costo de ventas fue el 95 % del flete (S/858 533): S/815 607. Con esta información, se cargaron a la cuenta 69 (costo de ventas) S/815 607 y se abonó el mismo importe a la cuenta 20 (mercaderías). Al contabilizar el flete como gasto y no como parte del costo de la mercadería se identificó una divergencia en el estado de situación financiera que podía tener implicaciones para las decisiones de gestión.

Por otro lado, era necesario demostrar si existía una relación entre la liquidez y el reconocimiento como gasto de ciertos elementos. Según el párrafo 9 de la NIC 2, los inventarios deben medirse al costo o al valor neto realizable, el que sea menor, y el párrafo 28 establece que esta regla se aplica cuando se estime que no se puede recuperar el costo de los inventarios en situaciones como la obsolescencia parcial o total, que se refiere a las mermas y desmedros (Abanto, 2015).

En el caso de la empresa estudiada, se presentaron más desmedros que mermas por el tiempo y debido a varios factores como fallas en la infraestructura, falta de recursos para un almacenamiento adecuado, manejo inadecuado por parte de los transportistas, devoluciones, mala manipulación

del personal a cargo o defectos de fábrica, así que el material ya no se encontraba en condiciones óptimas para la venta. La contabilización correcta, según la NIC 2, permite reflejar de manera más precisa el valor neto realizable de los inventarios. Esto no solo asegura que se presente una imagen fiel de la situación financiera de la empresa, sino que ayuda a los empresarios a tomar decisiones informadas sobre la gestión de inventarios, la optimización de recursos y la planificación financiera a largo plazo.

Considerando lo mencionado anteriormente, la empresa registró sus inventarios en un almacén virtual denominado *Almacén Construcción* donde se enviaban todas las mermas y desmedros. Estos productos se destinaban para la venta a un costo menor, se devolvían al proveedor o se utilizaban para obras internas de la empresa. Sin embargo, no se aplicó correctamente la NIC 2, párrafo 9, ya que en los registros contables no se redujo el valor de estos productos, ni se trasladaron a la cuenta adecuada de desvalorización de existencias, sino que siguieron formando parte de las mercaderías (ver Tabla 2).

**Tabla 2.** Productos en desvalorización según el Almacén Construcción a diciembre 2023

Marca	Und. medida	Cantidad saldo	Importe
ACEROS	PZA	704	S/10 740,63
OERLIKON	KLS	12	S/130,78
PRODAC	PQTE	3	S/39 366,13
PRODAC	RLLS	19	S/5 503,65
SIDER	MTS	48,06	S/1 201,17
Total general		786,06	56 942,36

Fuente: análisis realizado según información del almacén a 2023.

En la tabla anterior se puede ver que el valor de las mercaderías en mal estado era de S/56 942,36. Según el párrafo 9 de la NIC 2, dichas mercaderías debían valorarse al valor neto realizable. Para la empresa, debido al desgaste, su valor era de 0 soles. Por lo tanto, se debía disminuir el importe total de S/56 942,36 de las existencias, descontarse de las mercaderías y añadirse al costo de ventas. Es importante destacar que estos productos no

se habían vendido, por lo que solo se debía realizar el ajuste contable por el reconocimiento de su desvalorización, como se ve en la Tabla 3.

**Tabla 3.** Ajustes realizados a los saldos del mayor por la desvalorización de existencias

Cta.	Descrip.	Sumas del mayor		Ajustes		Saldos del mayor C/Ajuste			
		Deudor S/	Acr S/	Debe S/	Haber S/	Deudor S/	Var %	Acree-dor S/	Var %
69	Costo de venta	110 038 920	0	56 942		110 095 863	0,05 %	0	0 %
29	Desvalorización de inventarios	0	0		56 942	0		56 942	100 %

Fuente: datos tomados de la investigación.

En la Tabla 3 se encuentra el ajuste hecho por la desvalorización de la mercadería. Para llegar allí, primero, se analizó la Tabla 1, en la cual, después de los ajustes, el nuevo valor de la cuenta 69 (costo de ventas) se redujo a S/110 039 920. A partir de ahí, se realizó un ajuste adicional, cargando a la cuenta 69 el importe de S/56 942 (extraído de la Tabla 2) y abonando la misma cantidad a la cuenta 29 (desvalorización de inventarios). Como resultado, la cuenta 69 disminuyó un 0,05 % adicional al porcentaje que apareció en la Tabla 1.

Con esta información, se realizaron ajustes al estado de situación financiera y al estado de resultados con la finalidad de encontrar la relación entre las variables (ver Tabla 4).

**Tabla 4.** Estado de resultados del año 2022 y 2023 sin ajustes y con ajustes, expresado en soles

<u>Activo corriente</u>	2022	2023 S/Ajustes	2023 C/Ajustes	<u>Pasivo corriente</u>	2022	2023 S/Ajustes	2023 C/Ajustes
Efectivo y equivalentes de efectivo	5 148 733	1 495 563	1 495 563	Tributos y aportes al sist.de pens. y salud x pagar	99 359	0	0
Cuentas por cobrar comerciales – terceros	8 956 836	6 180 909	6 180 909	Remuneraciones y particip. por pagar	177 790	15 984	15 984
Cuentas por cobrar comerciales – relacionadas	4250	98 857	98 857	Cuentas por pagar comerc. – terceros	17 112 037	15 259 329	15 259 329
Cuentas por cobrar pers. acc. (soc.) direc. Ger.	200	200	200	Cuentas por pagar comerc. – relacionadas	1 846 149	6545	6545
Cuentas por cobrar diversas – terceros	3 075 863	7 529 915	7 529 915	Cuentas por pagar a los acción. direc. y geren.		185 650	185 650
Cuentas por cobrar diversas –relacionadas	1 321 376			Obligaciones financieras	2 118 969	675 938	675 938
Servicios y otros contratos por anticipado	30 669	377 660	377 660	Total pasivo corriente	21 354 304	16 143 446	16 143 446
Mercaderías	6 866 754	4 108 006	4 093 990	<u>Pasivo no corriente</u>			
Existencias por recibir	4 662 791	1 671 524	1 671 524	Obligaciones financieras	279 932	0	0
Otras cuentas del activo	1 644 108			Cuentas por pagar diversas – relacionadas	0	24 545	24 545
Total activo corriente	31 711 580	21 462 634	21 448 618	Pasivo diferido	4 292 708	1 285 951	1 285 951
<u>Activo no corriente</u>				Total pasivo no corriente	4 572 639	1 310 496	1 310 496
Propiedad, planta y equipo	2 375 107	3 987 087	3 987 087	Total pasivo	25 926 943	17 453 943	17 453 943
Activos intangibles	3984	6546	6546	<u>Patrimonio neto</u>			
Total activo no corriente	2 379 091	3 993 633	3 993 633	Capital	3 081 706	3 081 706	3 081 706
				Resultados acumulados	3 375 687	4 567 177	4 567 177
				Resultados del ejercicio	1 706 335	353 441	339 425
				Total patrimonio	8 163 728	8 002 324	7 988 309
Total activo	34 090 671	25 456 267	25 442 251	Total pasivo y patrimonio neto	34 090 671	25 456 267	25 442 251

Fuente: datos tomados de los documentos de investigación.

En la Tabla 4 se muestra el estado de situación financiera en el que los inventarios representaban el valor de las mercaderías que la empresa tenía para las ventas del próximo año. En 2023, el valor de los inventarios fue de S/4 108 006, y tras los ajustes se redujo a S/4 093 990. En 2022, este valor era de S/6 866 754. Al analizar los inventarios al cierre del ejercicio, se observó que en 2023 se terminó con menos material disponible para la venta que en 2022.

Estos montos de los inventarios en almacenes, fueron utilizados para la comparación de importes de 2022 y 2023 (con ajustes). Este análisis muestra que el material adquirido para la venta constituye parte importante de lo estimado para obtener liquidez. Dado que la venta de materiales de construcción era el negocio principal de la empresa, la rotación de inventarios permitía evaluar su eficacia en la liquidez de la entidad, para lo que fue necesario realizar el estado de resultados comparativo (ver Tabla 5).

**Tabla 5.** Estado de resultados del año 2022 y 2023, expresado en soles

Ingresos por:	2022	2023	
		S/Ajuste	C/Ajuste
Venta de mercadería	115 572 036	112 804 970	112 804 970
Prestación de servicio	161 241		
Descuentos, rebajas y bonificaciones	656 335	749 448	749 448
Total de ingresos brutos	116 389 612	113 554 418	113 554 418
Costos por:			
Costo de ventas	-110 486 596	-109 223 314	-110 095 863
Otros costos	-	0	0
Utilidad bruta	5 903 016	4 331 104	3 458 555
Gastos de administración	-1 324 857	-1 649 691	-1 649 691
Gastos de ventas	-3 118 836	-2 653 951	-1 795 418
Resultado de operación	1 459 323	27 462	13 447
Otros ingresos (gastos)			
Otros ingresos	40 887	526 149	526 149
Ingresos financieros – diferen. cambio	3 636 809	2 970 309	2 970 309
Otros ingresos de gestión	259 741		
Gastos financieros	-444 764	-3 170 479	-3 170 479
Gastos financieros – diferen. cambio	-3 245 215		
Otros gastos	-448		
Superávit/déficit del periodo	1 706 335	353 441	339 425

Fuente: datos tomados de los documentos de investigación.

La Tabla 5 muestra el estado de resultados donde se encuentran los importes del costo de ventas que ascendieron a S/110 486 596 para el año 2022 y S/110 095 863 para el 2023 (con ajuste). Además, se utilizaron los datos de la Tabla 4 (estado de situación financiera), específicamente el total de inventarios, que correspondía a las mercaderías. Para el año 2022, este importe fue de S/6 866 754,22 y para el 2023 (con ajuste), de S/4 093 990. Con esta información, se trasladaron los datos a la Tabla 6 para analizar la rotación de inventarios.

Para demostrar dicha rotación, se usaron dos cálculos: primero, Rotación de inventarios: costo de venta / inventario promedio = número de veces. Segundo, Días de rotación de inventarios: 360 días del año /rotación de inventario = número de días. Estos permitieron evaluar la frecuencia con la que los inventarios se renovaban en un año y el promedio de días que permanecieron en la empresa (ver Tabla 6).

**Tabla 6. Cálculo de rotación de inventarios y periodo promedio**

Año	Costo de venta (soles)	Var. %	Inventario promedio (soles)	Var. %	Rotación inventario (veces)	Días al año	Periodo prom. realizad (días)
2022	110 486 596		6 866 754		16,09	360	22,37
2023 (S/ Ajustes)	109 223 314		4 108 006		26,59	360	13,54
2023 (C/ ajustes)	110 095 863	0,80 %	4 093 990	-0,34 %	26,89	360	13,39
Comparación	872 549		-14 016		0,30		-0,15

Fuente: datos tomados de la investigación.

Como se puede apreciar en la Tabla 6, al analizar la rotación de inventarios con y sin ajustes, se revela que el costo de venta con ajustes en 2023 aumentó en S/872 549 en comparación con el resultado del mismo año sin ajustes, teniendo una variación de 0,8 %, y en inventario promedio disminuyó en S/-14 016, teniendo una variación de -0,34 %. La variación muestra resultados mínimos, pero visibilizó que existió un cambio al no utilizar correctamente la NIC 2, lo que, en consecuencia, afectó los indicadores de liquidez.

Sumado a esto, los resultados indicaron que en el 2023 (con ajustes) la empresa tuvo una rotación de mercadería de 26,89 veces, 0,30 veces más que en el 2023 (sin ajustes), y que en mismo año (sin ajustes) la mercadería

rotó en 13,54 días y con las modificaciones realizadas rotó cada 13,39 días. De esta manera, se demuestra que en el año 2023 hubo una mayor eficiencia en comparación con 2022, cuando la empresa giró sus inventarios 16 veces en todo el año, requiriendo 22 días para hacerlo, lo que significa que en 2022 la empresa necesitó nueve días más para rotar su inventario en comparación con 2023. Aunque en 2023 se rotó la mercadería en menos tiempo que en 2022, aún queda margen de mejora, ya que aparentemente se vendió la misma cantidad en ambos años.

Por otro lado, la reducción de las existencias al cierre del periodo 2023 puede atribuirse al hecho de tener una gran cantidad de mercadería almacenada, lo que desfavorece a la empresa en términos de liquidez.

En suma, la gestión eficiente de la mercadería contribuyó a la liquidez de la empresa al reducir los gastos de almacenamiento y recuperar con mayor velocidad su inversión para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, considerando que los precios de compra en una ferretería varían constantemente. Además, tener productos con un costo elevado podría afectar la competitividad, así que, cuanto más se roten los inventarios, la liquidez aumenta.

Siguiendo con los indicadores de liquidez, los resultados derivados tras el análisis y aplicación de la ratio de liquidez corriente implicaron calcular el total del activo corriente dividido por el total del pasivo corriente, lo que proporcionó el nivel de liquidez de la empresa. De la misma forma, los indicadores de liquidez evalúan la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. En particular, la liquidez corriente refleja qué proporción de estas deudas puede ser cubierta por los activos corrientes de la empresa, tal como se detalla en la Tabla 7.

**Tabla 7.** Liquidez corriente de los años 2022-2023

Año	Activo Corriente (soles)	Var. %	Pasivo corriente (soles)	Var. %	Liquidez corriente (soles)
2022	31 711 580		21 354 304		1,49
2023 (S/Ajustes)	21 462 634	-32,32 %	17 453 943	-18,26 %	1,23
2023 (C/ajustes)	21 448 618	-0,07 %	17 453 943	0,00 %	1,23

Fuente: datos tomados de la investigación.

En la tabla anterior se observa que la empresa tenía la capacidad de pagar sus deudas de corto plazo, ya que sus activos corrientes respaldaban las

obligaciones con terceros en más del 100 %. En ese sentido, en el 2022 por cada sol de deuda se contaba con S/1,49 para afrontarla, y en el año 2023 por cada sol de deuda con S/1,23. Sin embargo, existió una disminución en la liquidez corriente del año 2022 al año 2023 por S/0,26, soles, lo que indica una menor liquidez para la empresa durante dicho periodo. Esta reducción se atribuyó a una disminución del 32 % en el total del activo corriente. Pese a esto, al examinar específicamente el rubro de mercaderías, según lo registrado en la Tabla 4, se observa que el valor para el año 2022 fue de S/6 866 754 y para el 2023 (con ajustes) de S/4 093 990, lo que representa una disminución del 40,38 % únicamente en este rubro.

Tras analizar detenidamente la información proporcionada, se concluye que existe una relación directa entre la liquidez corriente y la NIC 2; esto significa que los inventarios como parte significativa del activo corriente influyen en la liquidez de la empresa, y permite confirmar la hipótesis de que existe una relación entre la liquidez corriente y la NIC 2.

## Discusión

Esta investigación brindó un importante aporte sobre cómo el uso de la NIC 2 se relaciona con la liquidez en la empresa, destacando que la aplicación correcta de la mencionada norma brinda datos reales de los inventarios. Como se vio en los resultados, cuando se empleó adecuadamente, se modificaron los estados financieros y, por lo tanto, las ratios de liquidez cambiaron y ayudaron a la toma de decisiones de manera precisa.

Por esto, se llevó a cabo un análisis del costo de adquisición y como la empresa estudiada no incluía el flete de mercadería dentro del costo registrado, que ascendió a S/858 533,46, dicho importe, como se mostró en los resultados, se añadió al costo de las mercaderías.

Además, se observó que no se desglosaba la desvalorización de existencias, la cual tenía un valor de S/56 942,36. El ajuste resultante, tanto por adición como por sustracción, mostró que las mercaderías deberían haber sido reportadas en el estado de situación financiera por un importe de S/4 093 990, lo cual difirió del valor presentado en mercaderías del año 2023 sin ajustes (ver Tabla 4) que fue de S/4 108 006. Adicional a tener una variación en los indicadores de liquidez, también disminuyó la utilidad en un 4 %.

Siguiendo en esta línea, en su artículo sobre NIC 2 y su efecto razonable en los estados financieros, Escandón *et al.* (2021) utilizaron un enfoque cuantitativo y descriptivo, su población fue la empresa Macoser y en sus resultados encontraron que la empresa no llevaba un control de inventarios

de manera adecuada, por tanto, al realizar un análisis a los estados financieros del año 2017, observaron que la utilidad gravable para dicho año había sido de \$230 212,65. Sin embargo, al aplicar la NIC 2 y realizar los ajustes correspondientes al valor neto realizable y a la mercancía en deterioro, se obtuvo una nueva utilidad gravable de \$135 414,60, lo que representó una disminución aproximada del 58,82 %.

En el mismo sentido, Calderón *et al.* (2022) utilizaron en su estudio de investigación un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental, teniendo como población a la empresa Ferconor, y como resultados del análisis realizado, mostraron que se tenía que realizar un ajuste por desvalorización de existencias cargando a la cuenta 695 (gastos por desvalorización de inventarios al costo) un valor de S/30 000 y abonando a la cuenta 291 (mercaderías) por el mismo importe, concluyendo que los inventarios tenían deficiencias en su conteo físico y no se realizaban ajustes de desvalorización de mermas y desmedros. De igual forma, en el presente estudio se encontró que la empresa tenía mercadería desvalorizada por un valor de S/56 942,36.

Sumado a esto, se analizó la liquidez corriente después de ajustes en los estados financieros y se calculó la ratio de liquidez corriente para los años 2022 y 2023. Los resultados mostraron una ratio de 1,49 para el año 2022 y de 1,23 para el 2023. Estos valores indican que la empresa tenía una buena liquidez, ya que la ratio evidenció que, por cada sol de deuda, la empresa contaba con S/1,23 de liquidez para respaldar sus obligaciones, lo que sugiere que tenía suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes.

Estos resultados están en línea con lo mencionado por Rucoba y Segura (2021), quienes señalaron que, a través de esta ratio, se determina si una empresa puede pagar sus deudas de corto plazo con sus activos corrientes. En su investigación, los autores obtuvieron ratios de liquidez corriente de 12,6 y 3,5 para los años analizados. La diferencia en las ratios podría atribuirse a factores coyunturales como la pandemia y a una posible reducción en la inversión debido a la incertidumbre económica.

En suma, los hallazgos indicaron que la distribuidora ferretera tenía una buena liquidez, aunque hubiera variaciones en las ratios debido a circunstancias económicas específicas, ya que, en el año 2022, mostró una ratio de 1,49 y en el 2023 una de 1,23, lo que significa una variación del -17,19 %. Esto nos muestra que, a pesar de las variaciones, sus activos corrientes sí lograban cubrir sus pasivos corrientes en ambos años.

## Conclusiones

Después del análisis, se concluye que la distribuidora ferretera no aplicaba la NIC 2 en el registro de sus inventarios, lo que afectó sus resultados de liquidez. Por lo tanto, se puede afirmar que existe una conexión entre la liquidez y la implementación de la NIC 2.

Asimismo, se observó que la empresa contabilizaba el flete de carga como un gasto en lugar de incluirlo en el costo de la mercadería, incumpliendo el párrafo 11 de la NIC 2. Esto disminuyó el valor del activo corriente y repercutió en los indicadores de liquidez. De este modo, se estableció una relación entre la liquidez y la correcta medición de inventarios según la NIC 2.

Adicionalmente, la empresa no registraba contablemente la mercadería que no era apta para la venta debido a su mal estado, ignorando lo indicado en el párrafo 9 de la NIC 2. Esto impactaba directamente en el activo corriente del estado de situación financiera y en los indicadores de liquidez, dificultando proporcionar información precisa y confiable sobre el estado actual del negocio. De esta manera, se establece una relación entre la liquidez y la desvalorización de inventarios conforme a la NIC 2.

Finalmente, al aplicar los ratios de liquidez corriente, se concluye que la empresa ferretera presentaba una buena liquidez en 2022 y 2023, con ratios de 1,49 y 1,23, respectivamente. Estos valores, al ser superiores a uno, indicaron que era capaz de cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes, confirmando su capacidad de pago a corto plazo.

## Referencias

- Abanto, M. (2015). Normas Internacionales de Contabilidad NIC, NIIF, SIC, CINIIF aplicadas con casos prácticos. Lima: Gaceta Jurídica S.A.
- Acuña, V., Chicoma, R., Delgado, J., Silva, C. y Mego, O. (2017). El proceso logístico y el nivel de inventarios de la Empresa H Y M Almacenes Generales S.R.L - Cajamarca. *Revista Científica Horizonte Empresarial*, 4(2). <https://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/760>
- Aquima, D., Pari Rivera, I. y Vega, O. P. (2022). Propuesta de control de inventarios en una empresa comercial. *Gestión Joven Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas*, 23, 1-25. [https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UEPU\\_cc9dc-924214556763510b435f2393271](https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UEPU_cc9dc-924214556763510b435f2393271)
- Arias Copitan, P.R. (2015). Desvalorización de existencias: tratamiento tributario y contable. <https://docplayer.es/67417843-Desvalorizacion-de-existencias.html> [Consultado en noviembre de 2024]
- Benavides, A., Balseca, L. y Solórzano, S. (2016). Estudio de caso de almacenamiento y comercialización de la pesca blanca en la bodega de acopio “Ángel del Mar” aplicando derivadas en relación a costos e inventarios, (Aplicación NIC2), en la provincia de Santa Elena, Cantón Salinas, periodo 2014-2015. *Tzhoecoen*, 8(2). [tps://revistas.uss.edu.pe/index.php/tzh/article/view/403/393](https://revistas.uss.edu.pe/index.php/tzh/article/view/403/393)
- Calderón, A., Zúñiga, A., Naval, E. y Vásquez, S. (2022). Propuesta de mejora de control de inventarios para la empresa Ferconor SAC. *Revista Visión Contable*, 25, 65-96. <https://doi.org/10.24142/rvc.n25a4>
- Escandón, R., Guerrero, J., Campos, H. F., Espinoza, R. A. y Espinoza, W. (2021). NIC 2 y su efecto en la presentación razonable de los estados financieros de la empresa Macoser S.A. (Ecuador). *Espacios*, 42(06), 1-13. <https://doi.org/10.48082/espacios-a21v42n06p01>
- Espinoza Landa, R. P. (2021). Influencia de la liquidez en las microempresas de Huancayo en épocas de COVID-19. *Visionarios en Ciencia y Tecnología*, 6(1), 71-81. <https://revistas.uoosevelt.edu.pe/index.php/VISCT/article/download/92/148/286>
- Gutiérrez, J. y Tapia, J. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista de Investigación Valor Contable*, 2. [https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1229](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1229)
- Jesús Muchaypiña, L. D. y Rufasto Castillo, M. A. (2018). *NIC 2 inventarios y su impacto en la rentabilidad del sector de comercialización de hidrocarburos líquidos del distrito de Surco, 2017* [Trabajo de grado de pregrado]. Lima (Perú): Universidad Peruana de Ciencias

- Aplicadas (UPC). [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625847/JESUS\\_M\\_L.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625847/JESUS_M_L.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Maza, M., Cordero, D. y Ormaza, J. (2020). Control y valoración de inventarios con aplicación de NIC 2 en comercializadoras de insumos agrícolas. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(4), 473-502. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7651663>
- Nicomedes Teodoro, E. N. (2018). Tipos de investigación. *Repositorio Institucional USDG*. <https://core.ac.uk/download/pdf/250080756.pdf> [Consultado en noviembre de 2024]
- Pozo, F. M., Rodríguez, A. D. y Benalcázar, M. E. (2020). Análisis de control y medición de inventarios según el Estándar Internacional de Contabilidad 2 en industrias. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 21(1), 1-9. <https://dilemascontemporaneoseducacionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/2151/2206>
- Risco, M. J. y Rivera, C. (2023). Aplicación de la NIC 2 y su incidencia del control interno en la importadora Miguev Sa. Ltda. de la ciudad de Guayaquil, año 2021, 8(8). <https://doi.org/10.23857/pc.v8i8.5843>
- Romero, R., Rodríguez, M., León, S., Alvarez, L. y Gutiérrez, S. (2024). Fundamentos teóricos de Administración Financiera. Puno: IDICAP-Pacífico. <https://doi.org/10.53595/eip.017.2024>
- Rucoba, T. A. y Segura, M. J. (2021). *Gestión de inventarios y la liquidez de la empresa Inversiones y Negocios El Lobito – Morales, año 2020* [Trabajo de grado pregrado]. Tarapoto (Perú): Universidad Cesar Vallejo. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/77865/Rucoba\\_RTA-Segura\\_DMJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/77865/Rucoba_RTA-Segura_DMJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Soto, B. A., Quiros, J. de la C. y Mesa, G. S. (2013). Análisis comparativo del tratamiento contable y financiero de los inventarios entre NIC 2 plena, NIIF pymes sección 13 y Decreto 2706 capítulo 8. *Cuadernos de Contabilidad*, 14(36). Pontificia Universidad Javeriana. <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/article/view/7908>
- Vazquez, X. E., Rech, I. J., Miranda, G. J. y Tavares, M. (2017). Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio. *Cuadernos de Contabilidad*, 18(45). Pontificia universidad Javeriana. [https://revistas.javeriana.edu.co/files-articulos/CC/18-45%20\(2017\)/151555055009/](https://revistas.javeriana.edu.co/files-articulos/CC/18-45%20(2017)/151555055009/)
- Wong, D. (2016). *Finanzas en el Perú. Un enfoque de liquidez, rentabilidad y riesgo*. Lima: Universidad del Pacífico.

# La Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) Como Mecanismo de Planeación Sucesoral a la Luz de la Normatividad en Materia de Elusión Fiscal en Colombia<sup>1</sup>

Andrés Toro Rodríguez<sup>2</sup>  
Carlo Vargas-González<sup>3</sup>

The Simplified Joint-Stock Corporation (S.A.S.) as an Instrument  
for Succession Planning within Colombia's Tax Avoidance  
Regulatory Framework

#### Información del artículo

Recibido:17/06/2024

Aceptado: 30/06/2025

#### Clasificación JEL:

M00

#### Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n32a3>

#### Sugerencia de citación

· Toro, A. & Vargas-González, C. (2025). La Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) Como Mecanismo de Planeación Sucesoral a la Luz de la Normatividad en Materia de Elusión Fiscal en Colombia. Revista Visión Contable, 32, pp. 30-57 <https://doi.org/10.24142/rvc.n32a3>

#### Resumen

Este artículo tiene como objetivo analizar algunos mecanismos de planeación sucesoral que hacen uso de la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) a la luz de las normas de evasión y elusión fiscal vigentes en Colombia, con el fin de determinar si estos constituyen abuso en materia tributaria o si por el contrario se enmarcan dentro de la planeación tributaria lícita. Metodológicamente, la investigación es cualitativa, pues se basa en la norma para establecer unas condiciones que deben cumplir los mecanismos de planeación sucesoral para ser conformes al derecho. Los principales hallazgos sugieren que hay mecanismos que se usan en la práctica profesional del derecho que son legales, mientras que hay otros que son abusos.

#### Palabras clave

Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), Evasión Fiscal, Elusión Fiscal, Abuso del Derecho, Planeación Fiscal, Planeación sucesoral.

#### Abstract

This paper aims to analyze some succession planning mechanisms that make use of the Simplified Share Company (S.A.S.) in accordance with the tax evasion and avoidance regulations in force in Colombia, in order to determine if these constitute abuse in tax matters or if, on the contrary, they are framed within lawful tax planning. Methodologically, the research is qualitative, since it is based on the norm to establish conditions that succession planning mechanisms must meet to be in accordance with the law. The main findings suggest that there are mechanisms used in the professional practice of law that are legal, while there are others that are abuse.

#### Keywords

Simplified Joint Stock Company (S.A.S.), Tax Evasion, Tax Avoidance, Abuse of Law, Tax Planning, Succession Planning.

1. Este artículo es resultado del trabajo realizado en el marco del desarrollo de la tesis de Andrés Toro Rodríguez en la Maestría en Tributación y Política Fiscal de la Universidad de Medellín, cuyo asesor fue Carlos Vargas-González.
2. Magíster en Tributación y Política Fiscal de la UdeMedellín. Abogado de la Universidad EAFIT. ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-0701-0306>
3. PhD en Filosofía, MBA, Contador público y Teólogo. Es profesor del Departamento de Ciencias Contables de la Universidad de Antioquia. Es miembro del Grupo de investigaciones y consultorías contables de la Universidad de Antioquia. Correo electrónico: [c.vargas1@udea.edu.co](mailto:c.vargas1@udea.edu.co). ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9746-6058>

## Introducción

Históricamente en Colombia ha existido un interés por parte de los contribuyentes de encontrar la manera de reducir la carga impositiva que se debe soportar al momento de una sucesión (Arrieta Villegas, 2022). Los contribuyentes, sus asesores tributarios y abogados se han ingeniado diversos mecanismos para que, al momento de un fallecimiento, los bienes del causante sean repartidos a sus herederos de la manera en que él lo hubiera deseado, evitando así los trámites sucesorales, usualmente costosos y engorrosos, y buscando un eventual ahorro tributario para los herederos.

Desde el clásico derecho romano hasta la actualidad, según Fuente-seca y Noriega (2020), los problemas del derecho de sucesiones han sido muchos. Particularmente, en Colombia las sucesiones pueden llegar a ser lentas, engorrosas y sobre todo costosas, especialmente si hay desacuerdo entre los familiares en cuanto a la manera de repartición de la herencia, lo cual puede desencadenar en afectaciones para la familia no solo de tipo emocional sino también económico (Meseguer, 2020).

Por ejemplo, además de asumir gastos notariales, abogados, impuesto de registro en caso de que los bienes relictos sean bienes inmuebles, se encuentra el pago del impuesto de ganancia ocasionales, que para el año 2023 equivale al 15% del costo fiscal de los bienes de la herencia según el artículo 33 de la Ley 2277 del 2022:

Modifíquese el Artículo 314 del Estatuto Tributario, el cual quedará así:  
Artículo 314. Para personas naturales residentes. La tarifa única del impuesto correspondiente a las ganancias ocasionales de las personas naturales residentes en el país, de las sucesiones de causantes personas naturales residentes en el país y de los bienes destinados a fines especiales, en virtud de donaciones o asignaciones modales, es quince por ciento (15%)

Lo anterior resulta más gravoso cuando se tiene en cuenta que muchos fallecimientos suceden de manera intempestiva y la familia puede no estar preparada para arrojarse los costos descritos, lo cual a su vez obliga a la familia a asumir gastos adicionales para solventar estos pasivos.

Adicional al costo monetario, las sucesiones pueden también desencadenar conflictos intrafamiliares a partir de la discusión sobre cómo serán repartidos los bienes de la herencia (Andrade, 2002). Esto puede llevar a que las sucesiones deban ser tramitadas por vía judicial y no notarial, lo cual significa gastos para la familia en abogados y más tiempo en el cual los herederos no podrán disponer de los bienes del causante.

En este sentido, los mecanismos de planeación sucesoral tienen como objetivo principal evitar los problemas descritos (Escobar, 2014), de manera en que la sucesión sea realizada de la manera más pacífica posible, respetándose los deseos del causante sobre la disposición de sus bienes en el momento de su muerte, evitando conflictos intrafamiliares sobre cómo debería ser llevada a cabo la repartición de los bienes y aminorando las cargas económicas o preparando a la familia para poder asumirlas.

Ahora bien, la utilización de mecanismos de planeación sucesoral no viene sin problemas. El hecho de que, a partir del uso de estas estructuras resulte un ahorro importante en cuanto a los impuestos que deberían haber pagado de no haber utilizado este mecanismo de planeación sucesoral, lleva a preguntarse si lo que se está haciendo podría constituir de alguna manera una elusión fiscal o si por el contrario se está actuando dentro del marco de lo que se conoce como la planeación fiscal lícita (Escobar, 2014).

Desafortunadamente, el concepto de elusión fiscal de la manera en cómo se encuentra regulado en Colombia evita que se pueda determinar, con total certeza, si los mecanismos de planeación sucesoral que hacen uso de la S.A.S. constituyen un mecanismo de elusión fiscal, sumado a esto el hecho de que la cláusula general antiabuso consagrada en los artículos 869 y siguientes del Estatuto Tributario (1989) no ha sido ampliamente ejercida por parte de la administración tributaria, lo cual ha limitado el desarrollo de doctrina o jurisprudencia sobre su aplicación en este ámbito.

Por lo tanto, en el momento existe un área gris entre la planeación tributaria lícita y el abuso del derecho que en ocasiones impide determinar con facilidad cuándo termina el primero y empieza el segundo. Es precisamente en esta área gris donde se ubican los mecanismos de planeación sucesoral y en especial aquellos que hacen uso de la Sociedad por Acciones Simplificada.

Sumado a lo anterior, es común que bufetes de abogados les ofrezcan a sus clientes servicios de reestructuración de su patrimonio familiar en el cual se incluyen mecanismos de planeación sucesoral. Estos servicios son ofrecidos sin advertir al cliente y sin haber anteriormente analizado el riesgo de que la administración tributaria considere que estos son mecanismos de elusión fiscal y por lo tanto de que estas operaciones puedan ser recaracterizadas de manera oficiosa para que se generen los efectos tributarios que se pretendían evitar.

Dicho lo anterior, en este artículo se buscará analizar los mecanismos de planeación sucesoral que hacen uso de la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) a la luz de las normas de evasión y elusión fiscal vigentes en Colombia con el fin de determinar si estos constituyen abuso en materia tributaria o si por el contrario se enmarcan dentro de la planeación tribu-

taria lícita. Por tanto, en lo que sigue, el texto tiene esta estructura: unos referentes teóricos, la descripción de la metodología y la aplicación de la metodología a las sociedades por acciones simplificada como mecanismo de planeación sucesoral.

## Referentes teóricos

### Elusión fiscal

El concepto de elusión fiscal a menudo ha sido confundido y usado de manera indistinta con el concepto de evasión fiscal (degl'Innocenti, Levaggi & Menoncin, 2022; Kogler & Kirchler, 2020); sin embargo, se trata de dos términos diferentes. Por su naturaleza, la elusión fiscal es mucho más complicada de identificar, puesto que mientras la evasión se refiere al incumplimiento directo de las obligaciones tributarias de los contribuyentes, la elusión fiscal lo que busca es una defraudar al fisco de una manera indirecta, es decir, se vale de figuras jurídicas artificiosas., simuladas o sin objeto económico aparte del de obtener una reducción o diferimiento del impuesto por pagar.

El concepto de ha sido estudiado desde diferentes jurisdicciones (Tang, 2020), y se le adjudican diferentes razones por las cuales las personas y las organizaciones caen en la elusión fiscal (Kovermann & Velte, 2021; Li, Al-Sulaiti, Dongling, Abbas & Al-Sulaiti, 2022). No obstante, el factor común es que la intención principal de la elusión fiscal es evitar el nacimiento de la obligación fiscal en cabeza del contribuyente o que el impuesto generado sea inferior al que debía ser pagado en condiciones normales o que deba ser pagado en una oportunidad diferente a la señalada en la norma.

En la jurisprudencia colombiana se puede encontrar diferentes definiciones por parte de las altas cortes frente a este concepto. Es así como la Corte Constitucional en la Sentencia C-015 de 1993 sobre el concepto de elusión fiscal menciona que “a ella suelen remitirse las diferentes técnicas y procedimientos de minimización de la carga fiscal, que no suponen evasión en cuanto se dirigen a evitar el nacimiento del hecho que la ley precisa como presupuesto de la obligación tributaria” (Corte Constitucional de Colombia, 1993).

Por otro lado, del análisis de las sentencias del Consejo de Estado se desprende que esta corte no ha definido el concepto de elusión fiscal; sin embargo, esta corte sí identifica que existen operaciones que realizan los contribuyentes cuyo único propósito aparente es defraudar al fisco (Bedoya & Rua, 2016). En este caso, si bien el Consejo de Estado no utiliza la expresión “elusión fiscal” básicamente se está refiriendo a la misma cosa.

Adicionalmente, en la Sentencia 22390 El Consejo de Estado menciona lo que sigue:

La administración tributaria tiene la potestad de calificar los hechos económicos, para efectos estrictamente fiscales, prescindiendo del nomen y forma de los contratos que hayan pactado las partes, para atribuir los efectos tributarios que correspondan a la transacción efectivamente ejecutada, teniendo en cuenta las obligaciones pactadas y las pruebas de su ejecución. (Consejo de Estado, 2020).

Asimismo, en la normatividad colombiana, el artículo 869 del Estatuto Tributario menciona que un acto u operación es abusiva tributariamente cuando involucre el uso o la implementación de uno o varios actos o negocios jurídicos artificiosos, sin razón o propósito económico y/o comercial aparente, con el fin de obtener provecho tributario, independientemente de cualquier intención subjetiva adicional.

Este artículo fue reglamentado mediante la Resolución 000004 del 2020 la cual define la elusión tributaria en los siguientes términos:

La elusión tributaria o fiscal es la conducta por medio de la cual el contribuyente, a través de diferentes técnicas o procedimientos, evita el nacimiento del hecho que la ley precisa como presupuesto de la obligación tributaria. Por lo anterior, se entenderá que una operación o serie de operaciones es elusiva o abusiva, cuando involucre el uso o la implementación de uno o varios actos o negocios jurídicos artificiosos, sin razón o propósito económico y/o comercial aparente, con el fin de obtener provecho tributario, independientemente de cualquier intención subjetiva adicional.

Como se puede identificar, el punto principal que determina si un negocio jurídico enmascara una operación elusiva fiscalmente es que este sea artificioso, sin razón o propósito económico y/o comercial aparente con el fin de obtener provecho tributario. En este sentido, la Resolución 000004 del 2020 señala que un negocio jurídico tener esta calificación debe de cumplir con las siguientes características:

1. El acto o negocio jurídico se ejecute de una manera que, en términos económicos y/o comerciales, no es razonable.
2. El acto o negocio jurídico dé lugar a un elevado beneficio fiscal que no se refleje en los riesgos económicos o empresariales asumidos por el obligado tributario.
3. La celebración de un acto o negocio jurídico estructuralmente correcto sea aparente, ya que su contenido oculta la verdadera voluntad de las partes.

Frente a los requisitos para determinar si un negocio jurídico es artificioso y sin razón o propósito económico y/o comercial aparente, es pertinente señalar que si bien según la redacción de la norma esta no es una lista taxativa, el operador jurídico deberá identificar en el acto jurídico como mínimo las tres características mencionadas, además de cualquier otro indicio de elusión fiscal que pueda haber en el caso particular.

## Planeación Fiscal

En primer lugar, se debe de mencionar que la planeación fiscal si bien no es un concepto que se encuentre definido por la normatividad en Colombia, ha sido un tema ampliamente tratado por varios autores. Es así como Alexander Romero Hernández (2010) en su escrito llamado “La planeación tributaria y financiera en la consecución de un mismo fin ‘maximizar utilidades’” menciona que esta es una actividad que permite optimizar la carga impositiva en Colombia, reduciendo de una manera legal la carga de los impuestos, sin caer en métodos de evasión o elusión fiscal (Romero Hernández, 2010).

Otro autor menciona que esta es el conjunto de estrategias útiles en la gestión fiscal, que las empresas adoptan de manera anticipada, con el fin de llevar a cabo sus actividades económicas buscando el mayor rendimiento de su inversión, al menor costo tributario posible; ya que ésta permite diseñar estrategias de tipo tributario con la finalidad de realizar un pago justo del impuesto, haciendo uso de los beneficios que la legislación fiscal otorga (Parra, 2014 en Garizabal, Barrios, Bernal, & Garizabal, 2020).

Ahora bien, es importante resaltar que realizar planeación fiscal no es un capricho de las empresas o las personas puesto que la ley tanto a los comerciantes y administradores de empresas se les impone patrones de conducta, es decir, el deber de actuar de cierta manera o de lo contrario ser encontrados responsables de perjuicios frente a terceros por su comportamiento no fue acorde con lo que la ley esperaba de ellos (Castro & Sanint, 2021).

En consecuencia, el comerciante y administrador de sociedades debe de actuar como un “buen hombre de negocios” y con base en esto Castro y Sanint (2020) mencionan que la planeación fiscal para los comerciantes y administradores de empresas es un deber, en razón a que, deben tener en consideración el impacto tributario de sus actuaciones y, a la vez, deben propender por su reducción dentro de los límites de la ley.

Sin embargo, existe todavía dudas respecto de la diferenciación entre la elusión fiscal y la planeación fiscal, considerando que la elusión es el uso de figuras y formas jurídicas para obtener un beneficio tributario injustificado y desproporcionado a favor del contribuyente, la planeación fiscal

igualmente se vale de formas y figuras jurídicas para obtener beneficios tributarios a favor del contribuyente, entonces ¿cómo se determina cuando se está frente a la una o la otra? No obstante, se puede asegurar que la principal diferencia entre ambos conceptos es que en la elusión fiscal hay una ausencia de propósito económico y/o comercial aparente.

### **Sociedades de protección patrimonial**

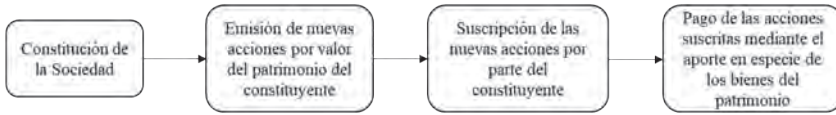
Son aquellas sociedades que se crean con el fin de agrupar el patrimonio de una persona o una familia dentro de una sociedad. Es un mecanismo generalmente utilizado por personas con patrimonios elevados para proteger la integridad del patrimonio familiar o por familias cuyo patrimonio se encuentra disperso entre sus miembros. El objetivo de una sociedad de protección patrimonial en este último caso además de protegerlo sería de centralizar el patrimonio familiar bajo la sombra de una sociedad, de manera en que las decisiones sobre el uso o administración del patrimonio se tomen de manera unificada.

La creación de estas sociedades en principio es relativamente simple, en primer lugar, se constituye una sociedad y, acto seguido, se transfieren todos los bienes del patrimonio de los constituyentes a esta, lo que se busca es que los bienes que normalmente están en cabeza de las personas naturales, tales como propiedades, vehículos e inversiones, sean tenidos directamente por la sociedad y no por la persona natural. Lo anterior con el fin de escudar este patrimonio frente a terceros que puedan tener interés sobre estos bienes, como por ejemplo en el caso de acreedores, delincuentes o incluso la administración. Como un beneficio adicional en estas sociedades es común que se incluyan mecanismos de planeación sucesoral.

La Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) al ser en principio una sociedad anónima, es especialmente útil para la creación de sociedades de protección patrimonial, puesto que no existe un registro público de quiénes son los accionistas de una determinada sociedad, por lo tanto, en un estudio de bienes de una persona natural, no se llegará a conocer si este es accionista de una o varias sociedades tipo S.A.S.. Por lo tanto, una persona puede aparentar tener menos patrimonio del que realmente tiene.

Cuando las sociedades de protección patrimonial van a agrupar bienes de una familia, lo normal es que se incluyan cláusulas estatutarias que limiten la entrada de terceros a la sociedad, de este modo, se garantiza que solo miembros de la familia o personas aprobadas por el 100% de los accionistas puedan hacer parte de esta.

El aporte en la sociedad se realiza a través de la emisión de acciones en reserva de la sociedad así:



De esta manera, la emisión de acciones nuevas de la sociedad y un posterior pago en especie de estas, siguiendo el procedimiento establecido en el artículo 319 del Estatuto Tributario (1989), tiene un efecto fiscal neutro para fines del impuesto de renta o ganancias ocasionales, es decir, la sociedad no se generará un ingreso gravado, ni el aporte será considerado enajenación para el accionista.

En conclusión, el accionista recibirá acciones en la recién creada compañía cuyo costo fiscal será equivalente al valor de los bienes aportados en especie a la sociedad. de esta manera, su patrimonio no tiene variación alguna.

### Sociedades de planeación sucesoral

Como un componente adicional que pueden o no traer las sociedades de protección patrimonial, están los esquemas de planeación sucesoral. Independientemente de que sean utilizados a través de sociedades o no, todos los esquemas de planeación sucesoral tienen la finalidad de mitigar los riesgos inherentes a una sucesión, ya sean estos familiares, jurídicos o económicos.

Las sociedades de planeación sucesoral buscan evitar los riesgos anteriormente mencionados estableciendo un sistema en el cual se transfiere la titularidad o el usufructo de los bienes relictos del causante a herederos sin requerir de trámites o acuerdos adicionales. Los bienes son transferidos en vida, y se establece un sistema para que el constituyente mantiene el usufructo o dominio sobre los mismos hasta su muerte.

Adicionalmente, los sistemas de planeación sucesoral haciendo uso de sociedades tienen una serie de ventajas que la convierten en un sistema más práctico frente a otros medios de planeación sucesoral, como por ejemplo, las fiducias. Una de estas ventajas es la posibilidad que se tiene de disponer libremente de los bienes que fueron aportados a la sociedad.

Existen una variedad de esquemas de planeación sucesoral que hacen uso de la Sociedad por Acciones Simplificada para cumplir con los fines mencionados, los bufetes de abogados tienen sus métodos de preferencia, cada uno con su figura jurídica preferida.

## Metodología

Desde lo metodológico, este trabajo está basado en una revisión documental, que la dotó de unos referentes teóricos para delimitar conceptual y teóricamente las bases para el análisis jurídico.

Una vez se estableció el marco jurídico, se procedió en un primer momento, a describir tres de los esquemas de planeación sucesoral comunes en la práctica del ejercicio del derecho en Colombia, a saber, cesión de acciones de una sociedad, Donación de la nuda propiedad de las acciones y capitalización de la sociedad haciendo uso de la prima en colocación de acciones.

Acto seguido, se analizaron estos esquemas con base en las tres condiciones establecidas en el artículo 869 del Estatuto Tributario para que un acto u operación sea considerado como un acto o negocio jurídico artificioso, sin razón o propósito económico y/o comercial aparente y de este modo determinar si estos se tratan de elusión fiscal o no.

En esta investigación se consideraron, en términos pragmáticos, las condiciones del artículo 869 como filtros, a través de los cuales deben pasar cada uno de los esquemas de planeación sucesoral. Gráficamente, en la figura dos se evidencia cómo se procedió a realizar el análisis en esta investigación:

Filtro 1. ¿El acto o negocio jurídico se ejecuta de una manera que, en términos económicos y/o comerciales, no es razonable?



Filtro 2. ¿El acto o negocio jurídico da lugar a un elevado beneficio fiscal que no se refleja en los riesgos económicos o empresariales asumidos por el obligado tributario?



Filtro 3. ¿La celebración de un acto o negocio jurídico estructuralmente correcto es aparente, ya que su contenido oculta la verdadera voluntad de las partes?



## La sociedad por acciones simplificada como mecanismo de planeación sucesoral

A continuación, se procederá a explicar cómo funcionan algunas estructuras de planeación sucesoral que hacen uso de la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), no sin antes dar una introducción a la normatividad que regula este tipo societario haciendo especial énfasis en aquellos aspectos de esta institución que favorecen la creación de estructuras de planeación patrimonial.

## **Características generales de La Sociedad por Acciones Simplificada**

La sociedad por acciones simplificada (S.A.S.), creada con la ley 1258 del 2008, fue un tipo societario novedoso no solo en Colombia sino también en América Latina, cuya premisa principal radicaba en la simplificación de requisitos, cargas y formalidades que requerían los demás tipos societarios que en el momento se encontraban vigentes en el Código de Comercio (Polonia Tello, 2012), lo cual deviene en generar flexibilidad en cuanto a la manera de administrar, gestión de riesgos y estructura de capital (Nieto & Ramírez, 2010).

De hecho, la S.A.S. es considerada como la evolución más significativa del sistema societario en Colombia en los últimos 40 años (Reyes, 2009). No obstante, a pesar de que más del 90% de las empresas en Colombia son S.A.S., muchos de sus dueños no saben a fondo cuáles son sus ventajas y desventajas (Ramírez, Betancourt, Vergara, Beltrán & Ruget, 2013).

A pesar de ello, es innegable que algunas de estas ventajas fue la posibilidad de crear la sociedad mediante documento privado sin necesidad de escritura pública, la posibilidad de constituir sociedades unipersonales, la posibilidad de ser constituida sin junta directiva, sin revisor fiscal (hasta alcanzar ciertos topes de ingresos y patrimonio); y la posibilidad de crear sociedades con cualquier monto de aportes, los cuales podrán ser pagados hasta dos años posteriores al momento de la constitución.

Unos de los beneficios más importantes con los que cuentan las S.A.S. para la creación de estructuras de planeación sucesoral es la amplia facultad para establecer el clausulado de la sociedad y adaptarlo a necesidad para la creación de la sociedad. Esto quiere decir que es posible crear una S.A.S. con una limitación para la entrada de terceros a la compañía, sin aprobación del 100% de los votos en asamblea. Asimismo, es posible crear acciones con prerrogativas especiales que le confieren a su propietario la posibilidad de percibir utilidades, tener votos en asamblea y percibir remanentes, muy por encima de su participación en la composición accionaria, la importancia de la creación de estas acciones con prerrogativas especiales se verá más adelante.

### **Mecanismos de planeación sucesoral que hacen uso de la Sociedad por Acciones Simplificada.**

Si bien este trabajo no tiene la finalidad de documentar todos los esquemas de planeación sucesoral que hacen uso de la S.A.S., a continuación, se dará

una breve explicación de tres esquemas de planeación sucesoral en uso de la S.A.S. haciendo énfasis en las ventajas en materia ahorro en impuestos que cada uno de estos trae, dichos esquemas son comúnmente encontrados en la práctica jurídica y algunos autores han igualmente realizado artículos en los que son explicados y sus potenciales ventajas en materia de impuestos (Vásquez, 2014).

### **Esquema de planeación No. 1. Cesión de acciones de una sociedad.**

La cesión de bienes en vida del causante es un esquema de planeación sucesoral que hace uso de donaciones en vida para hacer la transferencia de los bienes a los herederos. Este método tiene la ventaja de que los bienes son repartidos a discreción del causante lo cual puede reducir el riesgo de conflictos de tipo interpersonal o legal entre los herederos.

Sin embargo, tiene un gran inconveniente, el cual radica en que después de haber sido realizada la repartición, la persona queda sin patrimonio, lo cual en ocasiones significa que deberá de seguir dependiendo de la caridad de a quienes le realizó la repartición de sus bienes.

Por lo tanto, es común que en vez de realizar la donación completa de los bienes en vida, se realice la donación de la nuda propiedad a los herederos, para que el donante mantenga el usufructo hasta su muerte. Aún así, este esquema tiene otro problema, y es que una vez donada la nuda propiedad, no es posible para el donante disponer libremente de sus bienes, ya que este derecho será de las personas a quienes realizó la donación de la nuda propiedad.

Como solución a las anteriores situaciones, surge una operación similar de repartición de los bienes en vida, interponiendo de por medio una sociedad, este esquema tendrá las siguientes etapas:

En primer lugar, se crea una Sociedad por Acciones Simplificada con las características propias de una sociedad de protección patrimonial, tales y como restricción de entrada de terceros a ser parte de la sociedad sin antes de ser aprobados por el 100% de los votos de la asamblea, la sociedad es creada con un capital suscrito y pagado reducido y por último la posibilidad de crear acciones con prerrogativas especiales como las que se mencionan a continuación:

**Acción Tipo A:** Una acción que le brinda a su propietario el 99.99% de los votos en asamblea de accionistas, a percibir el 99.99% de las utilidades del período y el 99.99% de los remanentes en la sociedad.

**Acción Tipo B:** Una acción de prerrogativas especiales que le brinda a su propietario el 49.99% de los votos en asamblea de accionistas, a percibir

el 49.99% de las utilidades del período y el 49.99% de los remanentes en la sociedad. Las prerrogativas especiales de la Acción Tipo B no tendrán efecto hasta tanto en la sociedad exista la Acción Tipo A.

Como un elemento común a este tipo de acciones, se dispone estatutariamente que una vez que fallece el propietario de la Acción Tipo A o Acción Tipo B, o este cambie de su titular inicial, estas acciones pierden todas sus prerrogativas especiales y se convertirán en una acciones ordinarias..

Posteriormente, los accionistas constituyentes serán las o la persona que va a realizar la cesión de bienes en vida. Si es un único accionista, en una Asamblea de Accionistas se aprueba la creación de una Acción Tipo A la cual será de propiedad del único constituyente. En caso de haber dos constituyentes iniciales como ocurre en el caso de una pareja de casados o que se encuentren en unión marital, en la asamblea se dispone a crear una Acción Tipo B para cada uno.

Consecutivamente, el o los constituyentes realizan el aporte de sus bienes a la sociedad haciendo uso del procedimiento señalado en el artículo 319 del Estatuto Tributario, las acciones emitidas en esta operación serán acciones ordinarias y serán suscritas por ellos mismos. En este punto es importante recordar que, si se cumplen con los requisitos establecidos en el artículo 319 del Estatuto Tributario, esta operación será neutra tributariamente.

Por último, el o los constituyentes realizan el traspaso de las acciones ordinarias suscritas a los herederos a título gratuito, manteniendo para si únicamente la propiedad de las Acciones Tipo A o Tipo B que fueron creadas.

En esquema de planeación sucesoral los herederos recibieron unas acciones cuyo subyacente consta del patrimonio que integraría la masa sucesoral en el evento de una herencia. Asimismo, al momento de recibir estas acciones, deberán realizar una ganancia ocasional por donación y declararla conforme las normas establecidas en el Estatuto Tributario, pagando el impuesto a las ganancias ocasionales correspondientes, el cual, para el 2024 es el 15% del costo fiscal de las acciones recibidas.

Una ventaja de este sistema es que una vez ocurre la muerte de uno de los constituyentes de la sociedad, no habrá necesidad de realizar proceso de sucesión alguno, puesto que los herederos ya tienen en su patrimonio las acciones cuyo subyacente son los bienes de la herencia. Asimismo, no es necesario realizar el traspaso de las acciones Tipo A o Tipo B que habían sido de propiedad de los constituyentes, puesto que estas por norma estatutaria pierden sus prerrogativas especiales y se convierten en una acción ordinaria que no tienen valor comercial representativo.

A efectos de determinar si este esquema constituye elusión fiscal según la normatividad establecida en el artículo 869 del Estatuto Tributario, a continuación, se realiza el siguiente análisis:

Respecto al Requisito No. 1. El acto o negocio jurídico se ejecuta de una manera que, en términos económicos y/o comerciales, no es razonable: no es posible argumentar que la donación en este caso es efectuada de manera razonable en términos económicos, más aún cuando esta es derivada de la mera liberalidad del donatario, no persigue un beneficio económico alguno y por el contrario se encuentra motivadas a partir de consideraciones subjetivas o emocionales respecto de la protección del patrimonio familiar. Por lo tanto, en este caso, se identifica que son cedidas las acciones cuyos bienes subyacentes es la totalidad del patrimonio de los constituyentes a sus herederos. Por lo tanto, este esquema cumple con esta condición para ser considerado elusión fiscal.

Frente al Requisito No. 2. El acto o negocio jurídico da lugar a un elevado beneficio fiscal que no se refleja en los riesgos económicos o empresariales asumidos por el obligado tributario: en principio se podría afirmar que no se está al frente de un evento de elusión fiscal, puesto que al momento de recibir las acciones ordinarias a título de donación los herederos debieron de haber pagado el impuesto a ganancia ocasional correspondiente, a la misma tarifa de si hubieran recibido dichas acciones con motivo de una sucesión. Por lo tanto, El acto o negocio jurídico da lugar a un elevado beneficio fiscal.

Frente al Requisito No. 3. La celebración de un acto o negocio jurídico estructuralmente correcto es aparente, ya que su contenido oculta la verdadera voluntad de las partes.

En este esquema no se encuentran motivos para si quiera intuir que las partes tienen una finalidad oculta u otro negocio que se pretende encubrir con la elaboración de este esquema de planeación sucesoral, efectivamente, es clara la finalidad de los partícipes de realizar una cesión de bienes en vida del constituyente de la sociedad a sus herederos, tanto es así, que los beneficiarios deben pagar a la administración el impuesto de ganancias ocasionales respectivo que será de igual valor a haber recibido las acciones mediante una sucesión.

En conclusión, este esquema de planeación sucesoral no constituye elusión fiscal al únicamente cumplir con el primero de los 3 requisitos establecidos en la norma para ser categorizado como un acto o negocio jurídico es artificioso y por tanto carece de propósito económico y/o comercial.

## Esquema de planeación No. 2. Donación de la nuda propiedad de las acciones.

Un segundo esquema de planeación sucesoral, y que podría entenderse como un desarrollo adicional creado sobre el esquema explicado en el punto anterior hace uso de la norma establecida en el artículo 303 del Estatuto Tributario (1989) relativo a la determinación del valor de los bienes para efectos del cálculo de la base gravable de la ganancia ocasional:

*Artículo 303. Cómo se determina su valor. El valor de los bienes y derechos que se tendrá en cuenta para efectos de determinar la base gravable del impuesto a las ganancias ocasionales a las que se refiere el artículo 302 de este Estatuto será el valor que tengan dichos bienes y derechos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior a la fecha de la liquidación de la sucesión o del perfeccionamiento del acto de donación o del acto jurídico inter vivos celebrado a título gratuito, según el caso. En el caso de los bienes y derechos que se relacionan a continuación, el valor se determinará de conformidad con las siguientes reglas:*

[...]

*11. El valor del derecho de usufructo temporal se determinará en proporción al valor total de los bienes entregados en usufructo, establecido de acuerdo con las disposiciones consagradas en este artículo, a razón de un 5 % de dicho valor por cada año de duración del usufructo, sin exceder del 70% del total del valor del bien. El valor del derecho de usufructo vitalicio será igual al 70% del valor total de los bienes entregados en usufructo, determinado de acuerdo con las disposiciones consagradas en este artículo. El valor del derecho de nuda propiedad será la diferencia entre el valor del derecho de usufructo y el valor total de los bienes, determinado de acuerdo con las disposiciones consagradas en este artículo.*

[...]

*PARÁGRAFO 3o. No se generarán ganancias ocasionales con ocasión de la consolidación del usufructo en el nudo propietario.*

[...]"

Para entender que se quiere decir con usufructo y nuda propiedad se debe remitir al Código Civil colombiano el cual señala en sus artículos 823 y 824 lo siguiente:

“Artículo 823. Concepto de usufructo. El derecho de usufructo es un derecho real que consiste en la facultad de gozar de una cosa con cargo de conservar su forma y sustancia, y de restituir a su dueño, si la cosa no es fungible; o con cargo de volver igual cantidad y calidad del mismo género, o de pagar su valor si la cosa es fungible.”

“Artículo 824. Derechos en el usufructo. El usufructo supone necesariamente dos derechos coexistentes: el del nudo propietario, y el del usufructuario. Tiene, por consiguiente, una duración limitada, al cabo de la cual pasa al nudo propietario y se consolida con la propiedad.” (Ley 84 de 1873)

A partir de lo anterior, se puede determinar que el valor del derecho que sirve de base para el cálculo de la ganancia ocasional recibida a partir de la donación de la nuda propiedad será de un 30% del valor total de los bienes.

Dejado claro lo antecedente, la estructura de este sistema de planeación sucesoral comienza de manera similar al del primer esquema, en primer lugar se debe de constituir una S.A.S. la cual incluirá en su clausulado las mismas disposiciones relativas a la limitación de la entrada de terceros a la sociedad, que se introdujeron en los esquemas anteriores, no es necesaria la inclusión de disposiciones relativas a la creación de acciones con prerrogativas especiales tales y como las Acciones Tipo A y Tipo B.

Una vez creada la sociedad, los constituyentes realizan el aporte de sus bienes a la sociedad haciendo uso de lo señalado en el artículo 319 del Estatuto Tributario y cumpliendo los requisitos allí establecidos.

Por último, los constituyentes cederán a título gratuito la nuda propiedad de las acciones que poseen en la sociedad a sus futuros herederos, a prorrata de lo que les correspondería de realizarse una sucesión, manteniendo para sí el derecho de usufructo sobre las acciones de la sociedad hasta su muerte, en cuyo momento y por ministerio de la ley se recombina el usufructo en la nuda propiedad y los herederos comenzarán a ejercer el derecho de propiedad pleno sobre las acciones.

Como resultado de la operación anterior, los herederos recibirán la nuda propiedad de las acciones de la sociedad, cuyo subyacente consiste en los bienes de la herencia de los constituyentes; sin embargo, no podrán usufructuar de estas hasta tanto los constituyentes no fallezcan. Asimismo, conforme al artículo 303 del Estatuto Tributario, la base gravable para el cálculo de la ganancia ocasional recibida por los herederos será del 30% del costo fiscal de las acciones.

Un ejemplo de los efectos de la operación anterior es el siguiente: si las acciones tienen un costo fiscal de \$1.000.000.000 de pesos, la base para el cálculo de la ganancia ocasional recibida por los herederos sería de \$300.000.000 que corresponde al 30%. Sobre este último valor se aplicaría la tarifa de ganancia ocasional correspondiente al año gravable que se realizó la operación. Por lo tanto, para el año 2024 esta sería de 15% y el valor en impuesto de ganancias ocasionales que se debería de pagar es de \$45.000.000.

Paralelamente, de realizarse la sucesión sin utilizar el esquema descrito

anteriormente los herederos estarían recibiendo bienes con costo fiscal de \$1.000.000.000 y realizando una ganancia ocasional de \$150.000.000. Por lo tanto, la utilización de este sistema de planeación sucesoral tiene el potencial de generar ahorros a los herederos del orden del 70% del impuesto de ganancias ocasionales.

Ahora bien, al momento de analizar este esquema frente a la norma establecida en el artículo 869 del Estatuto Tributario para ver si esta cumple con las condiciones allí establecidas para ser determinada como una operación elusiva, se encuentra lo siguiente:

Frente al Requisito No. 1. El acto o negocio jurídico se ejecuta de una manera que, en términos económicos y/o comerciales, no es razonable: Al igual que en el esquema No. 1, no es posible argumentar que la donación en este caso es efectuada de manera razonable en términos económicos, ya que esta diferente de perseguir una utilidad económica, se encuentra motivada a partir de consideraciones subjetivas o emocionales respecto de la protección del patrimonio familiar. Por lo tanto, en este caso, ceder la nuda propiedad sobre la mayor parte de los bienes de una persona a sus herederos cumple con esta condición para ser considerado elusión fiscal.

Frente al Requisito No. 2. El acto o negocio jurídico da lugar a un elevado beneficio fiscal que no se refleja en los riesgos económicos o empresariales asumidos por el obligado tributario: Sobre este punto, es importante recordar que este esquema de planeación sucesoral proporciona un ahorro de aproximadamente un 70% del impuesto de ganancias ocasionales en comparación al realizar una sucesión sin realizar planeación sucesoral.

Sin embargo, no se puede dejar de lado que el beneficio tributario obtenido es producto de la aplicación directa de las normas de valoración de los derechos de usufructo y nuda propiedad establecidos en el artículo 303 del Estatuto Tributario y, por lo tanto, es una expresión de la planeación fiscal lícita. Mal sería afirmar que a pesar de lo señalado en el artículo 303 del Estatuto Tributario, cada vez que se realice una donación de la nuda propiedad de un bien, la ganancia ocasional deberá ser calculada con base al valor total del bien y no del derecho incompleto recibido, so pena de incurrir en elusión fiscal, pues sería una interpretación arbitraria puesto que, en primer lugar, desconoce que el donatario no está recibiendo un derecho de dominio completo y, por lo tanto, no debe valorarse como tal; en segundo lugar, hace caso omiso de la norma de valoración de bienes establecida para efectos de la ganancia ocasional en el numeral 11 y parágrafo 3 del artículo 303 del Estatuto Tributario; y, por último, desconoce el derecho de los contribuyentes a hacer uso de las normas tributarias de manera en que estos contribuyan con sus impuestos con el valor que las normas disponen que deben contribuir.

Frente al Requisito No. 3. La celebración de un acto o negocio jurídico estructuralmente correcto es aparente, ya que su contenido oculta la verdadera voluntad de las partes.

Al igual que en el esquema No. 1 no se encuentran motivos para inferir que las partes tienen una finalidad oculta u otro negocio que se pretende encubrir con la elaboración de este esquema de planeación sucesoral, de igual manera, es clara la finalidad de los partícipes de realizar una cesión de bienes en vida del constituyente de la sociedad a sus herederos, los constituyentes quedan limitados permanentemente frente a la disposición de las acciones en la sociedad puesto que han transferido la nuda propiedad sobre las miasmas a sus herederos.

En conclusión, este esquema no constituye elusión fiscal al únicamente cumplir con el primero de los 3 requisitos establecidos en la norma para ser categorizado como un acto o negocio jurídico es artificioso y por tanto carece de propósito económico y/o comercial.

### **Esquema No. 3: Capitalización de la sociedad haciendo uso de la prima en Colocación de acciones.**

Antes de explicar este esquema de planeación sucesoral, es necesario realizar algunas precisiones sobre la naturaleza de la prima en colocación de acciones.

Es de común entendimiento que las acciones en una sociedad en el mercado no son transadas por su valor nominal sino por su valor comercial, puesto que una empresa aumenta su valor una vez comienza a dar rentabilidad o tiene la posibilidad de brindar rendimientos o flujos de efectivo futuros a sus socios (García, 2009). De este modo, si una empresa es próspera y tiene buenas perspectivas a futuro, el valor en el mercado de sus acciones será superior al valor inicial de los aportes iniciales de los constituyentes.

La prima en colocación de acciones es una cuenta del patrimonio en la cual se reportan los valores en exceso al valor nominal pagados por los socios que suscriben nuevas acciones. De esta manera, es un instrumento muy importante a la hora de un tercero o accionista entrar a hacer parte de una sociedad, puesto que entre más grande sea el valor de la prima, menor el número de acciones que podrá suscribir. Por lo tanto, el objetivo que tiene es evitar que una nueva suscripción de acciones por parte de un accionista o tercero no diluya el porcentaje de participación de los demás accionistas que no participaron de la capitalización.

Por ejemplo, en una sociedad con un capital suscrito de \$1.000.000 y un valor nominal de la acción de \$1, un tercero realiza una capitalización

por valor de \$1.000.000, en principio si se suscriben las acciones por el valor nominal, el nuevo accionista habrá suscrito 1.000.000 de acciones en la compañía y la conformación del capital de la sociedad al finalizar la operación será de \$2.000.000 donde el nuevo accionista ostenta una participación del 50% en la compañía.

Sin embargo, es posible que los accionistas iniciales de la compañía no estén de acuerdo en ver su participación diluida al 50%, por lo tanto, se conviene que el tercero pagará una prima por acción de \$9 por acción, de modo que de la capitalización se destinarán \$900.000 a prima en colocación de acciones y solo \$100.000 a capital. De este modo, el nuevo accionista suscribe 100.000 acciones en lugar de 1.000.000, el patrimonio de la sociedad será de \$2.000.000 con \$1.100.000 en la cuenta de capital y \$900.000 en la cuenta de prima en colocación de acciones. Por último, el nuevo accionista al haber suscrito solo 100.000 acciones recibirá únicamente el 9.09% de la participación en la compañía en vez del 50% del ejemplo anterior.

Dicho lo anterior, la prima en colocación de acciones, si bien es una institución necesaria y muy útil a la hora de concretar operaciones de suscripción de acciones, ha sido utilizada para fines distintos a los descritos anteriormente, por ejemplo, en la elaboración de esquemas de planeación sucesoral.

Los esquemas de planeación sucesoral hacen uso de la prima en colocación de acciones para descapitalizar a los accionistas constituyentes de una sociedad, reducir el costo fiscal de las acciones que estos tienen de modo que al momento de transferir estas acciones a los herederos se genere un impuesto muy reducido al que se generaría normalmente.

Ahora bien, al igual de los demás esquemas descritos, esta estructura inicia con la constitución de una S.A.S. con características propias de una sociedad de protección patrimonial ya descritas, y se incluye la posibilidad de crear Acciones Tipo A y Tipo B con las características ya explicadas. Inmediatamente después de la constitución de la sociedad las Acciones Tipo A y Tipo B son creadas y suscritas por los constituyentes dependiendo de si este es uno o dos.

En un segundo momento la sociedad realiza una emisión de acciones, que será pagada con un aporte en especie de todos los bienes de los constituyentes y cumpliendo con las características del artículo 319 del Estatuto Tributario ya citado. Este aporte es acompañado de una prima en colocación de acciones, de modo que la mayoría del aporte entrará a la sociedad como prima en colocación de acciones y solo una minúscula parte, hará parte del aporte a capital social. Como consecuencia de esto, los socios constituyentes suscriben una muy reducida cantidad de acciones adicionales.

Posteriormente, la sociedad realiza una segunda emisión de acciones ordinarias, esta vez las acciones serán suscritas por los herederos y a diferencia de la primera emisión, esta es realizada sin prima en colocación de acciones, por lo tanto, todo el capital aportado con ocasión de la segunda emisión será tomado como un aporte de capital. El resultado de la anterior operación es la despatrimonialización de los accionistas constituyentes en favor de sus herederos.

Por último, se realiza la cesión de las acciones ordinarias inicialmente suscritas por los constituyentes a favor de los herederos a título gratuito u oneroso. Los constituyentes únicamente terminarán siendo propietarios de las acciones Tipo A o Tipo B para así mantener el control de la sociedad y percibir sus frutos hasta su muerte.

Como resultado de la anterior operación el o los constituyentes tendrán únicamente en su poder la acción Tipo A o Tipo B respectivamente, la cual les brinda el control de manera vitalicia; las acciones restantes serán enajenadas a sus herederos y al momento de la muerte de los constituyentes las acciones Tipo A o Tipo B que estos poseían pierden todas sus prerrogativas especiales y se convierten en una acción ordinaria, de modo que no es necesario realizar la sucesión por esta acción.

A fin de ilustrar de mejor manera este esquema se presenta el siguiente ejemplo: Se constituye una sociedad S.A.S. con un capital suscrito y pagado de \$1.000.000, capital autorizado de 10.000.000.000 y un valor nominal por acción de \$1; acto seguido, es creada una Acción Tipo A la cual es suscrita por el único constituyente. Posteriormente, se realiza un aporte en especie de bienes por un valor de \$3.500.000.000, de los cuales \$100.000 serán un aporte a capital y \$3.499.900.000 será tomado como prima en colocación de acciones. De este modo, la sociedad queda con un patrimonio de 3.501.000.000 de los cuales solo \$1.100.000 hacen parte de la cuenta de capital. Luego de realizar esta operación, la sociedad realiza una segunda emisión de \$40.000.000 de acciones ordinarias, las cuales serán suscritas por los herederos del contribuyente, esta segunda emisión no vendrá acompañada de prima en colocación de acciones.

Como resultado de la anterior operación la sociedad tendrá un capital de \$41.100.000, un patrimonio de \$3.541.000.000 y la composición accionaria será de 2.67% a favor del constituyente y 97.33% de sus herederos. Efectivamente, al accionista constituyente se le ve diluido su participación en la sociedad, transferido el 97.25% del total de las acciones en la misma a sus herederos, sin embargo, queda con el control de la sociedad gracias a la acción Tipo A que posee.

Por último, el constituyente vende a sus herederos las 1.100.000 de acciones que aún le pertenecen (Con excepción de la acción tipo A). La

anterior operación hace según lo dispuesto en el Artículo 90 del Estatuto Tributario, el cual informa que para efectos tributarios el precio de enajenación no puede ser inferior al valor intrínseco incrementado en un 30%. Por lo tanto, calculado el valor intrínseco de la acción en \$86.16 pesos (Patrimonio \$3.541.000.000 / Capital \$41.100.000). Sus herederos deberán pagar \$123.208.800 por las acciones del constituyente ( $\$86.16 * 1.100.000 \text{ acciones} + 30\%$ ).

Los efectos fiscales de la anterior operación serían los siguientes: Para el constituyente se realiza un ingreso por la enajenación de las acciones ordinarias a valor intrínseco sumado un 30% cumpliendo con la presunción establecida en el artículo 90 del Estatuto Tributario por valor de \$123.208.800; sin embargo, habiendo tenido un costo fiscal de las acciones de \$3.501.000.000 en vez de obtener utilidad registra una pérdida. Por otro lado, los herederos adquirieron unas acciones por valor de \$123.208.800, las cuales tienen como subyacente bienes avaluados en \$3.541.000.000.

Por lo tanto, a diferencia de las demás estructuras de planeación sucesoral, esta no resulta en un impuesto de ganancias ocasionales para los herederos del constituyente. Es importante aclarar que tanto la proporción entre la prima en colocación de acciones y capital definida al momento de realizar el aporte de los bienes del constituyente la sociedad, como el número de acciones que se suscriben en la segunda emisión por parte de los herederos queda sujeto a discreción de los intervinientes.

El resultado de este juego con el valor de la prima en colocación de acciones es que el valor intrínseco de la acción es acomodado por las partes de modo en que puedan cumplir con el requisito establecido en el artículo 90 del Estatuto Tributario en la enajenación de las acciones ordinarias restantes del constituyentes.

Ahora bien, al momento de analizar el anterior esquema de planeación sucesoral a la luz de las normas anti elusión fiscal establecidas en el artículo 869 del Estatuto Tributario, para verificar si cumple con las condiciones allí establecidas para ser catalogado como una operación abusiva se encuentra lo siguiente:

Frente al Requisito No. 1. El acto o negocio jurídico se ejecuta de una manera que, en términos económicos y/o comerciales, no es razonable: es evidente que la estructura descrita no es razonable en sentido económico, puesto que el constituyente y aportante del patrimonio de la sociedad transfiere a sus herederos unas acciones por un valor irrisorio comparado con el patrimonio subyacente que estas representan.

Frente al Requisito No. 2. El acto o negocio jurídico da lugar a un elevado beneficio fiscal que no se refleja en los riesgos económicos o empresariales asumidos por el obligado tributario: Este esquema cumple con di-

cha condición puesto que su aplicación da lugar a evitar por completo el pago de impuestos en materia de ganancias ocasionales para los herederos y evita la realización de un ingreso en cabeza del constituyente al momento de transferir sus acciones a los herederos. Para efectos de ilustración, sin tener en cuenta las ganancias ocasionales exentas establecidas en el artículo 307 del Estatuto Tributario, la sucesión de un patrimonio avaluado en \$1.000.000.000 traerían consigo un impuesto de ganancias ocasionales de \$150.000.000; sin embargo, estructurado el sistema de planeación sucesoral es posible evitar por completo el pago de impuestos.

Frete al Requisito No. 3. La celebración de un acto o negocio jurídico estructuralmente correcto es aparente, ya que su contenido oculta la verdadera voluntad de las partes. En este esquema se puede afirmar que la verdadera intención de las partes no era realizar el traslado del patrimonio del constituyente a los herederos, sino que lo que se pretendía era simular dicho traslado, para de este modo obtener beneficios tributarios. A la anterior conclusión se llega si se toma en cuenta lo siguiente:

1. Las partes han desnaturalizado la prima en colocación de acciones de modo en que esta ya no representa el valor adicional al nominal que la acción ha adquirido por su buen rendimiento en el mercado, sino que es usada como un mecanismo para distorsionar arbitrariamente el valor intrínseco de la acción.
2. Las partes han descapitalizado al accionista constituyente, despojándolo de todas sus acciones ordinarias, las cuales fueron transferidas a los herederos por un precio irrisorio respecto del costo fiscal y patrimonial que estas tienen en cabeza del accionista constituyente.
3. A pesar de que nominalmente se transfirieron las acciones y por lo tanto, el patrimonio subyacente del accionista constituyente a sus herederos, debido a que en su cabeza tiene la Acción Tipo A este virtualmente goza de las utilidades del período, votos de asamblea y remanentes en caso de liquidación, tal y como si fuera el único accionista.
4. Mediante la operación descrita el accionista constituyente transfiere sus bienes a sus herederos, de modo en que probablemente ya no será sujeto del impuesto al patrimonio puesto que difícilmente cumplirá los topes para cumplir con el hecho generador; por otra parte, los herederos recibirán unas acciones con un costo fiscal, respecto a los bienes subyacentes de estas es irrisorio y a la larga se ahorrarán un eventual impuesto de ganancias ocasionales en razón a no tener que realizar una sucesión.

5. Las partes han tergiversado la prima en colocación de acciones, para reducir artificialmente el valor intrínseco de las acciones en cabeza del constituyente de la sociedad, de manera que al momento de transferir estas acciones a terceros, el valor de las mismas sea ínfimo con relación al costo fiscal de las acciones que tenía su propietario inicial. De este modo la verdadera voluntad de las partes, puede afirmarse que es una cesión a título gratuito de acciones, enmascarado como una compra venta de modo en que se evite la generación del impuesto de ganancias ocasionales en cabeza de los herederos de los constituyentes.

En conclusión, la estructura de planeación sucesoral No. 3 explicada cumple con todos los requisitos para ser determinada como una estructura abusiva, y de este modo, la administración, puede hacer uso del procedimiento especial por abuso en materia tributaria, establecido en el artículo 869-1 del Estatuto Tributario, para recaracterizar esta operación de modo en que se generen los efectos tributarios correspondientes.

## Conclusiones

En primer lugar, se quisiera dejar claro que no todo esquema de planeación sucesoral constituye necesariamente una elusión fiscal, si bien algunos esquemas son claramente abusivos, como se mostró con el esquema número 3 que hacía uso de la prima en colocación de acciones para artificialmente reducir el valor intrínseco de las acciones y así facilitar la transferencia de las mismas a los herederos, otros esquemas simplemente aplican la norma con consecuencias tributarias favorables como sucede en el esquema número 2, que se beneficia de que en la recombinación de la nuda propiedad y el usufructo no se genera una ganancia ocasional adicional.

Sin embargo, a pesar de que en ambos casos se logra un beneficio tributario, no es posible igualar estas conductas la luz de las normas antiabuso en la legislación, puesto que si bien el beneficio tributario en la estructura No. 2 puede parecer para algunos muy elevado, el intérprete jurídico no puede darle una aplicación extensiva a la norma de elusión fiscal para atribuirle consecuencias tributarias a una operación que el legislador ha determinado como no gravada.

De igual manera, existen esquemas de planeación sucesoral que se encuentran firmemente del lado de la legalidad, como lo es el esquema número 1, en el cual se realiza una cesión en vida de las acciones del causante a sus herederos. Este esquema, si bien no trae consigo una reducción sus-

tancial frente al impuesto de ganancia ocasional en contra de una sucesión, sí posee ventajas en otros sentidos que pueden ser interesantes, algunas de ellas son:

- La posibilidad de definir el momento en el cual se deberán pagar los impuestos de ganancias ocasionales con motivo de la transferencia del patrimonio de los padres a sus hijos, puesto que estos se causarán al momento de la transferencia del patrimonio y no al momento de la muerte lo cual es un momento futuro incierto;
- la posibilidad para los donantes de no quedar a merced de la caridad de las personas a las cuales se le ha realizado la transferencia del patrimonio para su subsistencia y
- la posibilidad de ya no ser sujeto pasivo del impuesto al patrimonio puesto que sus bienes ya no se encuentran en cabeza del constituyente, sino que ha sido repartido a sus herederos.

Por supuesto, frente al último evento, se debe de tener cuidado de caer en el radar de la administración tributaria, la cual podría considerar que incluso la aplicación de este esquema de planeación fiscal constituye una elusión frente al impuesto al patrimonio. Sin embargo, a diferencia del esquema de planeación sucesoral No. 3 el cual es evidentemente abusivo, argumentar que la cesión de bienes en vida a los herederos constituye una elusión fiscal frente al impuesto al patrimonio es más complicado, puesto que este esquema al ser en su esencia una donación y no se debe de caer en el error de generalizar que cada vez que se realice una cesión gratuita de bienes a familiares y que como consecuencia una persona pierda su calidad de sujeto pasivo del impuesto al patrimonio o su base gravable disminuya, se esté cometiendo una elusión fiscal.

En segundo lugar, la cláusula general antiabuso establecida en el Artículo 869 del Estatuto Tributario, si bien es una herramienta importante y útil para la administración hacer frente al fenómeno de la elusión fiscal, por sí sola no es suficiente para combatir este fenómeno. Por lo tanto, es necesario identificar en la legislación tributaria aquellos puntos en los cuales aún quedan vacíos normativos que pueden ser aprovechados por los contribuyentes para obtener beneficios tributarios desproporcionados y de esta manera introducir nuevas disposiciones que ayuden a subsanar dichos vacíos. En el transcurso de este trabajo se pueden identificar dos puntos en los que hace falta dicha reglamentación:

Uno de estos se trata de la prima en colocación de acciones, la cual carece de reglamentación en la legislación tributaria y permite que esta sea fijada a discreción por las partes en los contratos lo cual propicia que la misma tergiversada con fines de obtener provecho tributario injustificado como ocurrió en el esquema de planeación sucesoral No. 3.

Por otro lado, se encuentra la disposición establecida en el párrafo 3 del artículo 303 del Estatuto Tributario, el cual señala que “No se generarán ganancias ocasionales con ocasión de la consolidación del usufructo en el nudo propietario”, la cual solo tiene sentido si se trata de la cesión gratuita de un usufructo el cual es reintegrado con el nudo propietario, pero si ocurre a la inversa, y es cedido la nuda propiedad sin el usufructo, al momento de recombinarse lo que ocurriría es que la propiedad queda en manos de una persona diferente al propietario inicial, por lo tanto, la amplitud de esta disposición puede ser aprovechada para obtener beneficios en materia de ganancias ocasionales al momento de la donación sin necesariamente activar la cláusula general anti abuso del artículo 869 del Estatuto Tributario.

En tercer lugar, si bien los esquemas de planeación sucesoral se encuentran diseñados principalmente con el objetivo de afectar positivamente la carga de los contribuyentes respecto de los impuestos que se puedan generar en el marco de una sucesión. estos, en la práctica, también pueden tener repercusiones respecto del impuesto al patrimonio.

Lo anterior se debe a que como consecuencia de la aplicación de los esquemas de planeación sucesoral analizados ocurre necesariamente una transferencia del patrimonio de los constituyentes de la sociedad a sus herederos, esta transferencia puede ocasionar que los constituyentes y aportantes de dicho patrimonio a la sociedad pierdan su calidad de sujetos pasivos del impuesto al patrimonio por no superar el tope de patrimonio líquido indicado en el artículo 294-3 del Estatuto Tributario para cumplir con el hecho generador de este impuesto.

Por lo tanto, ¿Es la utilización de esquemas de planeación sucesoral que implican la transferencia de bienes en vida a herederos constituye elusión fiscal frente al impuesto al patrimonio?

Dicha pregunta se puede responder simple si se tiene en cuenta que los requisitos establecidos en el artículo 869 del Estatuto Tributario para calificar que una constituye abuso en materia tributaria se encuentra encaminado a la operación en sí y no al impuesto del cual se beneficia. Es decir, una operación es abusiva no por el impuesto que pretende eludir, sino porque la operación en sí es abusiva.

Por lo tanto, y siguiendo la argumentación dada en este artículo, únicamente la operación No. 3 analizada cumple con los tres requisitos establecidos en el artículo 869 del Estatuto Tributario para ser considerada como

elusión fiscal frente al impuesto al patrimonio. A pesar de esto, podría llegar a ser necesario realizar un análisis más profundo de la incidencia de estos esquemas y frente al impuesto al patrimonio. Por último, se quisiera llamar la atención frente a la disposición establecida en el artículo 272 del Estatuto Tributario: “Las acciones y derechos sociales en cualquier clase de sociedades o entidades deben ser declarados por su costo fiscal, ajustado por inflación cuando haya lugar a ello”. Esta norma, si bien pudo haberse pensado de manera en que sea más fácil el cálculo de la utilidad al momento de la venta de acciones y al mismo tiempo evitar fluctuaciones anuales en el patrimonio del contribuyente por cambios en el valor patrimonial de las empresas en las que se invirtió, en la actualidad genera un incentivo perverso de elusión fiscal frente al impuesto al patrimonio.

Como consecuencia de la citada norma, si un contribuyente tiene todo su patrimonio representado en acciones de sociedades y las mismas fueron adquiridas por un costo fiscal reducido, entonces puede escapar al tope del artículo 294-3 del Estatuto Tributario y no ser sujeto pasivo del impuesto al patrimonio. Esta situación se dio en los esquemas de planeación sucesoral No. 2 y 3, donde las acciones eran adquiridas por los herederos del constituyente a valor inferior del costo fiscal que estas tuvieron para este.

Por lo tanto, es importante considerar la necesidad de modificar el artículo 272 del Estatuto Tributario, de modo en que las acciones pasen a ser declaradas con el método de participación patrimonial. De este modo, se contribuye a sincerar el valor real del patrimonio de los contribuyentes y se termina el incentivo que en la actualidad existe para crear sociedades de protección patrimonial y planeación sucesoral con miras a evitar el pago del impuesto al patrimonio.

## Referencias

- Andrade, J. A. (2002). Sucesión en la empresa familiar: su futuro cuando la muerte se acerca. *Revista venezolana de gerencia*, 7(19), 375-389.
- Arrieta Villegas, A. I. (2022). Cargas tributarias generadoras de evasión fiscal en Colombia. *Revista Colombiana de Contabilidad-ASFACOP*, 10(20), 1-23.
- Bedoya, O. H., & Rua, W. (2016). *El concepto de evasión y elusión en términos de la Corte Constitucional, el Concejo de Estado y la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Castro, J., & Sanint, L. (2021). *Desafíos de la Planeación Fiscal frente a las Normas Antiabuso*. Bogotá D.C.: Universidad Externado de Colombia.
- Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. (2020). Sentencia 22390 del 16 de julio de 2020.
- Corte Constitucional. (1993). Sentencia C 015 del 21 de enero de 1993. Bogotá D.C.: Relatoría de la Corte Constitucional.
- degl'Innocenti, D. G., Levaggi, R., & Menoncin, F. (2022). Tax avoidance and evasion in a dynamic setting. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 204, 443-456.
- Escobar, M. V. (2014). La sociedad por acciones simplificada como herramienta de planeación sucesoral. *Revista de Derecho Privado*, (51), 1-33.
- Estatuto Tributario de Colombia [ET]. Decreto 624 de 1989. 30 de marzo de 1989 (Colombia).
- Fuenteseca, M., & Noriega, L. (2020). *Derecho de sucesiones: antiguas y nuevas controversias*. Barcelona: JM Bosch.
- García, O. L. (2009). *Administración Financiera. Fundamentos y aplicaciones*. Cali: Prensa Moderna Impresores.
- Kogler, C., & Kirchler, E. (2020). Taxpayers' Subjective Concepts of Taxes, Tax Evasion, and Tax Avoidance. In R. van Brederode (Ed.), *Ethics and Taxation* (pp. 191-205). Singapur: Springer. [https://doi.org/10.1007/978-981-15-0089-3\\_8](https://doi.org/10.1007/978-981-15-0089-3_8).
- Kovermann, J., & Velte, P. (2021). CSR and tax avoidance: A review of empirical research. *Corporate Ownership and Control*, 18(2), 20-39.
- Ley 2277 de 2022. Por la cual se adopta una reforma tributaria para la igualdad y la justicia social. 13 de diciembre de 2022. D.O. No. 52.248.
- Li, Y., Al-Sulaiti, K., Dongling, W., Abbas, J., & Al-Sulaiti, I. (2022). Tax avoidance culture and employees' behavior affect sustainable business performance: the moderating role of corporate social responsibility. *Frontiers in Environmental Science*, 10, 964410.
- Meseguer, N. M. (2020). *Cuando los padres no están: Claves para entender y gestionar los procesos*

- emocionales y los conflictos entre hermanos en una herencia*. Barcelona: Profit Editorial.
- Nieto, N. N., & Ramírez, E. I. (2010). Flexibilización Societaria. Un Acercamiento a la Sociedad por Acciones Simplificada a partir de la Intervención de la Superintendencia de Sociedades. *Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, 40(112), 43-79.
- Polanía Tello, N. (2012). Responsabilidad por violación de la buena fe en la sociedad por acciones simplificada. *Revista de Derecho Privado*, (23), 267-317.
- Ramírez, J. B. B., Betancourt, G. G., Vergara, M. P. L., Beltrán, F. P., & Ruget, C. B. (2013). Ventajas y desventajas de la Sociedad por Acciones Simplificada para la empresa familiar en Colombia. Estudio exploratorio. *Estudios Gerenciales*, 29(127), 213-221.
- Romero Hernández, A. (2010). La planeación tributaria y financiera en la consecución de un mismo fin” maximizar utilidades”. *Aglaia*, 1(1), 127-135.
- Reyes, F. (2009). SAS. *La Sociedad por Acciones Simplificada*. Legis: Bogotá.
- Dirección General de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN. (2020). Resolución 000004. Bogotá D.C.
- Garizabal, L., Barrios, I., Bernal, O., & Garizabal, M. (2020). Estrategias de planeación tributaria para optimizar impuesto de los contribuyentes. *Revista Espacios*, 41(08).
- Vásquez, M. (2014). La sociedad por acciones simplificada como herramienta de planeación sucesoral. *Revista de Derecho Privado*, 2-34.
- Tang, T. Y. (2020). A review of tax avoidance in China. *China Journal of Accounting Research*, 13(4), 327-338.

# Análisis de la viabilidad de los Costos Basados en Actividades en la empresa avícola colombiana

Juan Carlos Alzate<sup>1</sup>

## Feasibility Analysis of Activity-Based Costs in Colombian poultry companies

### Información del artículo

Recibido: 08/08/2025  
Aceptado: 30/11/2025

Clasificación JEL:  
M11, M40, M41

### Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n32a4>

### Sugerencia de citación

· Alzate, J. (2025). Análisis de la viabilidad de los Costos Basados en Actividades en la empresa avícola colombiana. Revista Visión Contable, 32, pp. 58-84 <https://doi.org/10.24142/rvc.n32a4>

### Resumen

Este artículo da cuenta de una investigación aplicada, diseñada para atender la necesidad de aplicación de un sistema de costos que se ajustara a la operación del negocio avícola. De acuerdo con esto, su propósito fue analizar la viabilidad de la implementación del sistema de Costos Basados en Actividades (ABC) en una empresa avícola colombiana. El alcance se fijó bajo un enfoque metodológico cualitativo exploratorio, con empleo de estrategias como la observación participante, la investigación documental y el estudio de caso. Para hallar la respuesta a la viabilidad de emplear un sistema de este tipo, fue necesario verificar una serie de factores que condicionaron el funcionamiento de esta herramienta, como conocer la cadena de producción de la planta de procesos, identificar las actividades que se realizaban en cada uno, asociar los recursos que consumía cada actividad y discutir si esta asociación de costos era mejor comparada con los costos conjuntos. El estudio sugirió la factibilidad del uso de los ABC siempre que la empresa trabajara en la documentación de los procesos, el tratamiento homogéneo de la información y el empalme y capacitación adecuada del personal.

### Palabras clave

sistemas de costos, costos basados en actividades, empresa avícola, macroprocesos, procesos, actividades.

### Abstract

This article presents an applied research designed to meet the need of applying a cost system that fits the operation of the poultry business. Therefore, its purpose was to analyze the feasibility of implementing the Activity-Based Costs (ABC) system in a Colombian poultry company. The scope was set under an exploratory qualitative methodological approach, using strategies such as participant observation, documentary research, and case study. To verify the feasibility of using such a system, it was necessary to assess a series of factors that conditioned the operation of this tool, such as knowing the production chain of the process plant, identifying the activities that were carried out in each one, associating the resources consumed by each activity, and discussing whether this cost association was better compared to the joint costs. The study suggested that implementing ABCs is feasible provided that the company worked on documentation of the processes, homogeneous treatment of the information, handing over the job and adequate training of personnel.

### Keywords

Cost systems, Activity-Based Costs (ABC), Poultry company, Macro-processes, Processes, Activities

1. Contador público, Universidad Antonio Nariño, Colombia. Master Universitario en Administración y Dirección de Empresas, Universidad Europea del Atlántico, España. Organización S C Lindsay PTY LTD T/A Ready Movers, Australia. ORCID: 0009-0005-1879-3656. Correo: [juan@readymovers.com.au](mailto:juan@readymovers.com.au). ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-0701-03656>

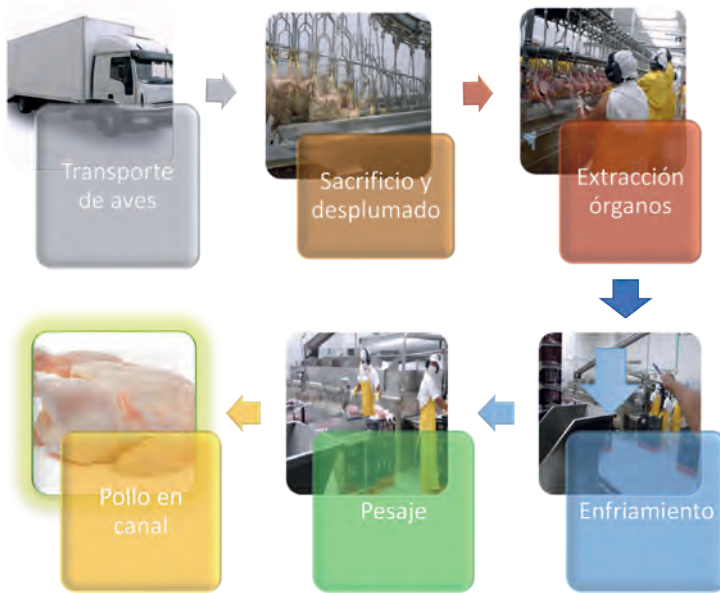
## Introducción

La iniciativa de este estudio partió de la necesidad de formalizar un sistema de costos en una avícola que se fundó en el suroccidente de Colombia y que, tras la acogida en esta región, expandió su operación a otras zonas del país. La avícola en referencia realizó estudios de tres sistemas de costos con el fin de implementar el de mayor pertinencia para su tipo de actividad económica. Este trabajo da cuenta de la investigación aplicada para evaluar únicamente la viabilidad del Costeo Basado en Actividades (costos ABC).

La implementación del modelo hará dúctil la toma de decisiones oportuna por parte de los directivos de la empresa al tener un instrumento que refleja información que se aproxima a la realidad. Además, habrá posibles beneficios como el conocimiento de la cadena de producción que da valor agregado a los productos y exactitud en la asignación de los recursos consumidos a los objetos de costos. Por su parte, la estructura de costo optimizará la información que tiene la empresa sobre cada uno de sus productos, ya que, con la herramienta ABC, se reflejarán las actividades que se requieren y los recursos que se necesitan para fabricar cada una de estas.

La investigación aplicada se delimitó a la línea de producción más rentable de la compañía, el pollo en canal. Debe entenderse este producto como aquel pollo que se encuentra procesado y empacado para la venta, bien sea entero o porcionado.

Al implementar la técnica ABC, la unidad de negocio se dividirá en tareas a las cuales llamaremos actividades. Para ilustrar la ramificación supondremos que, para obtener como producto final el pollo en canal, este pasó por el siguiente proceso (ver Figura 1).

**FIGURA 1.** Proceso para obtener producto final pollo en canal

Fuente: elaboración propia.

A cada actividad se le cargan los costos que se generan en su ejecución. A modo de ejemplo, el desgaste de las máquinas del área de desplumado no será llevado ni combinado con las que extraen los órganos. No sería lógico imputarle costos de extracción de órganos a un producto final que nunca pasó por esta actividad. Es en este punto donde el ABC difiere de otros sistemas, pues dicho nivel de detalle facilita la gestión de los costos y genera mayor certidumbre para la dirección de la empresa.

En esa línea, Cuervo *et al.* (2006, p. 37) afirmaron que el sistema de costos ABC:

es un modelo gerencial y no un modelo contable: si el propósito es diseñar un modelo a la medida de la empresa, o de la administración, o de las necesidades de la gestión, no debe ni concebirse como modelo contable, ni debe ligarse a la contabilidad.

Su vocación es principalmente para la toma de decisiones por la calidad de información arrojada, pero no busca cumplir con los estándares de contabilización o asientos en libros contables, los movimientos o transacciones económicas que se generan durante la producción.

La ejecución de esta investigación acarreó diversas bondades para la unidad de negocio, entre ellas, el conocimiento preciso del componente de costo que lleva realizar un producto, los procesos redundantes dentro de la cadena de producción, actividades que no generan valor, el despilfarro de recursos y la capacidad ociosa; todo en apoyo a la optimización y generación de réditos. Lo anterior, redundante en hacer más rentable la operación de la organización.

Incluso si la investigación hubiera sugerido que no era viable un modelo ABC dentro de la planta de proceso avícola, también se obtendrían beneficios, debido a que la empresa ahorraría tiempo y dinero al descartar un método de costeo no compatible con la operación de su negocio.

Considerando el anterior planteamiento, la investigación atendió el propósito de analizar la viabilidad de la implementación del método de costos ABC en una empresa avícola para el mejoramiento de la información y la toma de decisiones, por medio de un proceso cualitativo exploratorio. Para su cumplimiento, se pusieron de relieve tres objetivos específicos: 1) contextualizar el sector y la actividad avícola en Colombia; 2) caracterizar la cadena de producción de la planta de proceso, facilitando el conocimiento de la empresa; e 3) identificar las actividades que realizaba la empresa durante su etapa productiva y administrativa, mediante la observación de los procesos.

Este trabajo se estructuró desde los siguientes acápites. Primero, el marco de referencia con el desarrollo temático y conceptual; segundo, la descripción de la metodología empleada para el acercamiento al trabajo de campo y la recolección de pistas teóricas y prácticas; tercero, los resultados preliminares discriminados en fases, y finalmente unas notas conclusivas de este preliminar.

## Marco de referencia

La herramienta de costos ABC se atribuye a los aportes que realizaron Robert S. Kaplan y Robin Cooper en la década 1980, cuando buscaron un enfoque diferente de costeo que reflejara de forma más fidedigna el componente de costos de un producto o servicio. Los autores argumentaron que la manera adecuada para costear un objeto era a través de las actividades necesarias para elaborarlo.

ABC es llamada así por sus siglas en inglés Activity Based Costing y ha sido ampliamente divulgada y logrando un rápido empleo en muchas empresas de países tecnológicamente adelantados, remplazando otros métodos tradi-

cionales empleados en diversos sectores productivos y fabriles debido a sus notorias ventajas en identificar y cuantificar los reales factores generadores de los costos directos e indirectos en forma más acertada que otros mecanismos de costeo. ABC busca realmente las causas que originan los costos indirectos. (Toro, 2010, p. 47)

El sistema de costos ABC difiere en gran medida de los métodos tradicionales en los siguientes puntos (ver Tabla 1):

**Tabla 1.** Diferencias entre método ABC vs. métodos tradicionales

ABC	Costeo tradicional
Utiliza generadores de costos para cada actividad.	Utiliza una base volumétrica de asignación.
Se preocupa por cómo se gastaron los recursos.	Se preocupa por qué se gastó.
Tiene un enfoque de proceso para resolver problemas de la organización.	Se enfoca hacia la responsabilidad administrativa para los costos dentro de las unidades.
Asigna los costos indirectos, primero a las actividades y después a los productos.	Asigna los costos generales, primero a los departamentos y luego a los productos.
Aparecen nuevos costos, como el costo de oportunidad.	No se generan más costos de los que se miden.

Fuente: basado en Ramis et al. (2001, p. 47).

La tabla anterior es referenciada para señalar la manera en que actualmente se costea en la planta de proceso avícola a través de costeo tradicional o convencional. Este método, al tener una asignación de recursos tan plana, puede provocar un subsidio de recursos entre los productos, es decir, se sobrevalora o subvalora el costo de la mercancía final y se desconoce el costo real de un objeto.

Al desconocer el costo de elaboración de un producto, su precio de venta puede estar por debajo del punto de equilibrio, lo que significa que no se tiene certeza frente a su rentabilidad. Esto trae como consecuencia que la gerencia tiene una información no muy precisa para elaborar planes estratégicos y puede, por ejemplo, asignar más fuerza de ventas a productos poco rentables. A su vez, como la cadena productiva no está ramificada por actividades, los directivos desconocen las actividades que no agregan valor al producto terminado.

Para una implementación satisfactoria de costos ABC, los investigadores Valera y Coromoto (2009) plantearon que, una vez determinado que este método es el indicado para mejorar la información de costos, se debe seguir un proceso sistemático que incluya: 1) identificar y definir las activi-

dades relevantes, así como los objetos de costos; 2) organizar las actividades por centros de costos; 3) identificar los componentes de costos principales y establecer la estructura del flujo de costos, y 4) determinar las relaciones entre actividades y costos e identificar los inductores para asignar los costos a las actividades y de estas a los productos.

Según Ríos (2010, p. 208), el costeo ABC debe asumirse como un modelo gerencial. “El sistema es una metodología que trabaja a corto plazo, pero pensando en el futuro, pues trabaja a través de la creación de valor y mejora continua en un sistema dinámico que se adapte a los cambios”. La mejora continua que se hace a corto plazo se efectúa cuando los costos ABC se analizan con la administración basada en actividades (ABM, por sus siglas en inglés) interpretando la información arrojada.

En cuanto a la valoración de las actividades principales, si la actividad es muy compleja se descompone previamente en tareas, de tal forma que la suma de los costes asociados al ejercicio de cada tarea proporciona el coste total de la actividad (González y Morini, 2007). Lo anterior se propone en eventos donde no es posible asignarle a la actividad los inductores de costos con un simple análisis. Así mismo, es relevante identificar actividades no esenciales y buscar eliminarlas (Delicio, 1998).

En algunos casos, el costeo ABC también puede cargar una connotación negativa por implicar la ejecución de técnicas complejas y demasiado costosas que no están al alcance de todas las empresas (Ramírez y Vanegas, 2008). Frente a esto, Sosa *et al.* (2005, p. 17) agregaron que “un sistema de costo ABC es todavía esencialmente un sistema de costo histórico. En ciertas circunstancias, su utilidad es dudosa, especialmente si hay aspectos de costos futuros que cobren mayor importancia”. Así, para conocer el costo real de un producto se debe esperar al cierre contable de cada periodo, pues entre cortes contables puede haber sucesos de difícil control y que afectan el precio de los recursos. Un ejemplo claro de esto es que la escasez de insumos puede desenlazar alzas en su valor.

Ruiz y Fortuny-Santo (2011, p.17) señalaron como “inconveniente el hecho de que el sistema ABC no se encuentre exento de subjetividad, pues el personal debe hacer estimaciones sobre su dedicación horaria a una tarea y adoptar criterios de reparto de los costes indirectos entre las actividades”. Un riesgo subjetivo se presenta en el momento de parametrizar los inductores de recursos, lo que podría distorsionar el costo de los productos o servicios de manera relevante.

Además, debe considerarse que el compromiso por parte de los directivos es un factor decisivo en el momento de implementar dicho modelo, pues ellos son los usuarios finales y principales de la información arrojada.

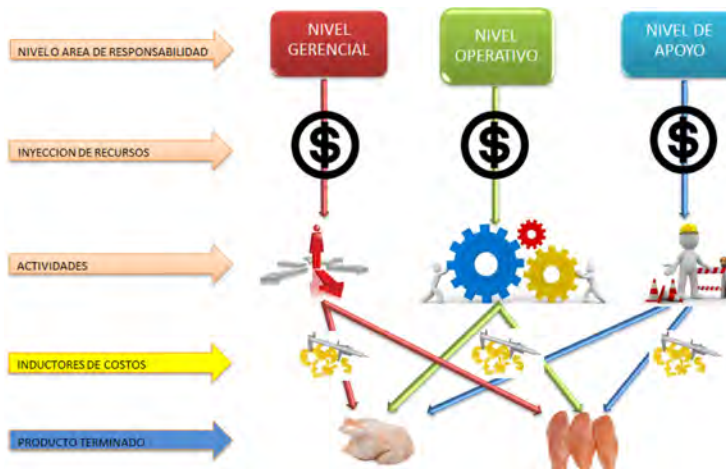
Las empresas suelen implementar herramientas de apoyo a la gerencia como el ABC, BPM y el BSC. Sin embargo, esto se hace de manera desvinculada, duplicando el trabajo de los departamentos y separando las actividades de planificación, organización y control cuando deberían de estar coordinadas. (Ugalde, 2011, p. 444)

Es pertinente revisar la implementación de los costos ABC en relación con la ABM, en razón a que esta es una herramienta administrativa que se enfoca en el mejoramiento continuo del conjunto de procesos que se lleva a cabo dentro de una empresa, ya sean administrativos, operativos o de apoyo. Con esta técnica, la alta gerencia puede gestionar la organización de manera eficiente al eliminar procesos o tareas que no aporten valor o sean redundantes.

Es útil complementar los costos ABC con la herramienta ABM, pues ambos tienen como filosofía el estudio de las tareas y procesos necesarios para llegar a cumplir con un plan estratégico, bien sea para reducir costos, mejorar la satisfacción del cliente, aumentar la calidad y características de los productos, obtener mayor rentabilidad, entre otros.

La Figura 2 ilustra los nexos del costeo ABC —que asigna a los productos las actividades necesarias para producirlos y a las actividades los recursos que se consumieron— con el ABM, que gestiona las actividades y elimina las que no agregan valor o son innecesarias.

**FIGURA 2.** Diseño de la estructura de navegación de costos ABC



Fuente: elaboración propia.

## Metodología

La metodología fue de tipo cualitativo, y se propuso analizar un fenómeno de costos particular en la dinámica organizacional. Se empleó un enfoque cualitativo exploratorio, en razón a que el desarrollo de la investigación requirió el estudio de las actividades, los procesos administrativos, el sistema contable, así como las características del producto, capacitación del personal y conocimiento de estrategias de costeo utilizadas.

El estudio de caso demandó estrategias cualitativas, tales como investigación documental y observación participante (Galeano, 2004), debido a que, para un sistema de costos, es necesario documentar material de fuentes primarias y secundarias que permita conocer la empresa y su entorno (mapas de proceso, relación de actividades, normas relacionadas con la producción de alimentos, organigramas, etc.). En este punto, se puso de relieve la inmersión en la planta de uno de los investigadores con el fin de realizar la observación participante en el campo. Frente a la investigación documental, se revisaron archivos facilitados por la dirección de la compañía y se llevó a cabo una revisión de literatura requerida para profundizar en el problema que se buscó atender.

Se realizaron seis entrevistas piloto al inicio del proceso. Posteriormente, se realizaron 26 más y se planteó sumar otras derivadas de las pistas arrojadas por la caracterización de la empresa y de sus actividades operativas y administrativas. Es importante mencionar que, en el acercamiento a las fuentes primarias, se entregó un documento de confidencialidad. Para su firma, los directivos sugirieron que la divulgación o publicación del caso debía realizarse manteniendo total reserva de la razón social o nombre de la avícola.

Al corte de la investigación, se han ejecutado algunas de las fases de ejecución del proyecto que permiten anticipar resultados frente a la implementación de los costos ABC. Se relieván las siguientes: 1) exploración para el conocimiento de la empresa; 2) análisis de la línea de producción de pollo en canal; 3) macroprocesos, procesos y actividades, y 4) factores relevantes para la implementación un modelo de costos ABC. El apartado de resultados da cuenta de cada una de estas.

## Resultados

En cumplimiento de los objetivos planteados, los resultados se discriminaron en las diferentes fases que dan cuenta del alcance de investigación. Por

tratarse de una investigación en curso, estos, aunque preliminares, permiten sugerir tendencias concluyentes.

### Primera fase: exploración para el conocimiento del negocio

La empresa del caso es una unidad de negocio del sector avícola con sede principal en el Valle del Cauca. Inició operaciones en el año de 1996 en la ciudad de Bogotá con la compra y venta de *pollito de un día*. La organización es producto de la fusión de tres empresas. Inicialmente fue una compañía de responsabilidad limitada (Ltda.) y posteriormente pasó a convertirse en una Sociedad Anónima (S.A.) bajo escritura pública en el año 2010.

Con la fusión, se consolidó como una empresa líder en Colombia en el área del sector avícola, pionera y representante de razas a nivel mundial en nuestro país como cobb avian 48 y babcock. Actualmente, genera más de 1500 empleos directos y aproximadamente 100 empleos indirectos en el territorio nacional. Tiene presencia en varias regionales: Antioquia, Boyacá, Cauca, Costa Atlántica, Cundinamarca, Eje Cafetero, Huila, Meta, Nariño, Norte de Santander, Santander, Tolima, Valle del Cauca, entre otras.

Respecto a las líneas de producción, la empresa tiene un profundo alcance. Inicia operaciones con el huevo fértil y termina con la venta de pollo asado. Este conocimiento asiduo del negocio acarrea el siguiente detalle:

Importación de aves de raza babcock (genética para producir huevo) desde Brasil y cobb avian 48 (genética para producir carne) desde Holanda. Dentro de la cadena de producción, a estos semovientes se les da el nombre de *abuelas* (ver Figura 3).

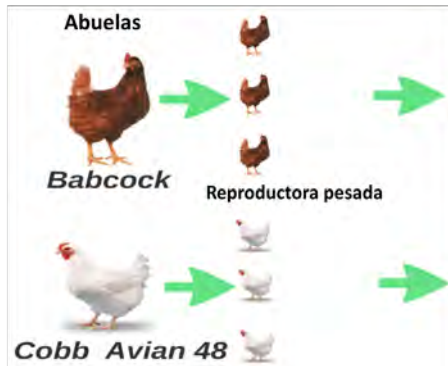
**FIGURA 3.** Origen de los semovientes de la avícola



Fuente: elaboración propia.

Las abuelas son dispuestas en una granja. El objetivo de este punto es tener un huevo fértil del cual se obtienen reproductoras pesadas (línea babcock) y livianas (línea cobb avian 48). Se resalta que este huevo no se vende, debido a la pureza genética que conserva (ver Figura 4).

FIGURA 4. Discriminación de las reproductoras



Fuente: elaboración propia.

Las reproductoras livianas y pesadas son dispuestas con machos de su misma línea genética para producir huevo fértil. La avícola comercializa este producto, pero, por las características del mismo, los clientes son limitados, ya que se requiere de equipos altamente especializados y un ambiente propicio para incubar el huevo. Debido a lo anterior, la mayor parte del huevo fértil lo incuba la misma empresa (ver Figura 5).

FIGURA 5. Reproducción de semovientes



Fuente: elaboración propia.

Del huevo incubado se obtienen la pollita (línea babcock) y el pollito (línea cobb avian 48) de un día. Esta es la segunda línea de comercialización —y es una de las más aceptadas por los avicultores, ya que compran un producto de buena calidad y a un buen precio—. Sin embargo, parte de este producto no se vende por dos motivos: falta de demanda, pues el pollito y la pollita de un día están expuestos a un alto índice de mortalidad si no se crían en condiciones técnicamente controladas, y que la organización deja parte de esta línea para continuar con su cadena de producción (ver Figura 6).

**FIGURA 6.** Línea de negocio pollitos y pollitas de un día



Fuente: elaboración propia.

El pollito y la pollita de un día que no son vendidos, se crían hasta obtener aves levantadas. Las organizaciones especializadas en la producción de huevo compran las aves levantadas de raza babcock y los productores de carne adquieren la raza cobb avian 48 (ver Figura 7).

**FIGURA 7.** Línea de negocio ponedoras y pollo de engorde



Fuente: elaboración propia.

La empresa deja una parte de las aves levantadas de raza babcock para la producción y venta de huevo de mesa (ver Figura 8).

**FIGURA 8.** Línea de negocio huevos de mesa



**Ponedoras**



**Huevo de Mesa**

Fuente: elaboración propia.

De las aves levantadas de raza cobb avia 48 se deja gran parte para la producción y comercialización de carne (pollo en canal) (ver Figura 9).

**FIGURA 9.** Línea de negocio pollo en canal



**Pollo Gordo**



**Pollo en canal**

Fuente: elaboración propia.

La dinámica del negocio avícola se consolida en la Figura 10:

**FIGURA 10.** Producción y comercialización



Fuente: elaboración propia.

### Segunda fase: selección de la operación que se analizará para determinar la viabilidad de implementar un método de costos ABC

Aquí se analiza la operación en la que las condiciones internas y externas son idóneas para la implementación de la herramienta ABC como método de costeo. Es válido separar las operaciones que lleva a cabo la empresa, pues cada una es un macroproceso que se diferencia de los demás en los recursos, actividades, características de los objetos de costos, entre otros.

A continuación, se hace un listado de las condiciones necesarias para determinar la viabilidad de un método de costeo ABC (ver Tabla 2).

**Tabla 2.** Relación factores con las operaciones

FACTORES / OPERACIÓN	HUEVO FERTIL	POLLITO(A) DE UN DÍA	AVES EN PIE	HUEVO COMERCIAL	POLLO EN CANAL
Múltiples líneas de producción o servicios.					X
Ponderación elevada de los CIF (costos indirectos de fabricación) con relación a los costos totales.		X		X	X
Costos comunes entre líneas de transformación.					X
Fuertes variaciones en los precios de los productos que se elaboran.				X	X
Aumento de los CIFs en los dos últimos años.	X	X	X	X	X
Asignación de los CIFs de manera arbitraria					X
Compromiso por parte de los directivos y encargados de la planta con dicha herramienta.	X	X	X	X	X
<b>TOTAL</b>	2	3	2	4	7

Fuente: elaboración propia.

En la operación de pollo en canal, se observa el cumplimiento de las características necesarias para la viabilidad de implementación de un método de costeo ABC. Adicionalmente, dicha operación está en actual crecimiento debido a los esfuerzos realizados por la gerencia en la ampliación del nicho de mercado en el Eje Cafetero.

Una vez seleccionada la línea de producción, se escogió una de las plantas de la empresa donde se exploró y analizó directamente la aplicación de los costos ABC.

### **Tercera fase: descripción de macroprocesos, procesos y actividades**

#### ***Macroprocesos***

Para evaluar la planta de procesos se considera importante revelar la trazabilidad de los macroprocesos que son llevados a cabo dentro de la organización, observando la teoría de cadena de valor de Michael Porter (1986), en la que se busca que cada actividad sea rentable.

No solo se deben identificar las actividades clasificándolas en un epígrafe marcado por la cadena de valor, también es necesario tratar de descubrir las interrelaciones entre las distintas actividades, porque su influencia mutua puede tener una importancia estratégica. Se puede definir “interrelación” como la manera en que el desarrollo de una actividad de valor condiciona el coste o el resultado de otra. (Ruiz, 2011, p. 4)

Sumado a esto, Porter (1986) planteó dentro de su teoría que las ventajas competitivas, que lo diferencian de la competencia, son el resultado de una estructura organizacional funcional. Por ende, se dará una descripción de los macroprocesos, clasificándolos en tres categorías: los que agregan valor, los que no agregan valor y los que no agregan valor, pero son necesarios (ver Tabla 3).

Tabla 3. Macroprocesos

NIVEL: MACROPROCESOS						
¿Qué?	Agrega Valor	No Agre. Valor pero es necesaria	No agre. Valor	Quién	Cuando	Observación
Ampliar operaciones aprovechando los indicadores macroeconómicos				Gerencia	Realización de estrategias, metas y presupuesto maestro	No agrega valor ya que no es percibido por el cliente
Ampliar mercado				Dto. Ventas	Gestión de ventas para cumplir metas y presupuestos	No agrega condiciones especiales a los productos y el contacto con el cliente no necesariamente es directo.
Importación de Abuelas (aves)				Dto. compras	Seguimiento de presupuesto maestro	Agrega valor, ya que se selecciona aves con la genética adecuada para llevar a cabo las operaciones
Encasamiento aves para la producción de reproductoras				Dto. Producción	Recibimiento de abuelas	Agrega valor ya que este es un proceso técnico que busca prolongar la genética de las abuelas
Encasamiento de reproductoras para la producción de huevo fértil				Dto. Producción	A partir del nacimiento del huevo fértil de la abuela	Agrega valor ya que este es un proceso técnico que busca que el total de huevos sean fértiles, esto ayuda a disminuir costos, ya que los huevos no fertilizados son desechados.
Venta huevo fértil				Dto. Ventas	Dependiendo de la demanda, precio huevo fértil y plan maestro	Este es el primer producto comercializado y goza de buena genética y porcentaje elevado de fertilidad
Incubación Huevo Fértil				Dto. Producción	Seguimiento plan maestro	Agrega valor, la tecnología y condiciones adecuada ayuda al nacimiento exitoso del huevo fértil.
Pollito y Pollita de un día				Dto. Producción.	Nacimiento del huevo fértil	N/A
Venta Pollito de un día				Dto. Ventas	Dependiendo de la demanda, precio del pollito en el mercado y presupuesto maestro	El producto es de optima calidad genética para evitar la mortalidad del pollito(a).
Levante de pollito(a) de un día				Dto. Producción.	Seguimiento presupuesto maestro	Agrega valor ya que se levanta con las especificaciones técnicas adecuadas para evitar la mortalidad del pollito y obtener el peso y la postura deseada del ave levantada
Venta ave levantadas				Dto. Ventas	Dependiendo de la demanda, precio de ave levantada presupuesto maestro	Agrega valor por la calidad del producto ofertado
Producción de Pollo en Canal (Producción carne)				Dto. Producción	Según lineamientos del presupuesto maestro	Agrega valor, pues es un producto de buena calidad que tiene características idóneas para ser procesados y vendidos.

Fuente: elaboración propia.

En la observación de los macroprocesos se evidenció una tendencia positiva en la cadena de valor debido a la *integración vertical hacia adelante y hacia atrás* que tiene la organización, dándole la posibilidad de eliminar intermediarios y, por ende, costo, y conocer la trazabilidad (historia) de los productos que se mueven por la cadena de valor, ya que si estos procesos fueran externos probablemente no se podría generar una ventaja competitiva.

Adicionalmente, la integración vertical hacia atrás contribuye a la no dependencia de la organización para conseguir materia prima (aves); esto mitiga a su vez variables económicas, pues las alzas de precios en el pollo en pie no tienen un impacto directo en la compañía, pues esta misma provee sus aves. La integración vertical hacia adelante permite que los excesos de stock del pollo en canal sean consumidos por la propia empresa, ya sea vendiéndolos a sus asaderos o para la producción de carnes frías. Cuando la demanda de pollo en canal disminuye, no impacta de manera contundente a la organización. La Figura 11 facilita el entendimiento de lo anterior:

FIGURA 11. Integración



Fuente: elaboración propia.

### **Procesos y actividades**

A continuación, se detalla la cadena de valor de la planta de proceso avícola con sus procesos y actividades (ver Tabla 4).

En la observación de los procesos y actividades que se desarrollan en la planta, se identificó eficiencia y que no existían cuellos de botella ni procesos redundantes o innecesarios.

Las actividades que se clasificaron en la cadena de valor como “no agregan valor, pero son necesarias”, son consideradas pertinentes, pues no ejecutarlas, omitirlas o cambiarlas, podría acarrear problemas en la calidad del producto o no cumplir los estándares de salubridad.

### **Cuarta fase: estudio de factores relevantes para determinar la viabilidad de implementar un modelo de costos ABC**

Para iniciar esta fase es importante llamar la atención del lector, ya que es vital para dar respuesta a la investigación planteada. Es aquí donde se concentra la mayor parte de los hallazgos del trabajo.

En la segunda fase de la investigación se seleccionó la operación de pollo en canal que se realizaba en la planta de proceso al cumplir los requisitos que condicionaban la viabilidad de implementación de un sistema de costos ABC; así que, el objetivo de esta fase fue profundizar de manera concreta en esos factores y adicionar otros necesarios para dar una base fuerte al trabajo.

Tabla 4. Discriminación de los procesos y actividades

NIVEL: PROCESOS Y ACTIVIDADES EN LA PLANTA DE PROCESO AVICOLA						
¿Qué?	Agrega Valor	No Agre. Valor	No agre. Valor pero es necesaria	Quién	Cuando	Observación
<b>Preparación de la planta de proceso</b>				Dto. De producción.	Al recibir los pedidos de los clientes y según el nivel de producción indicado en el presupuesto maestro.	No agrega valor, no hay relación directa con el cliente. Es necesario ya que la planta se debe adecuar para cumplir con los requerimientos ambientales.
Solicitar materiales para llevar a cabo la producción.				Jefe de producción.	Al recibir la orden de producción	No agrega valor, no hay relación directa con el cliente.
Revisar stocks de inventarios en el kardex						
Solicitar los materiales faltantes para ejecutar la operación.						
Solicitar el número de aves a procesar						
Programación de personal				Jefe de producción	Al recibir la orden de producción	Es necesario para establecer responsabilidades, tareas y horarios. No hacerlo generaría desperdiciaría tiempo.
Asignación de tareas						
Asignación de horarios.						
Higienizar la planta				Operarios	Al momento de programar los horarios y responsabilidades	Este proceso es necesario para cumplir con los niveles de calidad y normas ambientales. En este proceso se tiene un manejo directo con las aves, por ende, las intervenciones que se haga sobre el producto afectan directamente la satisfacción del cliente
<b>Producción</b>				Operarios	Cuando va la planta esta lista para recibir las aves	Las aves son bajadas de los vehículos teniendo la precaución de no lesionarlas, pues el no hacerlo le puede dar a los productos terminados un aspecto indeseado.
Recibir aves				Operarios		
Calibración de maquina eléctrica				Operarios	Antes de sacrificar las aves	Se calibra la maquina al nivel de dejar inconsciente el ave, el shock eléctrico no debe matarla.
Colgar aves en la banda sin fin				Operarios	Después de calibrar la maquina eléctrica	Se hace con precaución para no lesionar las aves.
Degollar aves				Operarios	Después de la descarga eléctrica	El corte se hace manual. La descarga eléctrica es para evitar que las aves sufran.
Desplume de aves				Maquinas	Se ejecuta después de que la banda sin fin pasa las aves por unas calderas con agua caliente	Este proceso esta automatizado, una maquina se encarga de quitarle el plumaje a las aves. Un operario verifica la calidad del desplume, las aves que no cumplan con los requisitos se devuelven a la actividad anterior
Verificación del desplume				Operario	Después del desplume	De esta actividad se desprende el primer producto terminado, el cual se conoce como "Menudencia"
Extracción de visceras y patas				Operarios	Después del desplume	
Enfriamiento de los productos				Maquinas		Según los estándares de calidad el producto debe alcanzar una temperatura mínima de -2° centígrados.
Selección de pollo en canal				Operarios		Se separa el pollo en canal que se va a despresar y el que se entrega a clientes (según pedidos)
Despresado del pollo en canal				Operarios		El pollo en canal se despresas, quedando como producto terminado: pechugas, pernil, contramuslos
Empaque y almacenamiento				Operarios		Los productos son empacados y almacenados instantáneamente para evitar la perdida de peso del producto y no romper la cadena de frio
Distribución del producto terminado				Dto. Distribución		Se despachan los pedidos de los clientes y se distribuye, también, a los puntos de venta

Fuente: elaboración propia.

### ***Factor 1: existen múltiples líneas de producción o servicio***

En la observación de la planta de proceso se evidenciaron múltiples líneas de producción que llamaremos objetos de costos o producto final. Algunos de estos fueron: 1) menudencia, 2) pollo en canal, 3) pechuga, 4) pernil, 5) rabadilla, 6) alas, 7) contramuslo y 8) muslo. La empresa también hacía combinación entre los productos finales para vender a los clientes o por petición de ellos mismos: bandeja de pechuga y pernil, o muslo y pernil, entre otras.

Frente a lo anterior, fue válido hacer el siguiente cuestionamiento: ¿en qué influye la existencia de múltiples líneas de producción en la viabilidad de implementación de un sistema de costos ABC? Con dicho método se facilita la asignación de los costos indirectos de fabricación (CIF) a los objetos de costos. Se puede decir que estos se convierten en costos directos.

Otro punto importante es que, si solo existiera una línea de producción, el método más adecuado para costear sería por procesos o por órdenes de producción, pues al haber únicamente un objeto de costo, la asignación de los CIF se imputaría solo en ese producto terminado, evitándose el desgaste de recursos que acarrea implementar un sistema de costos ABC. En pocas palabras, no existiría una relación de costo-beneficio.

Para finalizar este factor se menciona que, entre más líneas de producción tenga una empresa, más actividades necesita para llevar a cabo su operación. Es en este punto donde se destaca el método de costeo ABC sobre los demás, pues ejerce un control y evaluación sobre dichas actividades con la ayuda de la herramienta de ABA.

### ***Factor 2: ponderación elevada de los CIF en relación con los costos totales***

Para evaluar este factor, se presenta la siguiente tabla en la que se tomaron los costos totales de los cuatro primeros meses del año para la planta de proceso donde se ejecuta la operación de pollo en canal (ver Tabla 5):

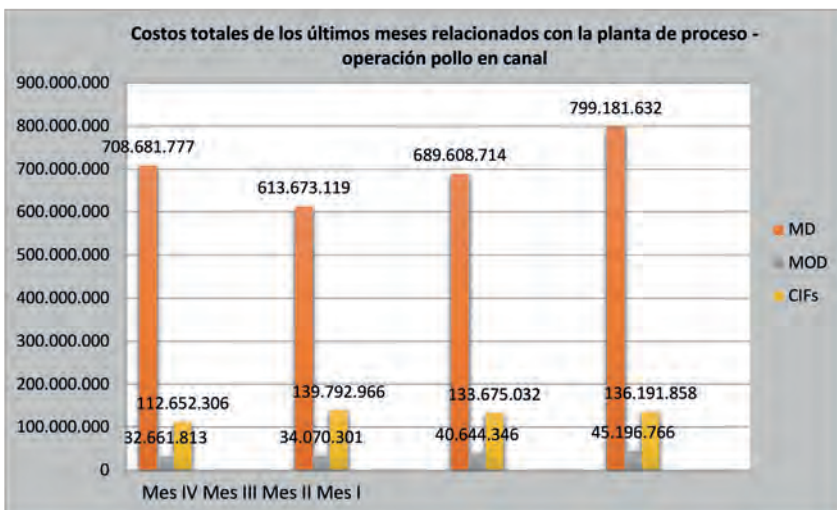
**Tabla 5.** Distribución de los costos

DETALLE CENTRO COSTOS MES IV MES III MES II MES I									
MD	0602	708.681.777	83%	613.673.119	78%	689.608.714	80%	799.181.632	82%
MOD	0602	32.661.813	4%	34.070.301	4%	40.644.346	5%	45.196.766	5%
Total CIFs	0602	112.652.306	13%	139.792.966	18%	133.675.032	15%	136.191.858	14%
<b>COSTOS TOTALES</b>		<b>853.995.896</b>		<b>787.536.386</b>		<b>863.928.092</b>		<b>980.570.256</b>	

Fuente: elaboración propia basada en los informes contables.

Haciendo un análisis vertical sobre cada mes, se observa que los CIF no tienen una ponderación elevada dentro de los costos totales, pues estos solo representaron entre el 13 % y el 18 % de la totalidad. Se podría decir que la operación de pollo en canal no cumpliría con el segundo factor analizado; sin embargo, no debe subestimarse que el equivalente en recursos de los CIF fluctuó entre \$112 652 306 y \$139 792 966 mensuales, cifras que son altamente materiales y que impactarían contundentemente los costos unitarios del producto terminado si no se hace una buena gestión sobre dichas erogaciones de dinero.

Para complementar el análisis del factor, se presenta la siguiente figura que facilita el entendimiento de las ponderaciones entre material directo (MD), mano de obra directa (MOD) y CIF (ver Figura 12).

**FIGURA 12.** Distribución de los costos

Fuente: elaboración propia.

### ***Factor 3: costos comunes entre líneas de producción***

En las visitas realizadas a la planta de proceso se evidenció que existen costos comunes entre líneas de producción. Los objetos de costos que más coinciden son los de pechuga, pernil, rabadilla, alas, contramuslo y muslo, y los que menos son el pollo en canal y la menudencia.

Del análisis detallado de las actividades se destaca que, en promedio, cada actividad de producción consume 13 recursos diferentes para llevarse a cabo y la que más recursos utiliza es la del desplumado con un total de 15. Adicionalmente, los objetos de costos que más actividades necesitan para ser producidos son pechuga, pernil, rabadilla, alas, contramuslo y muslo, con un total de 16, y el que menos consume es el pollo en canal, con un total de 12.

Un dato interesante es que el pollo en canal es uno de los objetos de costo más vendido y, al consumir menos actividades que las demás líneas de producción, la asignación de los CIF será mucho menor, es decir, cuesta menos producirlo. En suma, se puede afirmar que la planta de proceso cumple con el tercer factor.

### ***Factor 4: asignación de los CIF de manera arbitraria***

Cuando en una empresa se presenta esta situación, hay diferentes maneras de corregir el error, una es con la implementación de un sistema de costeo ABC que evalúa todos los recursos que entran a la cadena de producción y los asocia a las actividades que los consumen. Estas, a su vez, se distribuyen entre los objetos de costo producidos.

En la observación de la planta de proceso y en la entrevista realizada a la jefe de planta, se evidenció que existía un recurso que se estaba asignando de manera arbitraria: la energía eléctrica. Lo anterior, debido a que la planta de proceso comparte un contador de energía con una granja vecina destinada para la operación de pollo en pie.

En la distribución mensual de energía eléctrica se destina el 70 % para la planta de proceso y el 30 % restante para la granja; esta ponderación no está basada en estudios técnicos, sino que fue una decisión tomada por la dirección.

### ***Factor 5: aspectos administrativos y contables***

En la observación del área contable se evidenció que se cumplían los factores idóneos para que existiera un método de costeo ABC, por los argumentos favorables de las 26 entrevistas realizadas.

La empresa contaba con una estructura de centros de costo que permitía separar las operaciones que manejaba. Además, se identificó que tenía una estructura contable adecuada de centros de costos, pues de 26 entrevistados el 92 % lo hizo saber así.

El personal administrativo y la dirección general indicaron que estaban dispuestos a implementar un sistema de costos ABC para una medición y cuantificación razonable de los costos de producción.

Sumado a esto, el *software* contable era amigable con una estructuración de costos ABC y se tenían los controles adecuados para el buen registro de la información, por ejemplo, segregar las funciones, asignar responsables para los centros de costos, realizar copia de seguridad de la información, hacer validación de datos, entre otras. Lo dicho en este punto, se reflejó en las entrevistas en las que el 84 % de los funcionarios consideraron que la empresa valoraba y registraba sus costos adecuadamente.

Sin embargo, se identificó una situación que no permitiría la implementación de un sistema de costos ABC y es que no existía un manual de funciones y procedimientos. Es un factor importante que estaba desencadenando a) cuellos de botella en los procesos y en los flujos de la información, b) retraso en los cierres de costos que se hacen con cortes mensuales y en la generación de informes; c) pérdida de tiempos en actividades redundantes, pues al no tener flujogramas de proceso se puede tardar en encontrar al responsable de retener información y hacer registros errados; d) falta de claridad del personal respecto a sus funciones, a quién y cuándo pasar sus reportes y de qué manera o en qué formatos, y e) tratamientos heterogéneos con el manejo de la información.

Es menester mencionar que todo el personal que entraba a la compañía recibía una inducción sobre las competencias que desempeñaría y, con el paso del tiempo, se especializaba o tenía más habilidad en llevar a cabo sus responsabilidades. Pese a esto, podía suceder que desconociera total o parcialmente los demás procesos que le antecedieron o le precedieron, es decir, conocía sus funciones, pero no las de los demás.

Lo anterior significa que los procesos estaban desincronizados, no había continuidad en los mismos y, por ende, la cadena de valor se veía dañada y los macroprocesos podrían convertirse en inoperantes, ya que la maquinaria que los impulsaba no trabajaba de manera interrelacionada.

## Discusión

Se entabló una conversación alrededor de los hallazgos encontrados dentro de esta investigación con el gerente de la línea de negocio de pollo en canal,

la gerente financiera y los jefes de planta, comercial y contable.

Lo que más llamó la atención dentro de la discusión fue la manera en que era posible distribuir los costos de la planta de proceso en cada uno de sus macroprocesos, como se presenta en la Tabla 6. Esto reflejaría el costo de los productos terminados de forma más fidedigna y, por ende, el margen de contribución bruto sería más acertado, lo que permitiría tomar decisiones sobre esos productos y actividades que no estaban agregando valor a la empresa

**Tabla 6.** Distribución de costos por cada uno de los macro procesos

Rubros contables	POLLO Y VISCERA	DESPRECE	FILETEO	ADOBO	COSTO TOTAL PLANTA
<b>Material directo</b>					
Costo carne de pollo	\$ 5,685,884,100.00	\$ 1,521,466,560.04	\$ 53,147,755.87	\$ 1,412,682,694.20	\$ 8,673,181,110.10
<b>Costos de Conversión</b>					
Mano de obra	\$ 152,932,032.77	\$ 62,212,494.50	\$ 9,364,509.48	55,715,369.91	\$ 280,224,406.65
Servicios publicos	\$ 135,789,517.61	\$ 30,552,641.46	\$ 3,394,737.94	10,317,875.23	\$ 180,054,772.23
Depreciación	\$ 81,103,847.33	\$ 18,668,990.28	\$ 504,530.89	6,671,885.00	\$ 106,949,253.50
Empaques	\$ 12,878,763.94	\$ 50,227,179.37	\$ 1,287,876.39	31,181,445.33	\$ 95,575,265.03
Soluciones salinas e insumos	\$ 5,709,050.00	\$ 12,833,771.18	\$ 0.00	700,000.00	\$ 19,242,821.18
Mantenimiento maquinaria	\$ 75,239,833.33	\$ 4,700,000.00	\$ 700,000.00	2,574,166.67	\$ 83,214,000.00
Adobos y condimentos	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	28,525,400.00	\$ 28,525,400.00
Otros cif	\$ 4,323,445.10	\$ 3,579,466.84	\$ 138,400.00	4,037,720.04	\$ 12,079,031.98
Costos de refrigeración, congelación y despacho	\$ 139,017,433.22	\$ 31,278,922.48	\$ 3,475,435.83	17,290,116.51	\$ 191,061,908.04
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6,292,878,023.31</b>	<b>\$ 1,735,520,026.14</b>	<b>\$ 72,013,246.40</b>	<b>\$ 1,569,696,672.87</b>	<b>\$ 9,670,107,968.72</b>

Nota. Esta distribución de costos se realizó con base en los recursos consumidos por cada actividad dentro de cada macroproceso. Moneda en pesos colombianos.

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con lo anterior y habiéndose cumplido los factores que determinan la viabilidad de un sistema de costos ABC, la gerencia tomó la decisión de implementar este modelo como método de costeo para la planta de proceso avícola. El procedimiento sugerido para dicha implementación fue el siguiente:

1. Identificar la relación entre actividad, inductor de costo e ítem producido, por cada uno de los ítems.
2. Parametrizar el sistema contable y creación de centros de costos por cada macroproceso, esto permitirá asignar a cada uno los recursos consumidos.
3. Hacer el manual para los registros de información: producción diaria, consumo de recursos (empaques, hielo, salmuera, desinfectantes, mano de obra, etc.).

4. Crear los formatos de informes en los que se depositará toda la información para realizar el costeo.
5. Realizar dos cierres contables como pruebas antes cambiar definitivamente el método de costeo.
6. Comparar los costos de producción del sistema de costeo ABC versus los costos conjuntos de cada uno de los ítems.
7. Capacitar al personal sobre la nueva técnica de costeo.
8. Aplicar el modelo de costos ABC.
9. Realizar seguimiento y retroalimentación del tema.

El plazo previsto para comenzar a operar con el sistema de costos ABC fue a partir del periodo contable del mes de enero de 2021.

También, se discutieron las posibles limitaciones que tendría dicha implementación. Las más relevantes fueron las siguientes: primera, que actualmente se produce un total de 140 ítems diferentes, esto representará un problema, ya que tomará más tiempo identificar las actividades, los inductores de costos y los ítems. En este sentido, se sugirió la revisión del catálogo de ítems, pues, como se muestra en la Tabla 7, existen unos sobre los cuales se produce menos de una tonelada mensual. En total son 34 ítems que no superan dicha cifra.

La segunda limitación se refiere a que era altamente probable que se necesitara contratar a una persona adicional en el área de Contabilidad y Costos, pues la técnica de costos ABC implica la existencia de cuatro centros de costos para administrar (pollo y víscera, desprese, fileteo y adobo), mientras que anteriormente solo había uno.

La tercera hace referencia al cronograma que se tenía para implementar el sistema de costeo ABC, pues este se cruzaba con proyectos internos de la compañía, como la elaboración de presupuestos para el año 2021, el cierre contable del año 2020, el rendimiento de cuentas para la Junta de Socios del año 2020. Estas actividades comenzaron en octubre del año 2020 y terminaron en marzo de 2021. Por lo anterior, existía la posibilidad de un retraso en el cronograma de implementación.

Sin más novedades relevantes, se culminó la discusión de los resultados.

**Tabla 7.** Relación de ítems que no superan una producción de una tonelada mensual

ITEM	NOMBRE ITEM	KILOS	% Partici.
325	FILETE DE POLLO BOLSA X 10 UND	1.18	0.00%
14379	ALAS EN BOLSA X 4 CAMPESINO MR	3.68	0.00%
9976	PECHUGA FILETE CONG BJA	13.30	0.00%
24687	HIGADOS A GRANEL REF SM BLS	16.44	0.00%
10046	MUSLO A GRANEL AMARILLO	19.92	0.00%
18863	MOLLEJAS A GRANEL REF SM BLS	41.79	0.00%
9972	MUSLO X 6 BOLSA	49.15	0.00%
10040	ALAS A GRANEL SIN COSTILLAL	71.03	0.00%
24647	PERNIL A GRANEL REF SM CAN 50 UND	72.64	0.00%
24688	CARNE DE PECHUGA REF MAR BLS	78.04	0.00%
10030	FILETE DE PECHUGA A GRANEL	115.04	0.01%
25033	RECORTE 700 GR CONG MAR BJA	144.19	0.01%
10042	BAN 1/2 POLLO DESPRESADO	147.98	0.01%
18860	CARNE PERNIL INDUSTRIAL	148.25	0.01%
18861	CORAZONES A GRANEL REF SM BLS	152.24	0.01%
14360	ALAS A GRANEL SM CAMPESINAS	154.47	0.01%
21420	FILETE DE CONTRAMUSLO AGRANEL REF MAR	203.53	0.01%
25460	PECHUGA SIN PIEL SM REF A GRANEL	268.18	0.01%
9973	MUSLO X 4 (AMARRE 3 BANDEJAS)	323.35	0.02%
9964	PERNIL X 2 BANDEJA	331.69	0.02%
10027	ALAS A GRANEL	331.91	0.02%
308	MUSLO BANDEJA X 6	404.11	0.02%
9988	CONTRAMUSLO CONG BJA X3	426.95	0.02%
18534	CONTRAMUSLO SIN RABADILLA	435.18	0.02%
10003	CONTRAMUSLO X 8 BOLSA	443.60	0.02%
16766	MUSLO EN BOLSA X 8 PARA ADOBAR	515.86	0.03%
368	CORAZONES EN BANDEJA	519.30	0.03%
14362	VISCERA CORRIENTE CAMPESINA	535.20	0.03%
10006	PERNIL X 4 BOLSA	600.16	0.03%
14358	PERNIL A GRANEL CAMPESINO	607.63	0.03%
9974	CONTRAMUSLO X 4 BANDEJA	740.24	0.04%
9961	POLLO COCO X 2 BANDEJA	748.04	0.04%
369	MOLLEJAS EN BANDEJA	947.84	0.05%
21779	PERNIL BOLSA X 4 KG	960.65	0.05%

Nota. El periodo que se tomó como referencia fue el mes de mayo de 2020.

Fuente: elaboración propia.

## Conclusiones

Con este estudio se reiteró que es viable implementar un sistema de costos ABC dentro de la planta de proceso avícola, ya que se presentaron los factores idóneos para esto: costos indirectos de fabricación elevados, asignación de costos a los productos terminados de manera arbitraria, etc.

A su vez, con el sistema de costos ABC, la distribución de los costos se realizará de una manera cercana a la realidad y se tomarán decisiones que ayuden a recuperar la rentabilidad de esta línea de negocio, la cual ha venido bajando sus utilidades en los últimos años.

Otra conclusión a la cual se llegó estuvo relacionada con los márgenes de contribución de la empresa, la cual se observa en la Tabla 8.

**Tabla 8.** Comparación margen de contribución bruto calculado bajo el sistema de costos conjuntos y el sistema de costos ABC

Ítem	Nombre ítem	Precio de venta x kilo	Costos conjuntos		Costos ABC	
			Costo x kilo	Margen Bruto	Costo x kilo	Margen Bruto
24497	Pr Pollo Coco	\$ 5,100.00	\$ 4,384.42	14%	\$ 4,228.92	17%
9942	Pollo sin vísceras, despresado y adobado	\$ 6,088.92	\$ 5,234.58	14%	\$ 5,525.77	9%

Fuente: elaboración propia.

Fue evidente que el ítem 24497 Pr Pollo Coco realmente tiene un margen bruto de 17 % y no del 14 %, como lo mostró la metodología de costos conjuntos. Este punto fue importante, ya que evidenció que un producto que margina el 17 % está siendo subutilizado comercialmente, pues tiene un gran mercado entre los asaderos y carnicerías y solo el 22,82 % de la producción es destinada para producirlo.

Lo contrario ocurre con el ítem 9942 Pollo sin vísceras, despresado y adobado, el cual, por la cantidad de actividades que tiene, termina con un costo de \$5.525,77 (moneda en pesos colombianos), marginando solo el 9 % bruto. El 25,34 % de la producción es destinado a producirlo, aunque deja un margen bruto pobre.

Según lo anterior, se puede concluir que los problemas de rentabilidad que estaba atravesando la línea de pollo en canal, se deben a que el sistema de costeo empleado en ese momento (costos conjuntos), no permitía percibir la realidad económica de los contratos y negocios que tenía la empresa y, por eso, la rentabilidad bruta y neta no era la deseada.

## Recomendaciones

- Se recomienda al gerente de la línea de negocio de carne de pollo en canal que implemente el sistema de costeo ABC, lo cual le ayudaría a detectar los productos que no están dejando un margen bruto dentro de esta actividad, lo que ayudará a la empresa a generar utilidades.
- En caso de implementar dicho sistema, se debe evaluar la carga laboral del departamento contable, ya que demanda de un mayor tiempo para clasificar, registrar y aplicar los costos ocasionados en cada uno de los centros de costos.
- Mediante el análisis del entorno interno y externo de la organización y de las condiciones preexistentes a nivel operativo, administrativo y financiero de la organización se puede determinar que es factible y deseable la implementación de un sistema de costos ABC dentro de la planta de proceso de la empresa.
- Se sugiere crear un manual de funciones y procedimientos. Para una empresa que ha crecido en todas sus áreas, en especial en la de recursos humanos (para el corte de la investigación son más de 1500 empleos directos), es vital concretar un documento donde se plasmen los objetivos estratégicos para que los empleados lo puedan consultar y tengan la misma visión de la empresa que tiene la alta dirección. Además ayudará a comprender la cadena de valor de la cual hacen parte y su rol y el de los demás dentro de la organización.
- Para estimar de manera confiable los recursos que consume la planta de proceso avícola, es necesario calcular mediante procedimientos técnicos el consumo de energía de esta operación para separarla de la consumida por la granja, ya que comparten un mismo contador.
- Con el fin de elaborar un concepto final frente a la factibilidad del modelo ABC en la avícola del caso, se realizará un análisis de factores externos con potencial de afectación sobre la implementación del modelo y del negocio en marcha, tales como Tratado de Libre Comercio (TLC) e indicadores nacionales y globales.
- En un mercado exigente como el contemporáneo no solo basta ofrecer productos de calidad, debido a que la competencia puede lanzar uno con características idénticas y más económico. Para generar productos finales con ventajas competitivas es necesaria una planeación estratégica que va mucho más allá del estudio de mercado y variables económicas, políticas, tecnológicas y sociales que se puedan presentar en el ámbito externo.

## Referencias

- Cuervo, J.; Osorio, J. y Duque, M. (2006). *Costeo basado en actividades ABC. Gestión basada en actividades ABM*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Delicio, F. (1998). Costos basados en la actividad. *Revista FACES*, 4(5), 77-94. Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Galeano, M. E. (2004). *Estrategias de investigación social cualitativa: el giro en la mirada*. Medellín: Fondo Editorial FCSH.
- González. J. y Morini, S. (2007). Uso de un sistema ABC para el cálculo y gestión de costes en el sector vitivinícola. *Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión*, 5(9), 107-132. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2274778>
- Porter, M. (1986). *Ventaja competitiva*. Ciudad de México: Editorial C.E.C.S.A.M.
- Ramírez, H. y Vanegas, B. (2008). *Gestión de costos en las pymes: problemáticas y alternativas de solución*. Bogotá: Universidad Libre.
- Ramis, F.; Neriz, L.; Cepeda C. y Rosales, V. (2001). Costeo de productos en la industria del mueble mediante método ABC. *Maderas. Ciencia y Tecnología*, 3(1-2), 14-26. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-221X2001000100002>
- Ríos Manríquez, Sanjuana Martha. (2010). *El impacto de la gestión de los costes por actividades: el caso de las empresas mexicanas* (Tesis de doctorado). Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España.
- Ruiz, P. y Fortuny-Santo, J. (2011). Innovación en gestión de costes: del ABC al TDABC. *Dirección y Organización*, 43. <https://doi.org/10.37610/dyo.v0i43.359>
- Sosa, M.; Ramírez, Y.; De la Fuente, F. y Brizuela, I. (2005). *Sistema de costo ABC: herramienta útil para gerenciar*. Bayamo: Bayamo
- Toro, F. (2010). *Costos ABC y presupuestos: herramientas para la productividad. El costeo basado en actividades*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ugalde, N. (2011). Calidad en la gestión: administración por procesos, costeo por actividades y el cuadro de mando integral. *Ciencias Económicas*, 29(2). <https://doi.org/10.15517/rce.v29i2.7030>
- Valera Villegas, M. y Coromoto Morillo, M. (2009). Un sistema de costos basado en actividades para las unidades de explotación pecuaria de doble propósito. Caso: Agropecuaria El Lago, S.A. *Innovar*, 9(35), 84-103. Recuperado de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-50512009000300008](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512009000300008)

## Comité de sostenibilidad en compañías cotizadas latinoamericanas: análisis de roles y enfoques

Zwamy Valentina Yanez Amaya<sup>1</sup>  
Sebastian Vega Cuesta<sup>2</sup>  
Jorge Suarez Tirado<sup>3</sup>

**Sustainability committees in companies listed on the Latin-American Stock Exchange: Role and scope analysis**

### Información del artículo

Recibido: 07/09/2025

Aceptado: 30/11/2025

### Clasificación JEL:

M14, Q56.

### Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n32a5>

### Sugerencia de citación

Yanez, Z., Vega, S. & Suarez, J. (2025). Comité de sostenibilidad en compañías cotizadas latinoamericanas: análisis de roles y enfoques. Revista Visión Contable, 32, pp. 85-103 <https://doi.org/10.24142/rvc.n32a5>

### Resumen

El presente artículo tuvo como objetivo caracterizar las funciones y el alcance de los comités de sostenibilidad en las empresas que cotizan en las bolsas de valores de Colombia, Chile, México y Brasil. Para ello, se realizó una revisión de literatura que permitió contextualizar estos comités dentro del marco del gobierno corporativo, así como identificar las investigaciones más recientes y las teorías que respaldaban el estudio del tema. Mediante el análisis de informes de sostenibilidad y el código de buen gobierno de 29 compañías listadas en Colombia y 20 para los casos de Chile, México y Brasil, se evaluaron sus denominaciones, funciones por sector, marcos de reporte aplicados, rubros informados y Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) priorizados. Los resultados evidencian una mayor presencia de estos comités en el sector financiero para Colombia; diferencias en sus enfoques según la industria, y un compromiso desigual con los ODS.

### Palabras clave

Bolsa de valores, comité de sostenibilidad, gobierno corporativo, sostenibilidad.

### Abstract

The purpose of this article is to characterize the functions and scope of sustainability committees in companies listed on the Colombian, Chilean, Mexican, and Brazilian Stock Exchange. To this end, the article begins with a literature review that allows contextualizing such committees within the framework of corporate governance, as well as identifying the most recent research and theories that support their study. Analysis of their sustainability reports and code of good governance of 29 Colombian companies and 20 from Chile, Mexico, and Brazil were used to assess denomination, functions by sector, applied reporting frameworks, reported items, and prioritized Sustainable Development Goals (SDGs). Results show a greater presence of these committees in the Colombian financial sector, differences in their approaches according to industry, and an unequal commitment to the SDGs.

### Keywords

Stock Exchange, Sustainability Committees, Corporate Governance, Sustainability.

1. Universidad Externado de Colombia. Correo: [zwamy.yanez@est.uexternado.edu.co](mailto:zwamy.yanez@est.uexternado.edu.co) ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-3424-5416>
2. Universidad Externado de Colombia. Correo: [Sebastian.vega@est.uexternado.edu.co](mailto:Sebastian.vega@est.uexternado.edu.co) ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-8135-0356>
3. Ph.D. Profesor Universidad Externado de Colombia. Correo: [jorge.suarez1@uexternado.edu.co](mailto:jorge.suarez1@uexternado.edu.co) ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0020-1868>

## Introducción

Para la Organización de las Naciones Unidas (ONU) (1972), desde la adopción del Plan de Acción de Estocolmo en 1972, se ha promovido a nivel global un enfoque más consciente y responsable frente al impacto ambiental de las actividades humanas. En este contexto, distintos sectores económicos han asumido el compromiso de contribuir activamente a la generación de impactos positivos sobre el entorno, incorporando principios de sostenibilidad en sus modelos de gestión.

En particular, el gobierno corporativo (GC) de las empresas ha adquirido un papel determinante en la definición y ejecución de estrategias sostenibles. Una de las expresiones más relevantes de este compromiso ha sido la creación de comités de sostenibilidad (CS), organismos internos orientados a mitigar impactos ambientales, fortalecer la imagen corporativa y aportar a la competitividad y prosperidad empresarial (Mshana, 2024). Tanto la composición como la evolución de estos comités influyen significativamente en la eficacia de las estrategias adoptadas.

Sin embargo, en el caso colombiano, persiste una incertidumbre sobre cómo están estructurados, cuál ha sido su grado de adopción en las organizaciones y cómo ha evolucionado su papel en comparación con otros países de América Latina. Esta falta de claridad limita la capacidad del sector empresarial para alinear sus esfuerzos con las mejores prácticas regionales e internacionales y restringe el potencial de mejora continua en materia de sostenibilidad corporativa. El conocimiento sobre el funcionamiento de los CS resulta clave para identificar lineamientos que sirvan de referencia para los procesos de implementación de prácticas de sostenibilidad en las organizaciones.

Como lo indicaron Orazalin *et al.* (2023), las compañías que poseen CS suelen obtener mayor valor de mercado y mejor desempeño organizacional, pero no todas implementan estos órganos con un compromiso genuino hacia la sostenibilidad. En este sentido, en empresas de sectores ambientalmente sensibles, se observa una tendencia a utilizar los comités como herramientas de gestión de impresiones, donde los ejecutivos son nominados estratégicamente para cumplir expectativas externas, sin tener impacto medioambiental positivo.

Igualmente, Kalbuana *et al.* (2022) afirmaron que algunas empresas solo dan importancia a los intereses de la dirección y de los accionistas, independientemente de las preocupaciones en torno al medio ambiente de la empresa. Por su parte, Martínez-Ferrero *et al.* (2024) expusieron que la implementación del CS de manera congruente puede tener otros resultados

organizacionales favorables como un mayor desempeño en materia de innovación, atractivo organizacional, mejor reputación, credibilidad corporativa, mayor satisfacción e intención de compra de los clientes. Este fenómeno es especialmente evidente en mercados orientados a los accionistas, donde las preocupaciones económicas suelen primar sobre los objetivos ambientales de fondo.

Zamponi *et al.* (2022) desarrollaron un estudio enfocado en las 2000 compañías más grandes del mundo, según la lista Forbes Global 2000. De esta población, tomaron una muestra de 661 empresas de economías avanzadas con información disponible para el periodo 2017-2020. Los autores encontraron que el 92 % contaba con un CS, confirmando que las organizaciones líderes estaban adoptando estas estructuras como parte integral de sus prácticas sostenibles, lo que evidenció la necesidad de examinar su estructura, composición y funcionamiento en contextos distintos como el colombiano donde las dinámicas económicas, sociales y regulatorias presentan características particulares.

En este sentido, se vuelve crucial identificar y caracterizar los aspectos clave de los CS, ya que su adecuada configuración y gestión podría fomentar una mayor adopción de prácticas sostenibles, generando valor añadido tanto para las empresas como para la sociedad en general. Este fortalecimiento no solo repercute en un mejor desempeño corporativo, sino que puede contribuir al cumplimiento de metas globales como la reducción de la pobreza, la disminución de la desigualdad y la lucha contra el cambio climático.

Esta investigación fue relevante porque permitió identificar cuáles han sido los roles de los CS que resultan más efectivos para que las empresas avancen en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), lo cual se pudo analizar debido a que las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Colombia están obligadas a proporcionar un acceso público ampliado de su información financiera y no financiera. Esto permitió contar con una variedad de fuentes de datos, incluyendo informes de sostenibilidad, bases de datos de instituciones públicas y reportes emitidos por las propias organizaciones.

El artículo se estructura de la siguiente manera: luego de esta introducción, se expone el marco teórico, seguido de una sección sobre metodología. A continuación, se describen los resultados y, finalmente, se presentan la discusión y las conclusiones.

## Marco teórico

El gobierno corporativo (GC) se define como el conjunto de relaciones entre los actores organizacionales y externos que proporciona una estructura que guía la dirección de la empresa (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – OCDE, 2023). De ahí se desprende la junta directiva (JD) que, de acuerdo con la Superintendencia Financiera de Colombia (2014), desempeña un papel clave al liderar funciones de control, monitoreo y estratégicas, representando a los distintos accionistas. Entre sus funciones se encuentra la implementación de sostenibilidad empresarial.

Al respecto, el Pacto Mundial (s.f.) estableció que las JD deben generar rentabilidad financiera y, al mismo tiempo, crear valor ambiental, social y económico a mediano y largo plazo, contribuyendo al bienestar de las comunidades donde opera la empresa y al desarrollo de las futuras generaciones. Esta función cobra relevancia bajo la teoría de la agencia de Jensen y Meckling (1976), quienes subrayaron la necesidad de alinear las decisiones de la dirección con los intereses de los accionistas y demás grupos de interesados, fomentando la confianza, la rendición de cuentas y la generación de valor sostenible.

En este contexto, surge la importancia de diseñar e implementar estrategias orientadas a la sostenibilidad, entre las cuales se destaca la creación de CS. Estos requieren una evaluación cuidadosa de sus antecedentes, atributos y comportamientos, dado que influyen directamente en las estrategias adoptadas y en los resultados organizacionales (Korphaibool *et al.* 2024). Así lo afirma la teoría de los escalones superiores —introducida en sus orígenes por Hambrick y Mason (1984)—, en la que los valores y percepciones de los principales ejecutivos influyen en el desempeño de la empresa. La adopción de los CS depende de las JD, las cuales se encargan de dirigir a la empresa como un todo y son la instancia que asegura el control y la supervisión de la dirección y de toda la entidad (Castro, 2024).

De la misma forma, la presencia del CS podría demostrar el compromiso y la conciencia de una empresa con las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) y reconocer la sostenibilidad como un asunto estratégico crítico en su sistema de gobernanza (Kılıç *et al.*, 2021). Por ejemplo, la presencia del CS puede facilitar la adopción de políticas ambientales activas en las empresas que pueden conducir a un mejor desempeño en materia de carbono (Hendrati *et al.*, 2023).

Igualmente, la adopción de prácticas de aseguramiento de terceros para la divulgación ambiental y la presencia de un CS pueden mejorar el desempeño ambiental de una empresa al alinear sus prácticas con las expectativas

y normas de sus partes interesadas. Al respecto, en Australia y Nueva Zelanda, se identificó que la baja calidad del aseguramiento de sostenibilidad se vinculaba a regulaciones no obligatorias (Zaman *et al.*, 2021), mientras que, en América del Norte, este tipo de desarrollos normativos reduce la agresividad fiscal, fomentando una cultura ética (Chandrasena *et al.*, 2024). En este sentido, la teoría de las partes interesadas afirma que, para cumplir con sus expectativas, es fundamental que las empresas comprendan dichas necesidades y se aseguren de que cualquier estrategia esté diseñada para satisfacerlas (Mahajan *et al.*, 2023).

En la revisión de los últimos estudios sobre el tema, se ha identificado que los CS tienen un impacto positivo en la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero; desempeñan un papel clave en la promoción de prácticas ESG, y cuando en términos de diversidad de género se alcanza una masa crítica de al menos tres mujeres, impulsa el desempeño ambiental en firmas italianas (Muhammad y Migliori, 2023).

Por su parte, Zampone *et al.* (2022) evaluaron 526 empresas en 39 países, analizando la influencia de la diversidad de género en las JD y el papel mediador de estos comités en la divulgación de los ODS.

Sin embargo, en Taiwán, la creación del CS genera reacciones negativas iniciales en el mercado debido a costos percibidos, mitigadas por la experiencia de los directores (Sun y Huang, 2024). En América Latina, su presencia es escasa, pero creciente, con el Comité Ecos de Brasil como ejemplo de alineación con políticas públicas (Batista *et al.*, 2023), lo que sugiere un potencial significativo aún por explorar.

Otros antecedentes cuales reflejan que la conformación de CS juega un papel clave para garantizar que la estrategia y la operación de las organizaciones respondan a criterios ESG, ya que las empresas que cuentan con este tipo de comités tienden a divulgar mayor cantidad de información en comparación con aquellas que no lo tienen (Driss *et al.*, 2024). Conforme a un análisis bibliométrico de 182 publicaciones realizado por Alcaide *et al.* (2022), se destaca la importancia de profundizar en la investigación de estos comités en América Latina. En el caso de Batista *et al.* (2023), examinaron la experiencia del Comité Ecos en Pernambuco, resaltando su alineación con las políticas públicas de sostenibilidad.

Sumado a lo anterior, Kılıç y sus colegas estudiaron 772 registros de empresas de hotelería y turismo para determinar qué factores incidían en la existencia de estos comités. Sun y Huang (2024) analizaron 217 empresas taiwanesas para evaluar la reacción del mercado ante la creación de CS, mientras que Muhammad y Migliori (2023) investigó 82 empresas italianas para valorar la relación entre la diversidad de género en estos espacios y el desempeño ambiental. Esto pone de relieve la necesidad de continuar

estudiando los CS para comprender su adopción y evolución en contextos como el colombiano y el latinoamericano.

Por último, la presencia del CS podría demostrar el compromiso y la conciencia de una empresa con las cuestiones ESG; reconocer la sostenibilidad como una cuestión estratégica crítica en su sistema de gobernanza (Kılıç *et al.*, 2021); facilitar la adopción de políticas ambientales activas en las empresas que pueden conducir a un mejor desempeño en materia de carbono (Hendrati *et al.*, 2023), influyendo directamente en las estrategias adoptadas y en los resultados organizacionales (Korphaibool *et al.*, 2024). Además, las empresas que cuentan con este tipo de comités tienden a divulgar mayor cantidad de información en comparación con aquellas que no lo tienen (Driss *et al.*, 2024)

## Metodología

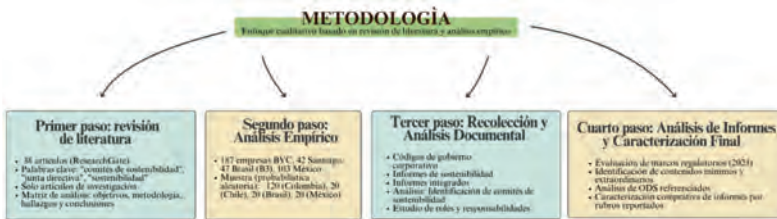
Este estudio implementó un enfoque cualitativo basado en el análisis de palabras y significados, sin ningún tipo de codificación numérica (Dawson, 2002; O’Leary, 2004), en el que se desarrolló una revisión de literatura y un análisis empírico de informes de empresas inscritas en la Bolsa de Valores de Colombia, Chile, Brasil y México en 2023. Inicialmente, se llevó a cabo una revisión de literatura para establecer las bases teóricas de la investigación, para lo cual se seleccionaron 38 artículos académicos de la plataforma ResearchGate, filtrados con las palabras clave “comités de sostenibilidad”, “junta directiva” y “sostenibilidad”, restringiendo la búsqueda a artículos de investigación. A partir de estos, se elaboró una matriz que resumió sus objetivos, metodologías, hallazgos y conclusiones relevantes, lo que permitió identificar el estado actual del conocimiento sobre los CS y su relación con las JD.

Este fundamento teórico dio paso al análisis empírico para las unidades de análisis, que en este caso correspondieron a compañías cotizadas en Colombia, Chile, Brasil y México. De manera puntual, el estudio se centró en 187 empresas listadas en la Bolsa de Valores de Colombia en 2023, 42 en la de Santiago, 47 en la de Brasil y 103 en la de México, para un total de 379 compañías que componen la población. De este conjunto, se seleccionó una muestra de 120 empresas de la Bolsa de Valores de Colombia, identificando 29 de ellas con presencia de CS. Para los casos de Chile, Brasil y México, se realizó una revisión hasta obtener información de 20 empresas con existencia de CS por cada uno de los países. Esta muestra de 89 empresas se trató como un estudio de caso ilustrativo (Ryan *et al.*, 2002) para analizar las prácticas de sostenibilidad en el mercado bursátil latinoamericano.

Para determinar la existencia de CS, se recolectaron datos de tres fuentes documentales principales: i) los códigos de gobierno corporativo que detallan la estructura y funcionamiento de la junta directiva y sus comités; ii) los informes de sostenibilidad, que describen políticas y resultados relacionados con la sostenibilidad ambiental, social y de gobernanza; y iii) los informes integrados, que combinan información financiera y no financiera, incluyendo prácticas de sostenibilidad. Estos documentos se analizaron como fuentes secundarias de información para identificar la presencia de CS en las empresas seleccionadas.

Una vez identificadas las compañías que contaban con CS, se analizaron los roles y responsabilidades que desempeñaban para determinar qué prácticas eran comunes y cuáles resultaban distintivas. Posteriormente, se examinaron los informes de sostenibilidad y reportes integrados de 2023 para identificar los marcos regulatorios implementados en su elaboración, evaluar los contenidos mínimos y extraordinarios, así como establecer los ODS a los que hacían referencia. Finalmente, se caracterizó cada informe de acuerdo con los principales rubros reportados, con el fin de obtener una visión clara y comparada de la información revelada por las diferentes organizaciones (ver Figura 1).

FIGURA 1. Metodología aplicada para el desarrollo del documento



Fuente: elaboración propia.

## Resultados

Dentro de los resultados obtenidos, se identificó que, del total de empresas listadas en la Bolsa de Valores de Colombia que conformaron la muestra (120), el 24,17 % contaba con un comité de sostenibilidad, esto es, 29 empresas. El sector financiero concentró el mayor número de estos comités, con un 48,27 % de sus empresas incorporándolos. Le siguieron, en orden de participación, los sectores de servicios públicos (17,24 %), industrial

(13,79 %), bienes de consumo (10,34 %), petróleo y gas (6,89 %) y salud (3,44 %). Estos resultados reflejan una fuerte concentración de CS en el sector financiero, lo que sugiere una mayor integración de los criterios ESG en su estructura de GC y en los procesos de toma de decisiones. En contraste, la baja presencia de estos en sectores no financieros podría evidenciar un menor grado de formalización o prioridad asignada a la gestión ambiental, social y de gobernanza (ver Tabla 1).

**Tabla 1.** Participación de comités de sostenibilidad según el sector económico en Colombia

Industria	# de compañías
Financiera	14
Servicios públicos	5
Industrial	4
Bienes de consumo	3
Petróleo y gas	2
Salud	1
<b>Total</b>	<b>29</b>

Fuente: elaboración propia.

Entre las 29 compañías que contaban con CS, se identificaron diversas denominaciones utilizadas para referirse a este órgano especializado del GC, como se muestra en la Tabla 2:

**Tabla 2.** Denominaciones de los comités de sostenibilidad en compañías listadas en Colombia

Denominación del comité	# de compañías
Comité de Gobierno Corporativo y Sostenibilidad	12
Comité de Sostenibilidad	8
Comité de Gobierno Corporativo y ESG	2
Comité de Gobierno Corporativo, Talento y Sostenibilidad	2
Comité Administrativo del Grupo de Gestión Ambiental y Salud	1
Comité de Gobierno Corporativo, Sostenibilidad y Responsabilidad Social	1
Comité de Planificación Estratégica y Sostenibilidad	1
Comité de Gobierno Corporativo, Sostenibilidad, Tecnología e Innovación	1
Comité de Estrategia y Sostenibilidad	1
<b>Total</b>	<b>29</b>

Fuente: elaboración propia.

De la revisión de las denominaciones asignadas a los CS, se destaca que la mayoría de las compañías lo integró dentro del ámbito del GC, evidenciando su consideración como un tema estratégico y de alta dirección. Esta variedad sugiere distintos niveles de formalización y enfoques internos frente a la sostenibilidad, lo que refleja tanto enfoques integrados como especializados. Además, un número significativo de compañías combinó la sostenibilidad con otras áreas clave como talento, innovación o responsabilidad social, lo cual indica una visión más amplia y transversal del rol de estos comités.

Una vez identificadas las empresas que cuentan con CS, se determinó que, según el sector económico al que pertenecían, era común observar prácticas similares entre ellas. En el caso de la industria financiera, los CS tendieron a centrarse en el monitoreo de políticas internas, la gestión del plan anual, la formulación de estrategias sostenibles y el cumplimiento de estándares nacionales e internacionales. En el sector de servicios públicos, el enfoque principal estaba en la divulgación de información no financiera y en brindar asesoría para fortalecer las prácticas sostenibles. Las empresas del sector de bienes de consumo priorizaron la consulta a grupos de interés, mientras que en el sector industrial se destacó la verificación del cumplimiento de criterios de sostenibilidad. Por su parte, el sector de petróleo y gas concentró sus esfuerzos en alinear sus actividades con la agenda global de sostenibilidad y liderar procesos de análisis de materialidad. Por último, en el sector salud, los CS tuvieron como prioridad minimizar el impacto ambiental generado por la operación.

En cuanto a los elementos comunes, sin importar la industria a la que pertenecían, se identificó que, en todos los casos, los CS cumplían una función asesora clave frente a la JD en materia de sostenibilidad, aportando criterios técnicos y estratégicos que orientaban la toma de decisiones. A su vez, eran responsables de supervisar que las acciones desarrolladas dentro de la compañía estuvieran alineadas con los objetivos sostenibles previamente definidos, asegurando su implementación y seguimiento efectivo.

Al comparar la presencia de CS por industria en el contexto colombiano con las compañías de los otros países examinados, se encontró la siguiente información, recopilada en la Tabla 3.

**Tabla 3.** Participación de comités de sostenibilidad por industria en Colombia, Brasil, Chile y México

Industria/País	Colombia	Brasil	Chile	México
Financiera	14	6	1	3
Servicios públicos	5	0	0	3
Industrial	4	1	10	6
Bienes de consumo	3	0	3	3
Petróleo y gas	2	5	1	0
Salud	1	0	0	0
Materiales básicos	0	2	0	0
Otros	0	6	5	5
<b>Total</b>	<b>29</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>

Fuente: elaboración propia.

Al comparar la distribución sectorial de los CS en Colombia con la de otros países de la región, se observó una concentración significativa en el sector financiero. Esta tendencia sugirió que, en el contexto nacional, se le otorgaba una mayor relevancia a la sostenibilidad dentro de dicho sector. En contraste, países como Brasil y México presentaron una mayor dispersión en la presencia de CS entre los distintos sectores económicos, lo cual indicó una aproximación más heterogénea en la implementación de estas estructuras de gobernanza. Por su parte, Chile evidenció una concentración de CS en el sector industrial.

Sumado a ello, en las compañías consultadas correspondientes a los sectores de materiales básicos y salud fue donde menos se identificó presencia de CS, evidenciando con ello que estas se pueden enfrentar a grandes retos cuando decidan implementar o fortalecer sus prácticas de sostenibilidad.

Posterior a la identificación de los CS por industria, se procedió a establecer sus funciones de manera comparativa por jurisdicción. La síntesis de este análisis se ilustra en la siguiente (ver Tabla 4):

**Tabla 4.** Funciones de los comités de sostenibilidad en compañías cotizadas de países latinoamericanos

Función	Colombia	Brasil	Chile	México	Total
Diseñar políticas de sostenibilidad	13	12	7	3	35
Monitorear la implementación de estrategias de sostenibilidad	14	15	16	16	61
Hacer seguimiento a indicaciones y marcos de referencia	4	3	5	3	15
Elaborar el informe de sostenibilidad	5	0	3	3	11
Identificar y gestionar riesgos ambientales y sociales	1	4	8	6	19
Análisis de materialidad	2	2	2	7	13
Mitigar impactos sociales, ambientales y de gobernanza	0	3	5	4	12
Explorar buenas prácticas internacionales	1	0	8	0	9
Análisis de presupuesto para actividades de sostenibilidad	0	0	1	0	1

Fuente: elaboración propia.

Dentro del análisis de las funciones desempeñadas por los CS en los países estudiados, se identificó que existe una homogeneidad en torno a ciertas actividades prioritarias. En efecto, en los cuatro países analizados, los CS compartieron como funciones principales el monitoreo de la implementación de la estrategia de sostenibilidad corporativa, así como el diseño y seguimiento de políticas en esta materia. Estas funciones reflejaron un enfoque centrado en la articulación interna de la sostenibilidad dentro de la estructura organizacional y en la alineación con los objetivos estratégicos de las empresas.

Sin embargo, también se evidenció que, de forma común, existían funciones menos desarrolladas o con menor prioridad, tales como el análisis del presupuesto destinado a actividades medioambientales y la exploración sistemática de buenas prácticas internacionales en sostenibilidad. Esta tendencia sugirió que, si bien las empresas estaban avanzando en consolidar una gobernanza interna en sostenibilidad, persistía una limitada apertura hacia la adopción de innovaciones externas y aprendizajes globales en la materia. En consecuencia, se puso de manifiesto una orientación interna en el manejo de la sostenibilidad que podría limitar el desarrollo de enfoques

más integrales y actualizados, especialmente frente a los retos emergentes del contexto internacional y la evolución de estándares globales en sostenibilidad corporativa.

La revisión de los 29 informes anuales de sostenibilidad de 2023, elaborados por empresas con CS cotizadas en la Bolsa de Valores de Colombia, permitió identificar los principales temas reportados sobre avances y compromisos. Los aspectos más frecuentes fueron la divulgación de temas materiales y el cambio climático, presentes en 12 informes, lo que refleja una clara prioridad en identificar cuestiones clave y gestionar riesgos climáticos. También destacaron las iniciativas ambientales (9 casos), la medición de la huella de carbono y el establecimiento de metas ambientales (8 casos cada uno), evidenciando esfuerzos para reducir impactos negativos. Otros temas relevantes incluyeron los intereses de los grupos de interés (7 casos), la doble materialidad y la inversión en proyectos sostenibles (5 casos cada uno), así como la reducción en el uso de recursos naturales (4 casos) y los resultados ambientales (3 casos).

Estos resultados demostraron un compromiso creciente con la transparencia en sostenibilidad, pero también subrayaron la urgencia de profun-

**Tabla 5.** Principales temas de divulgación

Revelación de temas materiales	Cambio climático	Diminución de uso de recursos naturales	Desarrollo de actividades medioambientales	Huella de carbono	Objetivos medioambientales	Doble materialidad	Resultados medioambientales	Inversión en proyectos sostenibles	Intereses de grupos de interés
12	12	4	9	8	8	5	3	5	7

Fuente: elaboración propia.

dizar y estandarizar los informes para consolidar un impacto más significativo en la gestión sostenible de estas organizaciones. La Tabla 5 presenta estos temas centrales de divulgación.

Los ODS más destacados en los informes de sostenibilidad de compañías listadas en Colombia reflejaron las prioridades del sector privado frente a los retos nacionales. La atención especial al ODS 13 (Acción por el clima) y al 9 (Industria, innovación e infraestructura) mostró que las empresas reconocían los riesgos climáticos tanto físicos como de transición y apostaban por tecnologías y procesos sostenibles para fortalecer su competitividad. Asimismo, el enfoque en el ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico) y el 11 (Ciudades y comunidades sostenibles) reveló una visión integral que conecta el desarrollo económico con la mejora de la calidad de vida en entornos urbanos.

Por su parte, la relevancia de los ODS 6 (Agua limpia y saneamiento), 12 (Producción y consumo responsables) y 4 (Educación de calidad) reflejó

un interés creciente en temas que, aunque no siempre son centrales para el núcleo del negocio, resultaban esenciales para garantizar cadenas de suministro resilientes y formar talento capacitado. En cambio, ODS como el 1 (Fin de la pobreza) o el 10 (Reducción de las desigualdades) aparecieron con menor frecuencia, lo que podría reflejar las dificultades de las empresas para desarrollar iniciativas medibles en estas áreas o la falta de indicadores claros para abordarlas.

Por último, la ausencia de menciones explícitas a los ODS en algunos informes puso en evidencia que aún falta camino por recorrer en la estandarización del reporte. Mientras algunas empresas se alinean ampliamente con la Agenda 2030, otras se limitan a sus propios indicadores ESG. Este escenario destacó la oportunidad de promover marcos de reporte más uniformes que permitieran comparaciones efectivas, fortalecieran la rendición de cuentas y guiaran a las empresas hacia un compromiso más amplio y coherente con los ODS. La Tabla 6 muestra los respectivos ODS por parte de las 29 compañías cotizadas en Colombia que fueron analizadas. Los 17 ODS se encuentran listados en el Anexo 1.

**Tabla 6.** ODS en los informes de sostenibilidad de compañías cotizadas en Colombia

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	No menciona ODS
6	5	6	10	11	4	8	15	12	9	12	10	19	1	7	8	6	5

Fuente: elaboración propia.

## Discusión y conclusiones

El objetivo del presente artículo fue caracterizar las funciones y el alcance de los comités de sostenibilidad en las empresas que cotizaban en las bolsas de valores de Colombia, Chile, México y Brasil. En términos generales, los hallazgos de este estudio permiten concluir que, si bien se ha evidenciado un avance en la incorporación de la sostenibilidad dentro de las estructuras organizacionales, así como una tendencia creciente hacia la creación de CS que apoyen la gestión en la materia, la mayoría de las prácticas adoptadas por las empresas aún se encuentra en un nivel básico y fragmentado. En otras palabras, muchas de estas acciones responden a iniciativas puntuales o aisladas, sin articularse dentro de un enfoque estratégico e integral que abarque las dimensiones ambiental, social y de gobernanza de forma equi-

librada y coherente. Esta falta de integración limita el verdadero alcance transformador que las prácticas sostenibles podrían tener dentro del tejido empresarial.

De la misma forma, se confirma que la responsabilidad principal sobre la implementación y orientación de las políticas de sostenibilidad recae en la JD. Este órgano de gobierno cumple un papel clave en la definición de lineamientos estratégicos y en el seguimiento de su cumplimiento, y es precisamente en este contexto donde los CS adquieren un rol relevante como impulsores técnicos y asesores especializados que facilitan el diseño, monitoreo y evaluación de las acciones en esta materia.

La revisión de literatura permitió identificar las tendencias globales sobre CS, las cuales reflejan una creciente adopción de estos comités, especialmente en las jurisdicciones donde la presión regulatoria y las expectativas de los inversionistas han impulsado prácticas más robustas, como es el caso de los mercados de capitales de países latinoamericanos que pertenecen a la OCDE. Sin embargo, se identificó que los avances en la región latinoamericana aún son desiguales en comparación con los de Europa, lo que resalta la importancia de promover espacios de gobernanza que aborden los desafíos contemporáneos de sostenibilidad.

Se identificó también que el 24 % de las empresas de la muestra para el caso colombiano han conformado CS, lo que permitió determinar su nivel de adopción dentro del mercado bursátil de este país. Si bien no todas las empresas lo han implementado, existe una mayor presencia en las del sector financiero. En cuanto a las características principales, se identificó que existen prácticas comunes dependiendo del sector al que pertenecen las empresas, siendo la más recurrente monitorear la implementación de la estrategia de sostenibilidad.

Al contrastar los CS entre los países analizados, se identificaron diferencias en cuanto a su adopción y funciones desempeñadas. Mientras que en Brasil y México tienen un rol más estratégico, en Chile tienden a adoptar un enfoque más transversal en la supervisión de asuntos ESG. Por su parte, en Colombia, su presencia es mejor y limitada a ciertos sectores económicos.

Finalmente, se hace necesario señalar que existe una oportunidad significativa para ampliar la comprensión académica y práctica sobre la relación entre las variables del GC y la sostenibilidad. Las futuras investigaciones podrían profundizar en cómo factores como la composición de la JD, la existencia de políticas formales de sostenibilidad, los mecanismos de rendición de cuentas o el perfil de liderazgo, influyen en el diseño e implementa-

ción de estrategias sostenibles. Estos estudios permitirían no solo fortalecer el marco conceptual que guía las decisiones empresariales en este ámbito, sino también aportar recomendaciones orientadas al cumplimiento de estándares internacionales y al mejoramiento del desempeño organizacional desde una perspectiva sostenible.

## Referencias

- Alcaide-Ruiz, M. D., Bravo-Urquiza, F. y Moreno-Ureba, E. (2022). Sustainability Committee Research: A bibliometric study. *Sustainability*, 14(23), 16136. <https://doi.org/10.3390/su142316136>
- Batista, A. S., de Lima Albuquerque, J., de Moraes Filho, R. A., da Silveira Gaspar, A. D., da Silva Correia-Neto, J., Diniz, J. R. B., ... y Cabral, R. M. (2023). Ecos committee from Pernambuco–Brazil: a study on the sustainability actions of participating institutions. *Revista de Gestão e Secretariado*, 14(1), 367-384. Recuperado de <https://ojs.revistagesec.org.br/secretariado/article/view/1518/730>
- Castro, C. (2024). Sostenibilidad y su sentido de propósito. *INAL-DE Business School*. <https://www.inalde.edu.co/blog/blog-content/sostenibilidad-y-su-sentido-de-proposito/>
- Chandrasena, S., Matthews, L. y Gerged, A. M. (2024). Does the presence of a sustainability committee strengthen the impact of ESG disclosure on tax aggressiveness? Insights from North America. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 65, 1039-1065. <https://doi.org/10.1007/s11156-024-01368-z>
- Dawson, C. (2002). *Practical research methods: a user-friendly guide to mastering research*. Oxford: How to Books.
- Driss, H., Drobetz, W., Ghoul, S. E. y Guedhami, O. (2024). The Sustainability committee and environmental disclosure: International evidence. *Journal Of Economic Behavior & Organization*, 221, 602-625. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2024.02.019>
- Hambrick, D. C. y Mason, P. A. (1984). Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers. *Academy Of Management Review*, 9(2), 193. <https://doi.org/10.2307/258434>
- Hendrati, I. M., Soyunov, B., Prameswari, R. D., Suyanto, Rusdiyanto y Nuswantara, D. A. (2023). The role of moderation activities the influence of the audit committee and the board of directors on the planning of the sustainability report. *Cogent Business & Management*, 10(1), 2156140.
- Jensen, M. C. y Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal Of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405x\(76\)90026-x](https://doi.org/10.1016/0304-405x(76)90026-x)
- Kalbuana, N., Kusiayah, K., Supriatiningsih, S., Budiharjo, R., Budyastuti, T. y Rusdiyanto, R. (2022). Effect of profitability, audit committee, company size, activity, and board of directors on sustainability. *Cogent Business & Management*, 9(1), 2129354.
- Kılıç, M., Uyar, A., Kuzey, C. y Karaman, A. S. (2021). Drivers and consequences of sustainability committee existence? Evi-

- dence from the hospitality and tourism industry. *International Journal of Hospitality Management*, 92, 102753. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102753>
- Korphaibool, V., Chatjuthamard, P., Jiraporn, P. y Treepongkaruna, S. (2024). Exploring the influence of military experience directors on corporate governance: Evidence from Thai-listed companies. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. <https://doi.org/10.1002/csr.3063>
- Mahajan, R., Lim, W. M., Sareen, M., Kumar, S. y Panwar, R. (2023). Stakeholder theory. *Journal of Business Research*, 166, 114104. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114104>
- Martínez-Ferrero, J., Eryilmaz, M. y Colakoglu, N. (2024). The role of board gender diversity and independence on the existence of a sustainability committee. *Revista de Estudios Empresariales Segunda Epoca*, 1. <https://doi.org/10.17561/ree.n1.2024.7837>
- Mshana, A. A. (2024). Sustainability committee effectiveness and integrated reporting quality in the oil and gas industry 'does corporate financial performance matter?'. *Cogent Business & Management*, 11(1), 2401155.
- Muhammad, H., & Migliori, S. (2023). Effects of board gender diversity and sustainability committees on environmental performance: A quantile regression approach. *Journal of Management & Organization*, 29(6), 1051-1076. <https://doi.org/10.1017/jmo.2022.8>
- O'Leary, Z. (2004). *The essential guide to doing research*. London: SAGE Publications.
- Orazalin, N. S., Ntim, C. G. y Malagila, J. K. (2023). Board Sustainability Committees, Climate Change Initiatives, Carbon Performance, and Market Value. *British Journal of Management*, 35(1), 295-320. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12715>
- Organización de las Naciones Unidas – ONU. (1972). *Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Humano*, Estocolmo 1972. ONU. <https://www.un.org/es/conferencias/environment/stockholm1972>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OCDE. (2023). *G20/OECD Principles of Corporate Governance 2023*. Paris: OCDE Publishing. <https://doi.org/10.1787/ed750b30-en>
- Pacto Mundial. (s.f). *Sostenibilidad empresarial*. Pacto Mundial ONU España. <https://www.pactomundial.org/sostenibilidad-empresarial/>
- Ryan, B., Scapens, R. y Theobald, M. (2002). *Research method and methodology in finance and accounting*. London: CENCAGE.
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2014). Códigos de mejores prácticas corporativas código país. Recuperado de <https://www.icgc.com.co/wp-content/uploads/2018/01/Co%CC%81digo-Pai%CC%81s-2014.pdf>
- Sun, W. C. y Huang, H. W. (2024). Do market investors value the direc-

tors' expertise and independence of a corporate sustainability committee? Empirical evidence from Taiwan. *Finance Research Letters*, 61, 105058. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.105058>

Zaman, R., Farooq, M. B., Khalid, F. y Mahmood, Z. (2021). Examining the extent of and determinants for sustainability assurance quality: The role of audit com-

mittees. *Business Strategy and the Environment*, 30(7), 2887-2906. <https://doi.org/10.1002/bse.2777>

Zamponi, G., Nicolò, G., Sannino, G. y De Iorio, S. (2022). Gender diversity and SDG disclosure: the mediating role of the sustainability committee. *Journal of Applied Accounting Research*, 25(1), 171-193. <https://doi.org/10.1108/jaar-06-2022-0151>

### Anexo 1. Lista de Objetivos de Desarrollo Sostenible

N.º ODS	N.º ODS
1	1 Fin de la pobreza
2	2 Hambre cero
3	3 Salud y bienestar
4	4 Educación de calidad
5	5 Igualdad de género
6	6 Agua limpia y saneamiento
7	7 Energía asequible y no contaminante
8	8 Trabajo decente y crecimiento económico
9	9 Industria, innovación e infraestructura
10	10 Reducción de las desigualdades
11	11 Ciudades y comunidades sostenibles
12	12 Producción y consumo responsables
13	13 Acción por el clima
14	14 Vida submarina
15	15 Vida de ecosistemas terrestres
16	16 Paz, justicia e instituciones sólidas
17	17 Alianzas para lograr los objetivos

# Ratios de solvencia financiera y su influencia en la rentabilidad: un análisis con regresión lineal de la empresa LAIVE S.A. entre 2018 y 2023

Evelyn Malpartida Gamarra<sup>1</sup>  
Helmer Clemente Aviles<sup>2</sup>  
Oscar Eliel Chilón Ayay<sup>3</sup>

Solvency ratios and their influence on profitability: A linear regression analysis of LAIVE S.A. 2018-2023

## Información del artículo

Recibido: 07/09/2025  
Aceptado: 30/11/2025

Clasificación JEL:  
G32, M41

Enlace DOI  
<https://doi.org/10.24142/rvc.n32a6>

## Sugerencia de citación

· Malpartida, E., Clemente, H. & Chilón, O. (2025). Ratios de solvencia financiera y su influencia en la rentabilidad: Un análisis con regresión lineal de la empresa LAIVE S.A. 2018-2023. *Revista Visión Contable*, 32, pp. 104-121 <https://doi.org/10.24142/rvc.n32a6>

## Resumen

La presente investigación determinó los ratios de solvencia financiera y su influencia en la rentabilidad de LAIVE S.A., una empresa peruana del sector alimentario. Se empleó una metodología de investigación cuantitativa con enfoque causal y diseño no experimental de corte retrospectivo para analizar el periodo entre 2018 y 2023. Los análisis estadísticos revelaron que la solvencia financiera explica el 87,9 % de la variabilidad en la rentabilidad económica y el 90,5 % en la rentabilidad económica, ambos con un p-valor < 0.001, lo que indica una fuerte influencia sobre la rentabilidad. Aunque variables como la estructura de capital y el endeudamiento mostraron una influencia poco significativa en la rentabilidad, se observó que la cobertura de gastos financieros tuvo una influencia positiva y significativa en la rentabilidad. La literatura reciente respalda estos resultados al sugerir que una alta solvencia financiera no solo reduce el costo del capital, sino que mejora la confianza de los inversores, permitiendo inversiones estratégicas sin depender excesivamente del financiamiento externo. Para LAIVE S.A. mantener una sólida solvencia financiera es crucial para su operatividad diaria, financiar expansiones y mejorar su cadena de suministro. En conclusión, fortalecer la solvencia financiera puede mejorar significativamente la rentabilidad de LAIVE S.A. al proporcionar mayor capacidad de inversión, resiliencia ante crisis económicas y una posición competitiva más sólida en el mercado.

## Palabras clave

Solvencia financiera, rentabilidad financiera, rentabilidad económica, LAIVE, sector alimentario.

## Abstract

This research examined the impact of financial solvency ratios on the profitability of LAIVE S.A., a Peruvian company in the food sector. A quantitative research methodology with a causal approach and non-experimental retrospective design were used to analyze the company's performance from 2018 to 2023. Statistical analyses revealed that solvency accounts for 87.9% of the variability in financial profitability and 90.5% in economic profitability, both with a p-value < 0.001, which indicate a strong influence. Although variables such as capital structure and debt did not have a significant influence on profitability, it was observed that financial expense coverage has a positive and significant influence. Recent literature supports these findings by suggesting that high financial solvency not only reduces the cost of capital but also enhances investor confidence and fosters strategic investments without excessive reliance on external financing. In conclusion, strengthening financial solvency can significantly enhance profitability in companies like LAIVE S.A. by providing greater investment capacity, resilience to economic crises, and a stronger competitive position in the market.

## Keywords

Financial solvency, financial profitability, economic profitability, Laive, food sector.

1. Universidad Peruana Unión, Lima, Perú. ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-3447-9705>. Correo electrónico: [evelyn.malpartida@upeu.edu.pe](mailto:evelyn.malpartida@upeu.edu.pe)
2. Universidad Peruana Unión, Lima, Perú. ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-9900-5371>. Correo electrónico: [helmer.clemente@upeu.edu.pe](mailto:helmer.clemente@upeu.edu.pe)
3. Universidad Peruana Unión, Lima, Perú. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8689-5973>. Correo electrónico: [oscarchilon@upeu.edu.p](mailto:oscarchilon@upeu.edu.p)

## Introducción

El éxito financiero de toda empresa se fundamenta en la obtención de beneficios y la sostenibilidad a largo plazo. Para alcanzar estos objetivos resulta crucial mantener una solvencia financiera adecuada. Esta última no solo permite cubrir los intereses acumulados, sino que también asegura una estabilidad económica que respalda las operaciones continuas y el crecimiento organizacional (Collahua y Orrego, 2019). Por su parte, la rentabilidad como indicador clave de desempeño va más allá de simplemente medir el éxito de los proyectos ejecutados y refleja la capacidad de la empresa para cumplir con las expectativas de sus accionistas, clientes y acreedores, demostrando su capacidad de generar retornos sobre la inversión y operar de manera eficiente en el mercado (Collahua y Orrego, 2019).

Es importante destacar que la solvencia financiera y la rentabilidad están estrechamente interrelacionadas. Mantener una solvencia adecuada es esencial para sostener una rentabilidad a lo largo del tiempo (Veliz, 2022). Esto fortalece la posición financiera de la empresa e incrementa su capacidad para reinvertir en operaciones, expandirse estratégicamente y adaptarse a condiciones económicas adversas con mayor resiliencia. Ambos son pilares fundamentales para el éxito empresarial que garantizan no solo la estabilidad económica y el cumplimiento de compromisos financieros, sino también la capacidad de generar valor y crecimiento sostenido a largo plazo.

El ratio de solvencia es una herramienta esencial para evaluar la viabilidad a largo plazo de una empresa. A diferencia de otras métricas, este considera el flujo de efectivo real, incluyendo la depreciación y otros gastos no monetarios y proporciona una evaluación más completa de la capacidad de la empresa para mantenerse (La Rosa y Bustinza, 2023). Analizar diversos ratios es fundamental para obtener una visión completa de la salud financiera de una empresa y comprender las razones detrás de cada uno (Millán, 2017), y compararlos con los de compañías líderes del sector es crucial para determinar su aceptabilidad y competitividad (La Rosa y Bustinza, 2023). Así, el análisis financiero es una herramienta vital en las investigaciones contables que ofrece información crucial para la toma de decisiones en este contexto.

La solvencia financiera y la rentabilidad son conceptos fundamentales en el ámbito financiero y empresarial. El primero refleja la capacidad de una empresa para generar los fondos necesarios para cumplir con sus compromisos, mientras que el segundo muestra no solo el resultado final del ejercicio, sino también la capacidad para alcanzar sus objetivos y remunerar a sus socios (Rabanal, 2019). Este vínculo es respaldado por investigaciones que demuestran la influencia mutua entre estas variables a través del

análisis de estados financieros. En esta línea, Espinoza (2020) concluyó que existe una relación significativa entre solvencia financiera y rentabilidad en empresas del sector servicios y afirmó que una buena solvencia financiera garantiza futuras inversiones.

Sumado a lo anterior, se ha observado que el análisis financiero tiene un impacto considerable en la rentabilidad, proporcionando información esencial para la toma de decisiones sobre proyectos (Rabanal, 2019). Collahua y Orrego (2019) encontraron que, en una empresa del sector eléctrico, la mejora del ratio de liquidez y la reducción del endeudamiento en 2018 y 2019 favorecieron los índices de rentabilidad económica y financiera.

Veliz (2022) destacó que la planificación financiera influye significativamente en la rentabilidad de las empresas constructoras en Lima Metropolitana. La Rosa y Bustinza (2023) señalaron que el riesgo financiero tiene una gran influencia en la rentabilidad de las empresas del sector bancario. Casamayou (2019) encontró que el impacto del apalancamiento financiero en la rentabilidad es inferior al 50 %, sugiriendo que otros factores como el precio de las acciones y el margen operativo también son importantes. Vásquez (2022) determinó que el apalancamiento financiero influye en un 40 % en la rentabilidad de una empresa agroindustrial. Nava (2009) afirmó que el análisis financiero es una herramienta crucial para la gestión y evaluación de las actividades comerciales que ayuda a predecir el futuro financiero de la empresa.

Por su parte, Millán (2017) concluyó que el aumento de capital impacta significativamente en la rentabilidad de las entidades bancarias españolas, lo que resalta la importancia de mantener una buena solvencia financiera. Silva (2023) mencionó que el análisis financiero incide en la rentabilidad y destacó la relevancia de ciertos ratios financieros. En suma, la solvencia financiera y la rentabilidad son elementos fundamentales para el éxito y la sostenibilidad de una empresa. La evaluación y el análisis de estos factores proporcionan una visión completa de la salud financiera de una empresa y son esenciales para la toma de decisiones estratégicas que garanticen su viabilidad a largo plazo.

Se ha demostrado que la empresa es capaz y puede satisfacer sus obligaciones o deudas financieras a corto y largo plazo con el fin de obtener la financiación más económica posible por medio de la solvencia financiera. En términos financieros, una empresa tiene suficiente dinero para cumplir con sus compromisos y obligaciones con terceros (Puerta *et al.*, 2018) y su importancia recae en que la liquidez está relacionada con la solvencia, siendo fundamental su análisis al ser una herramienta esencial a la hora de hacer negocios con nuevos proveedores o cliente, ya que por medio de esta se puede conocer si no se generan deudas incobrables en el futuro (Hernández y Marín, 2022).

Este estudio evaluó los ratios de solvencia financiera y su impacto en la rentabilidad de LAIVE S.A., proporcionando una comprensión integral de su impacto en dicha empresa. Esta cotiza en la bolsa de valores y se destaca en la producción y comercialización de productos lácteos en el mercado peruano. Al cierre de 2022, reportó una utilidad de 155 millones de soles y para 2023 experimentó un incremento en su rentabilidad del 7 %, lo que subraya su solidez financiera.

## Marco conceptual

### Solvencia financiera

Se refiere a la capacidad de controlar las deudas, es decir, de poder cumplir con las obligaciones financieras satisfactoriamente (Coela, 2021). Existe una serie de niveles que la definen. En primer lugar, valoramos la solvencia final, que es la diferencia predominante entre el activo total y el pasivo exigible. Con esta, calculamos que el valor de los bienes del activo respalda todas las deudas que la organización ha contraído (Gutiérrez y Zeña, 2019). De acuerdo a ello, Jauregui y Del Águila (2018) mencionaron como una habilidad para hacer cara a sus compromisos financieros que, en el análisis, deben incluirse todas las obligaciones y recursos a corto y largo plazo. En suma, los ratios de solvencia a corto y largo plazo se utilizan para evaluar el nivel de endeudamiento de las empresas, lo que revela el porcentaje de patrimonio comprometido con terceros (Rodríguez, 2021).

### Indicadores de solvencia financiera

**Estructura de capital.** La estructura de capital se refiere al uso estratégico de los activos de una empresa para maximizar su valor (Infantas, 2020). Mendoza (2012) afirmó que se refiere a la composición de deuda y recursos propios para la financiación de las operaciones de la empresa.

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

**Endeudamiento.** Tiene como objetivo calcular el endeudamiento global o el valor del fondo otorgado por los acreedores y representa su participación en los activos de la empresa, ya sea a corto o largo plazo, permitiendo

conocer la estructura de sus pasivos y de su capital y patrimonio (Carrasco, 2021). Todos los pasivos actuales y futuros están incluidos en la deuda total. Los acreedores prefieren las tasas de endeudamiento bajas porque una mayor tasa significa más apoyo para las pérdidas de los acreedores en caso de liquidación (Rodríguez, 2021).

$$\frac{\textit{Pasivo Total}}{\textit{Activo total}} = \%$$

Cobertura de gastos financieros. También llamado cobertura de intereses, este índice indica cuántas veces las ganancias operativas de la empresa cubren el pago de intereses de las deudas con sus acreedores y se calcula dividiendo la utilidad antes de intereses entre el monto por intereses pagados (López, 2018).

$$\frac{\textit{Utilidad Operativa}}{\textit{Gastos financieros}} = \textit{Ve}$$

**Cobertura de gastos fijos.** Este índice muestra la capacidad de supervivencia, el endeudamiento y la capacidad de la empresa para pagar sus costos fijos (Aching y Aching, 2005).

$$\frac{\textit{Utilidad Bruta}}{\textit{Gastos Fijos}} = \textit{Veces}$$

## Rentabilidad

Es un indicador que, gracias a su análisis, permite a la empresa tener una valoración sobre su capacidad para ganar beneficios y así financiar sin problemas sus operaciones (Aguirre *et al.*, 2020). Uno de los objetivos que se traza toda empresa es la rentabilidad, que es conocer el rendimiento de los invertidos al realizar una serie de actividades durante un período de tiempo determinado. Además, se puede describir como el resultado de las decisiones tomadas por la dirección (De la Hoz Suárez *et al.*, 2008), y como el rendimiento de los capitales a lo largo de un período de tiempo. Implica comparar el ingreso generado y los medios utilizados para obtenerlo (Rodríguez, 2021).

## *Indicadores de rentabilidad*

**Rentabilidad financiera.** Se refiere a una disposición que mide el rendimiento obtenido por capital propio a lo largo de un periodo de tiempo, independientemente de cómo la empresa distribuya el resultado. Es una medida más considerada por los accionistas y propietarios (Rodríguez, 2021).

$$\frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Patrimonio neto}} \times 100$$

**Rentabilidad económica.** Se define como la capacidad de los activos de una empresa para generar valor sin tener en cuenta su financiamiento, lo que permite comparar la rentabilidad de diferentes empresas sin importar sus diferentes estructuras financieras (Rodríguez, 2021).

$$\frac{\textit{BAII}}{\textit{Activo total}} \times 100$$

## **Metodología**

La presente investigación se sustentó en un marco cuantitativo, dado que se buscó obtener resultados a través de mediciones numéricas y contrastar hipótesis de estudio (Vásquez, 2022). Se utilizó un diseño no experimental, pues los datos recolectados no fueron manipulados, sino que se analizaron conforme a su fenómeno real (Rodríguez, 2021). Además, fue de corte retrospectivo porque la información utilizada para el análisis estaba reportada de manera histórica (Ramos Piñero, 2014), y de tipo causal o explicativo, puesto que se analizó la influencia y los efectos directos o indirectos de variables, asumiendo desde la revisión teórica una relación lineal entre ellas (Coela, 2021).

Tuvo como población objetivo los estados financieros, por ello, la muestra consistió en los reportes financieros publicados por la Superintendencia del Mercado de Valores de la empresa LAIVE S.A. La técnica de recolección de datos se basó en dichos reportes.

Se evaluaron dos variables, solvencia y rentabilidad. La variable solvencia constó de cuatro indicadores: estructura de capital, endeudamien-

to, cobertura de gastos financieros y cobertura de gastos fijos. La variable rentabilidad incluyó dos indicadores: rentabilidad financiera y rentabilidad económica. Estos ratios fueron evaluados trimestralmente entre 2018 y 2023.

Para el análisis de datos, estos se registraron en Excel, con toda la información descriptiva correspondiente y se formatearon adecuadamente para su traspaso al software SPSS v.26, donde se realizó el análisis inferencial. Se desarrolló un análisis de regresión para evidenciar la variabilidad explicada de los indicadores y dar respuesta a los objetivos propuestos.

La investigación mantuvo un aspecto ético en todos sus contenidos, respetando la idea, concepto o definición de cada autor, citándolos correctamente y utilizando el parafraseo en sus escritos. Los datos se reportaron tal como se evidenciaron en el *software* y los resultados se presentaron en un formato correcto, esperando aportar significativamente para futuras investigaciones.

## Resultados

En la Tabla 1 se presentan los índices financieros correspondientes a las variables de solvencia y rentabilidad de LAIVE S.A. En cuanto a la solvencia, la estructura de capital revela que la empresa ha mantenido un nivel de sobreendeudamiento a lo largo de los años, lo que indica una alta dependencia del financiamiento a través de deuda. Este apalancamiento financiero puede ser riesgoso si no genera suficientes ingresos para cubrir sus obligaciones. No obstante, el indicador de endeudamiento muestra que el nivel de deuda en relación con los activos se ha mantenido en un rango óptimo, fluctuando entre 0,4 y 0,6, lo que sugiere un equilibrio aceptable entre deuda y activos.

El ratio de cobertura de gastos financieros indica que, aunque la utilidad operativa es suficiente para cubrir los gastos financieros, el margen de seguridad es reducido, asunto que incrementa el riesgo financiero. Por otro lado, la cobertura de gastos fijos, con un valor resultante superior a 1, sugiere que LAIVE S.A. puede cubrir completamente sus gastos fijos, signo positivo de estabilidad operativa.

**Tabla 1. Ratios financieras**

Año	Trimes- tre	Solvencia financiera			Cobertura de gastos fijos	Rentabilidad	
		Estructura de capital	Endeuda- miento	Cobertura de gastos financie- ros		Renta- bilidad financie- ra	Rentabi- lidad eco- nómica
2018	I	0,993	0,498	1,439	1,771	0,027	0,021
	II	0,928	0,481	1,436	1,778	0,029	0,021
	III	0,938	0,484	1,348	1,731	0,026	0,020
	IV	0,934	0,483	1,157	1,923	0,020	0,016
2019	I	0,932	0,482	1,248	1,954	0,023	0,018
	II	0,926	0,481	1,090	1,795	0,020	0,015
	III	1,013	0,503	0,889	1,844	0,013	0,010
	IV	1,187	0,543	0,170	1,599	0,008	0,006
2020	I	1,264	0,558	0,432	1,692	0,004	0,002
	II	1,215	0,548	0,995	2,180	0,013	0,009
	III	1,069	0,517	1,190	2,371	0,019	0,014
	IV	0,973	0,493	0,644	2,108	0,009	0,007
2021	I	1,026	0,506	0,258	1,950	0,003	0,002
	II	1,344	0,573	0,646	1,673	0,006	0,006
	III	1,367	0,577	0,943	1,898	0,015	0,010
	IV	1,226	0,551	1,686	2,378	0,037	0,023
2022	I	1,170	0,539	1,036	2,058	0,027	0,018
	II	1,166	0,538	1,388	2,204	0,024	0,017
	III	1,170	0,539	1,383	2,050	0,023	0,016
	IV	1,356	0,576	1,309	1,915	0,031	0,020
2023	I	1,408	0,585	0,966	1,931	0,018	0,012
	II	1,357	0,576	1,475	2,061	0,036	0,022
	III	1,409	0,585	1,599	1,971	0,031	0,019
	IV	1,319	0,569	1,923	2,335	0,046	0,028

Fuente: elaboración propia.

Sumado a lo anterior, los indicadores muestran una rentabilidad financiera baja en comparación con el capital financiero total de la empresa, lo que podría indicar ineficiencias en la utilización del capital invertido. La rentabilidad económica también muestra un rendimiento inferior al esperado en relación con la base de activos utilizados, lo cual podría señalar una subutilización de los recursos o una necesidad de mejorar la eficiencia operativa (ver Tabla 2).

En resumen, aunque LAIVE S.A. muestra una capacidad adecuada para cubrir sus obligaciones financieras a corto plazo, existen preocupaciones respecto a su alto nivel de endeudamiento y su baja rentabilidad, aspectos que podrían afectar su viabilidad a largo plazo.

**Tabla 2.** Resumen del modelo de rentabilidad económica

Modelos	f	R <sup>2</sup>	B	Error estándar	β	p	1-β	f
<b>Coefficiente 1</b>								
Estructura de capital	0,002	0,000	0,011	0,013	0,009	0,968	0,000	0,000
<b>Coefficiente 2</b>								
Endeudamiento	0,000	0,000	0,000	0,039	-0,001	0,996	0,000	0,000
<b>Coefficiente 3</b>								
Cobertura de gastos fijos	4,08	0,156	0,013	0,006	0,396	0,056	0,542	0,184
<b>Coefficiente 4</b>								
Cobertura de gastos financieros	172,855	0,887	0,015	0,001	0,942	0,001	0,999	7,849
<b>Resumen del modelo</b>								
Estructura de capital			-0,58	0,061	-1,448	0,358		
Endeudamiento			0,255	0,282	1,393	0,377	0,999	9,52
Cobertura de gastos fijos			-0,05	0,003	-0,156	0,134		
Cobertura de gastos financieros			0,16	0,001	1,041	0,001		

Nota: f: prueba F; R<sup>2</sup>: R cuadrado; β (Beta estandarizado); p (valor p); 1-β (Poder del test); f (f<sup>2</sup> de Cohen).

Fuente: elaboración propia.

En la Tabla 2 se visualizan los resultados obtenidos del análisis de regresión. Este muestra que el coeficiente 1, relacionado con la estructura de capital, no explica la rentabilidad económica, por lo que no aporta significativamente al modelo. Asimismo, en el coeficiente 2 se observa que la potencia estadística no supera el límite establecido y el tamaño del efecto es nulo, lo que indica que este coeficiente no es significativo en la predicción.

El coeficiente 3 revela que la cobertura de gastos fijos explica el 15,6 % de la variabilidad en la rentabilidad económica ( $r^2 = 0,156$ ). Sin embargo, la potencia estadística es inadecuada, con un tamaño de efecto pequeño ( $1-\beta = 0,542 < 0,80$ ;  $f = 0,184$ ), lo que sugiere una posibilidad de cometer un error tipo I, es decir, un falso positivo. Por otro lado, el coeficiente 4 muestra una mejora significativa, explicando el 88,7 % de la variabilidad en la rentabilidad económica ( $r^2 = 0,887$ ). Este coeficiente, que corresponde a la cobertura de gastos financieros, presenta una potencia estadística adecuada ( $1-\beta = 0,999 > 0,80$ ) y un tamaño de efecto grande, lo que significa que la predicción es significativa.

Además, cuando se incorporan todas las variables predictoras en conjunto en el modelo, se observa una variabilidad explicada del 90,5 % ( $r^2 = 0,905$ ). Este modelo conjunto supera el índice establecido para la potencia estadística y el tamaño del efecto, con valores mayores a 0,80 y 0,35, respectivamente, lo que indica que el modelo es robusto y las predicciones son significativamente confiables.

En la Tabla 3 se presentan los resultados del análisis de regresión, donde se observa que el coeficiente 1, correspondiente a la estructura de capital, no explica de manera significativa la rentabilidad financiera y no es estadísticamente relevante. De igual manera, el coeficiente 2 muestra que tanto la potencia estadística como el tamaño del efecto no superan los límites establecidos ( $1-\beta > 0,80$ ;  $f > 0,35$ ), así que tampoco es significativo en la predicción.

El coeficiente 3 muestra que la cobertura de gastos fijos explica el 21,8 % de la variabilidad en la rentabilidad financiera ( $R^2 = 0,218$ ). No obstante, el poder estadístico es insuficiente y el tamaño del efecto es bajo ( $1-\beta = 0,581 < 0,80$ ), esto aumenta la probabilidad de cometer un error tipo I, sugiriendo que este coeficiente no es significativo. Por otro lado, el coeficiente 4 muestra una mejora considerable, explicando el 86,7 % de la variabilidad en la rentabilidad financiera ( $R^2 = 0,867$ ), así que la cobertura de gastos financieros tiene un alto poder explicativo sobre la rentabilidad financiera, con una predicción significativa, una potencia estadística adecuada ( $1-\beta = 0,999 > 0,80$ ) y un tamaño del efecto grande.

Finalmente, al incorporar todos los factores predictivos en el modelo, se observa que estos indicadores en conjunto explican el 87,9 % de la va-

riabilidad en la rentabilidad financiera. En este contexto, el coeficiente 4 es el más significativo, destacando su relevancia en la predicción de dicha rentabilidad.

**Tabla 3.** Resumen de los modelos de rentabilidad financiera

Modelos	F	R2	B	Error estándar	$\beta$	p	1- $\beta$	f
<b>Coefficiente 1</b>								
Estructura de capital	0,619	0,027	0,011	0,013	0,165	0,44	0,572	0,027
<b>Coefficiente 2</b>								
Endeudamiento	0,562	0,025	0,046	0,062	0,158	0,461	0,581	0,026
<b>Coefficiente 3</b>								
Cobertura de gastos fijos	6,137	0,218	0,024	0,01	0,167	0,021	0,548	0,278
<b>Coefficiente 4</b>								
Cobertura de gastos financieros	143,178	0,867	0,023	0,002	0,931	0,001	0,999	6,518
<b>Resumen del modelo</b>								
Estructura de capital			-0,084	0,11	-1,31	0,459		
Endeudamiento			-0,084	0,11	-1,31	0,459		
Cobertura de gastos fijos			-0,004	0,006	-0,075	0,515	0,999	7,264
Cobertura de gastos financieros			0,024	0,003	0,976	0,001		

Nota: f: prueba F; R2: R cuadrado;  $\beta$  (Beta estandarizado); p (valor p); 1- $\beta$  (Poder del test); f ( $f^2$  de Cohen).

Fuente: elaboración propia.

## Discusión

El primer objetivo de la investigación fue determinar la influencia de la solvencia financiera sobre la rentabilidad financiera. La relación entre estas dos variables ha sido objeto de estudio por diversos autores en años recientes, quienes han proporcionado enfoques actualizados y datos relevantes. Este artículo examina estas influencias en el contexto de LAIVE S.A., una empresa peruana del sector de alimentos.

Un análisis estadístico reciente proporciona datos cuantitativos sobre esta relación. El resumen del modelo muestra un F de 34,423 y un R<sup>2</sup> de 0,879, indicando que el modelo explica el 87,9 % de la variabilidad en la rentabilidad financiera. Este resultado es significativo con un p-valor de

0,001, lo que sugiere una fuerte relación entre las variables estudiadas. En cuanto a las variables específicas, la estructura de capital tiene un  $\beta$  de -0,084, un error estándar de 0,11 y un valor t de -1.31, lo que no muestra una influencia significativa ( $p = 0,459$ ) sobre la rentabilidad financiera, a pesar de su alta  $\beta$  de 0,999 y f de 7,264. Por otro lado, el endeudamiento muestra un  $\beta$  de 0,411 y un error estándar de 0,508, con un valor t de 1,405 y una  $p = 0,429$ , mostrando una relación positiva, pero no significativa.

La cobertura de gastos fijos presenta un  $\beta$  de 0,004 y un error estándar de 0,006, con un valor t de -0,075 y una  $p = 0,515$ , sugiriendo una relación insignificante. Sin embargo, la cobertura de gastos financieros tiene un  $\beta$  de 0,024 y un error estándar de 0,003, con un valor t de 0,976 y una  $p = 0,001$ , lo que evidencia una influencia positiva y significativa en la rentabilidad financiera. Al respecto, Abd-Elnaby *et al.* (2022) analizó cómo la solvencia financiera impacta la rentabilidad en empresas manufactureras, concluyendo que una alta solvencia puede mejorar la rentabilidad al reducir el costo del capital y aumentar la confianza de los inversores. Para empresas como LAIVE S.A., que operan en el sector alimentario, mantener una posición financiera sólida es crucial para competir eficazmente y sostener operaciones a largo plazo, ya que esto le permitiría no solo garantizar su operatividad diaria, sino también financiar expansiones y mejoras en la cadena de suministro sin depender en exceso del financiamiento externo.

Por su parte, Zhang y Li (2022) investigaron cómo la solvencia financiera influye en la rentabilidad de empresas del sector de bienes de consumo. Sus hallazgos indicaron que una mejor solvencia financiera permite a las empresas invertir en proyectos de alto rendimiento, sin depender excesivamente de financiamiento externo, lo que a su vez mejora la rentabilidad. Para LAIVE S.A., mantener un buen nivel en este aspecto podría facilitar la inversión en innovación y expansión, mejorando su rentabilidad general. La capacidad de autofinanciarse y realizar inversiones estratégicas en nuevas tecnologías o productos puede ser un diferenciador clave en el competitivo mercado de alimentos.

En un estudio reciente, Gómez y Ramírez (2023) examinaron la influencia de la solvencia financiera en empresas del sector agroalimentario en América Latina. Sus resultados sugieren que una mayor solvencia financiera está correlacionada con una mayor capacidad para resistir *shocks* económicos y aprovechar oportunidades de mercado. Aplicando estos hallazgos a LAIVE S.A., se puede inferir que una sólida posición de solvencia financiera permitiría a la empresa resistir mejor las fluctuaciones del mercado y tomar decisiones estratégicas que impulsen su crecimiento y rentabilidad a largo plazo. Para LAIVE S.A., una estrategia centrada en fortalecer dicho aspecto podría traducirse en una mayor capacidad de inversión, resiliencia

ante crisis económicas y una mejor posición competitiva en el mercado de alimentos.

## Conclusiones

El estudio realizado sobre la influencia de la solvencia financiera en la rentabilidad de LAIVE S.A., una empresa peruana destacada del sector alimentario, cumplió con los objetivos propuestos mediante un análisis detallado basado en una metodología de tipo causal. Los resultados obtenidos demuestran que la solvencia financiera explica el 87,9 % de la variabilidad de la rentabilidad financiera, con un p-valor significativo de 0,001, lo que evidencia una fuerte relación entre estas dos variables. Sin embargo, las variables de estructura de capital y endeudamiento muestran relaciones positivas, pero no resultan estadísticamente significativas en su influencia sobre la rentabilidad financiera.

Por otro lado, la cobertura de gastos financieros destaca con una influencia positiva y significativa, subrayando la importancia de una buena gestión de estos gastos para mejorar la rentabilidad financiera. De manera similar, el análisis sobre solvencia financiera y su influencia en la rentabilidad económica muestra que el modelo explica el 90,5 % de su variabilidad, también con un p-valor significativo de 0,001. Esto confirma la robustez de la relación entre la solvencia financiera y la rentabilidad económica. Al igual que en el análisis de rentabilidad financiera, la estructura de capital y el endeudamiento presentan relaciones positivas, pero no significativas con la rentabilidad económica, mientras que la cobertura de gastos financieros mantiene una influencia positiva y significativa.

Los estudios recientes respaldan estos hallazgos, indicando que una alta solvencia financiera no solo reduce el costo del capital, sino que mejora la confianza de los inversores, lo que permite a la empresa financiar expansiones y mejoras en la cadena de suministro sin depender en exceso del financiamiento externo, toda vez que estos incrementan los costos financieros impactando de manera directa en la rentabilidad.

Una estrategia enfocada en fortalecer la solvencia financiera puede traducirse en una mayor capacidad de inversión, resiliencia ante crisis económicas y una mejor posición competitiva en el mercado de alimentos. La capacidad de autofinanciarse y realizar inversiones estratégicas en nuevas tecnologías o productos puede ser un diferenciador clave en el competitivo mercado de alimentos. Además, una buena gestión de los gastos financieros es crucial, ya que se ha demostrado que tiene una influencia significativa en la rentabilidad.

En suma, los objetivos de la investigación han sido alcanzados, al mostrar claramente que una sólida solvencia financiera es esencial para mejorar la rentabilidad tanto financiera como económica de LAIVE S.A. Una estrategia centrada en esta área permitirá a la empresa resistir mejor las fluctuaciones del mercado y tomar decisiones estratégicas que impulsen su crecimiento y rentabilidad a largo plazo.

## Referencias

- Abd-Elnaby, H., Abd-Elkarem, K. y Adel, H. (2022). The impact of financial solvency on the financial performance of manufacturing firms: Evidence from Egypt. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 11(1), 529-545. <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v11-i1/7510>
- Aching Guzmán, C. y Aching Samatelo, J. L. (2005). *Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Lima, Perú: Prociencia y Cultura S.A.
- Agudelo, G., Aignerren, M. y Ruiz, J. (2008). Diseños de investigación experimental y no-experimental. *La Sociología en sus Escenarios*, 18, 1-46. Medellín: Universidad de Antioquia. Recuperado de <https://bibliotecadigital.udea.edu.co/entities/publication/3e26d89d-9b54-43ec-9253-e9d-c96523d09>
- Aguirre, C., Barona, C. y Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Valor Contable*, 7(1), 50-64. Lima: Universidad Peruana Unión. Recuperado de <https://rivc.upeu.edu.pe/index.php/rivc/article/view/1396>
- Carrasco, H. (2021). *Endeudamiento y rentabilidad de una empresa molinera de la provincia de Lambayeque* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú. Recuperado de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66738/Carrasco\\_THD-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66738/Carrasco_THD-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Casamayou Calderón, E. T. (2019). Apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas, periodo 2005-2017. *Quipukamayoc*, 27(53), 33-39. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos. <https://doi.org/10.15381/quipu.v27i53.15983>
- Casas Guillén, M. (2002). Los modelos de ecuaciones estructurales y su aplicación en el Índice Europeo de Satisfacción del Cliente. *Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de ASEPUMA*, 10(1), 27. Recuperado de <https://doaj.org/article/19d55deeb-37546f78b8cc33f15ab758c>
- Coela, J. (2021). Impacto del covid-19 en la solvencia financiera de las empresas emisoras en la Bolsa de Valores Lima del sector industrial de consumo masivo en el periodo 2020. *La Junta. Revista de Innovación e Investigación Contable*, 4(2), 110-139. Recuperado de <https://revistalajunta.jdccpp.org.pe/index.php/revista/article/view/80/81>
- Collahua, J. y Orrego, K. (2019). *Apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de la empresa Infraestructura y Energía S.A., a ñ o 2015-2018* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad Tecnológica del Perú, Lima, Perú.

- Recuperado de <https://repositorio.utp.edu.pe/item/22c5b244-5e97-435d-a7d4-a70dc9f458f2>
- De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A. y De La Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracabibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88-109. Recuperado de <https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/racs/article/view/25389/26010>
- Espinoza, S. (2020). *Solidez financiera y rentabilidad de la empresa Socitec Electric SAC, Comas 2020* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú. Recuperado de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/53369/Espinoza\\_SSS-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/53369/Espinoza_SSS-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Gómez, M. y Ramírez, J. (2023). Financial solvency and profitability in the agribusiness sector in Latin America. *Journal of Agricultural Economics and Development*, 52(1), 123-145.
- Gutiérrez, A. y Zeña, E. (2019). *Análisis de la liquidez y la solvencia y su incidencia en la estructura financiera de Conecta Retail S.A. en los años 2013-2017* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú. Recuperado de <https://repositorio.usat.edu.pe/items/33ab9d58-2f6f-4854-b456-73cf406c154b>
- Hernández, E. y Marín, T. (2022). *Impacto de la COVID-19 en la solvencia financiera de una empresa constructora de la ciudad de Trujillo, año 2020* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú. Recuperado de <https://repositorio.upn.edu.pe/item/3c5a4818-db32-4f29-a67a-4b8db2c08ea8>
- Infantas, C. (2020). *Determinantes de la estructura de capital de las empresas peruanas más representativas en el mercado bursátil* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad de Lima, Lima, Perú. Recuperado de <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/12115>
- Jauregui, A. y Del Águila, G. (2018). *Análisis financiero y económico de solvencia, rentabilidad y liquidez de la empresa Anexo EIRL de la ciudad de Iquitos* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, Iquitos, Loreto, Perú. Recuperado de <https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/items/c390e14f-8c70-476d-b032-f18308fe975b>
- La Rosa, M. y Bustinza, I. (2023). *El riesgo financiero y su influencia en la rentabilidad de las entidades bancarias del Distrito de Los Olivos, año 2022* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú. Recuperado de <https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/6b63aeec-1468-4e75-a7ee-77dd94a0310a>
- López, L. (2018). *Aplicación de un planteamiento financiero para mejorar la rentabilidad*

- de la empresa *Coesti S.A. estación de servicio año 2017* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú. Recuperado de <https://repositorio.upn.edu.pe/item/b639927a-9648-4161-b53f-4310a37789fd>
- Mendoza, M. (2012). *Análisis dinámico de la estructura de capital de las empresas cotizadas en la Bolsa de Valores de Lima: un modelo de ajuste parcial* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad de Piura, Piura, Perú. Recuperado de <https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/cb956afa-9f62-455f-88b7-218b0d71a7e3/content>
- Millán, J. (2017). *Análisis de la evolución de la solvencia y de la rentabilidad de las entidades de depósito españolas. Un enfoque de vanguardia*. [Tesis de doctorado]. Universidad de Córdoba, Córdoba, España. Recuperado de <https://helvia.uco.es/xmlui/handle/10396/15070>
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 14, 606-628. Maracaibo: Universidad del Zulia. <https://doi.org/10.37960/revista.v14i48.10553>
- Puerta, F., Vergara Arrieta, J. y Huertas, N. (2018). Análisis financiero: enfoques en su evolución. *Criterio Libre*, 16(28), 85-104. Bogotá: Universidad Libre de Colombia. <https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2018v16n28.2125>
- Rabanal, T. (2019). *Análisis financiero y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Consorcio Textil Cajamarca, 2017* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad Señor de Sipán, Chiclayo, Perú. Recuperado de <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/5984>
- Ramos Piñero, M. (2014). Investigación retrospectiva para dar respuesta al origen de una enfermedad ocupacional músculo-esquelética. *Salud de los Trabajadores*, 22(1). Universidad de Carabobo, Valencia, Venezuela. Recuperado de [https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1315-01382014000100008](https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-01382014000100008)
- Rodríguez, D. (2021). *La solvencia y su influencia en la rentabilidad en el sector financiero del estado peruano, periodo 2015-2019* [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad Privada de Tacna, Tacna, Perú. Recuperado de <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/1840>
- Silva, S. (2023). *Análisis financiero y su incidencia en la rentabilidad de la empresa depósitos Santa Lucía S.A.C. Piura* [Trabajo de grado de pregrado] Universidad Vallejo, Trujillo, Perú. Recuperado de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/112931/Silva\\_MSM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/112931/Silva_MSM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Vásquez, L. (2022). *Influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de una empresa agroindustrial en el Distrito*

*de Santiago de Cao, La Libertad durante el periodo 2010 al 2019* [Tesis de maestría]. Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú. Recuperado de <https://repositorio.upn.edu.pe/item/63eaae0b-6acf-4dc-d-bfe4-2c173552a79c>

Veliz, K. (2022). *El planteamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana,*

2019 [Trabajo de grado de pregrado]. Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú. Recuperado de <https://repositorio.upn.edu.pe/item/63eaae0b-6acf-4dc-d-bfe4-2c173552a79c>

Zhang, X. y Li, H. (2022). Financial solvency and firm profitability: Evidence from consumer goods sector. *International Journal of Economics and Finance Studies*, 14(2), 305-332

Regulación e Innovación Fintech en Colombia:  
El Desafío de Equilibrar Inclusión Financiera  
y Estabilidad Sistémica  
[Colombia]

Liquidez y contabilidad de inventarios: evaluación de  
la NIC 2 en una distribuidora ferretera de Arequipa  
[Perú]

La Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.)  
Como Mecanismo de Planeación Sucesoral  
a la Luz de la Normatividad en Materia  
de Elusión Fiscal en Colombia  
[Colombia]

Análisis de la viabilidad de los Costos Basados  
en Actividades en la empresa avícola colombiana  
[Australia]

Sustainability committees in companies listed on the  
Latin-American Stock Exchange: Role and scope analysis  
[Colombia]

Ratios de solvencia financiera y su influencia  
la rentabilidad: un análisis con regresión lineal  
de la empresa LAIVE S.A. entre 2018 y 2023  
Oscar Eliel Chilón Ayay  
[Perú]