

ISSN 2539-0104 (En línea)

Revista Visión Contable

Publicación de la Facultad de Contaduría Pública Universidad Autónoma Latinoamericana - UNAULA
N° 21, pp. 172 Medellín-Colombia. Enero-Junio de 2020. DOI: 10.24142/rvc

ρεπιστηριακή
Σύνοψη Χρονταβλε

21

 Ediciones
UNAULA



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

Universidad Autónoma Latinoamericana
Facultad de Contaduría Pública
Carrera 55 N° 49-51
Tel. (57) (4) 511 21 99 Ext. 203
Medellín, Colombia.
www.unaula.edu.co
E-mail: revista.visioncontable@unaula.edu.co

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

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

Rector

José Rodrigo Flórez Ruiz

Vicerrectora Administrativa

Carmen Alicia Úsuga Castaño

Vicerrector Académico

Ramón Elejalde Arbeláez

Vicerrector de Investigación

Salim Chalela Naffah

Decano Facultad de Contaduría Pública

Hugo Alejandro Palacio Jaramillo

Directora editorial Revista Visión Contable

Julieth Sorany Alzate Giraldo

Asistencia y asesoría técnica editorial

Journals & Authors

Asistente Administrativa

Marianela Aguirre Castrillón

Revisión de redacción y estilo

Journals & Authors

Diseño y diagramación

María Isabel Arango Franco

COMITÉ CIENTÍFICO INTERNACIONAL

*Anthony Tinker – Baruch College at the City University
of New York, Estados Unidos.*

*Pablo Archel Domench – Universidad Pública de
Navarra, España.*

*Francisco Carrasco Fenech – Universidad Pablo de
Olavide – Universidad de Sevilla, España.*

*Carlos Larrinaga González – Universidad de Burgos,
España.*

COMITÉ CIENTÍFICO NACIONAL

*Fabiola Loaiza Robles – Universidad de la Salle,
Colombia.*

*Jairo Alonso Bautista – Universidad Santo Tomás,
Colombia.*

*Héctor José Sarmiento Ramírez – Politécnico
Colombiano Jaime Isaza Cadavid, Colombia.*

*Marco Antonio Machado Rivera – Universidad de
Antioquia, Colombia.*

*Hernán Carlos Bustamante – Universidad Autónoma
Latinoamericana, Colombia*

AUTORES

Colombia

Liliana Elizabeth Ruiz Acosta
David Andrés Camargo Mayorga
Octavio Cardona García
Mauricio Carvajal Córdoba
Daniel Alejandro Diosa Martínez
Julián Alberto Gutiérrez López
Nicolás Cortés Wilches
Carlos Javier Montaña Londoño
Rogelio Cárdenas Londoño
Gloria Stella Mesa Velásquez
Diego Fernando Restrepo Duque

México

Yennifer Montserrat Lizama Juárez
Luis Alejandro Matos Tirado
Robert Beltrán López
Aarón Cobián Puebla
Sandra Eloina Campos López

Perú

Julio César Guerra Carrillo
Elia Soledad Castañeda Núñez

EVALUADORES

Colombia

Carmen Alejandra Ocampo Salazar
Leonel Arango Vásquez
Carlos Mario Restrepo Pineda
Liliana María Gallego Duque
Juan David Arias Suárez
Mateo Bedoya García
Oscar William Restrepo Henao
Diego Andrés Correa Mejía
Claudia Barrios Álvarez
Jairo Hernando Cardona Gómez
Aida Patricia Calvo Villada
Farley Sary Rojas Restrepo
Carlos Eduardo Castaño Ríos
Diego Fernando Rodríguez Jiménez

México

Maria Luisa Saavedra García
Karina Flores Tuxpan

Brasil

Rodrigo Antonio Chaves da Silva

Perú

Deyvis Yojan García Cueva

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

Incidencia de las Normas Colombianas de Información Financiera (NCIF) en los indicadores financieros y las utilidades: el caso de los establecimientos bancarios en Colombia en el año 2014	12
Liliana Elizabeth Ruiz Acosta, David Andrés Camargo Mayorga, Octavio Cardona García [Colombia]	
Tendencias actuales en la regulación del establecimiento permanente.....	29
Mauricio Carvajal Córdoba, Daniel Alejandro Diosa Martínez [Colombia]	
<i>Online marketing</i> : rentabilidad al alcance de las Mipymes	57
Yennifer Montserrat Lizama Juárez, Luis Alejandro Matos Tirado, Robert Beltrán López [México]	
La Pobreza Multidimensional y su relación con el espacio: Caso de estudio para Colombia	78
Julián Alberto Gutiérrez López, Nicolás Cortés Wilches, Carlos Javier Montaña Londoño [Colombia]	
Una aproximación a los factores sociales en la elaboración del balance social en el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano	102
Aaron Cobián Puebla, Sandra Eloína Campos López [México]	
Análisis de la producción científica y académica de los miembros de Redsicon: estudio de caso.....	121
Rogelio Cárdenas Londoño, Gloria Stella Mesa Velásquez, Diego Fernando Restrepo Duque [Colombia]	
Impacto de la gestión de inversiones municipales sobre el índice de desarrollo humano en el Valle del Mantaro (Perú)..	143
Julio César Guerra Carrillo, Eliana Soledad Castañeda Núñez [Perú]	

EDITORIAL

La profesión contable en un contexto de incertidumbre. Más allá de la pandemia

La actual pandemia generada por el coronavirus SARS-CoV-2 (COVID19) ha planteado un punto de inflexión en la historia de la humanidad, trayendo consigo un cambio de paradigma social. En la opinión del académico Harari: “la más grande amenaza no es el virus en sí mismo” (Carthaus, 2020, parr 1), sino las decisiones que se tomen a nivel político, industrial, económico y ambiental que se deriven de esta emergencia sanitaria. Los cambios radicales a causa de la calamidad, hacen que la incertidumbre sea cada vez más latente: previo al virus, la impermanencia de los contextos variaba de una manera moderada, pero tras la expansión de los contagios a numerosos países y posterior confinamiento, las condiciones de la era digital se aceleraron a una escala sin precedentes. Las profesiones que se sirven en la contemporaneidad, entre ellas la profesión contable, se han visto vulneradas por estos cambios, obligando a los profesionales a adaptarse rápidamente. La contabilidad como una disciplina de carácter social es sensible a todas las transformaciones que se generen en la sociedad y por tanto en los entes económicos como pequeños universos sociales. Sin embargo, previo a la emergencia sanitaria, la profesión contable ya se estaba enfrentando a diversos retos que se han marginado a un segundo plano.

Más allá de los desafíos que la “nueva normalidad” plantea a la profesión contable y de los cuales se viene socializando en diferentes espacios académicos virtuales, es importante volver la mirada hacia los asuntos pendientes: 1) Antecediendo a la pandemia, las profesiones ya estaban transitando y manifestando variaciones propias de la Cuarta Revolución Industrial; 2) respecto a la profesión contable, en los últimos años se ha enfrentado una atomización de reformas tributarias y otras disposiciones legales que han hecho del sistema tributario colombiano un diseño normativo de alta complejidad (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 2015). 3) Sumando a esto, se encuentran los retos que la crisis ambiental ha trazado a la profesión contable y su contribución al alcance de los Objetivos de Desar-

rollo Sostenible (ODS); y, 4) quizá el más relevante de los retos previos a la pandemia, el aporte de la contaduría pública a la transparencia de la información de las entidades públicas y privadas colombianas, y con ello, la lucha contra el flagelo de la corrupción.

Puntualizando sobre los retos profesionales que antecedieron la actual emergencia sanitaria, cabe abordar la Cuarta Revolución Industrial o Industria 4.0, un evento transformador de los sectores productivos y sociales. Este devela todo su potencial durante la pandemia por llevarnos de manera masiva y acelerada a lo meramente digital. A pesar de que es un acontecimiento al que transitábamos, hubo mayor urgencia de volcarnos a este modelo por efecto del aislamiento social preventivo. Toda esta mutación aplica para las esferas comerciales, educativas, gubernamentales e industriales, las cuales se encuentran atravesadas por la tecnología. Raffino (2019) afirma que la tecnología es la plataforma de la Revolución Industrial y esta en su cuarta versión aplica para la mecanización, la electricidad, la informática y digitalización. El principal reto de los contadores frente a este fenómeno es poner a su favor los procesos tecnológicos que antes eran privilegio de algunas profesiones. Otro pilar es el tratamiento de la información y, debido a que el principal insumo de la labor contable es la información financiera, debe replantearse el papel del contador de cara esta potencial transformación.

En línea con lo anterior, la Industria 4.0 también invita a que la academia contable suscite este tipo de discusiones con el fin de que los futuros contadores egresen con conocimientos pertinentes para el contexto. Actualmente, el profesional requiere un manejo básico en programación y otras habilidades tecnológicas, más allá de sus conocimientos operativos, analíticos y humanísticos. Todo esto en su conjunto, le permitirá al contador aportar soluciones acertadas y viables a los problemas que se presentan en sus respectivos campos de actuación. Así, esta revolución plantea más posibilidades que amenazas para la profesión contable, toda vez que la academia propicie el aprendizaje de habilidades blandas, así como el manejo en *big data*, analítica de datos, *blockchain*, entre otros. Debe subrayarse en este punto la importancia de la formación humanística, debido a lo susceptible que se es actualmente a la automatización, un profesional contable sin este tipo de formación sería un autómatas y poco se diferenciaría de un robot.

Otro de los desafíos vigentes para el profesional contable en Colombia es la turbulencia en el campo tributario. De acuerdo con la OCDE, el sistema tributario colombiano es uno de los más confusos en el mundo, debido a que para “compensar a las firmas e individuos por la estructura fiscal distorsiva y

regresiva (...), se han introducido regímenes especiales y exenciones tributarias, que en la mayoría de los casos, hacen nada para reducir efectivamente la desigualdad y el nivel de complejidad del sistema” (2015, p.19). A la proliferación de reformas tributarias en los últimos años, se le suman los numerosos decretos que se han expedido durante el estado de emergencia, complejizando aún más el sistema. En adición, un reto puntual para los contadores es el apoyo en la reducción de la evasión de impuestos. Los investigadores de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) Ávila y Cruz (2015), calcularon una tasa de evasión promedio de 39% en el impuesto de renta de personas jurídicas, lo que equivale para Colombia un monto cercano a los 2,3 puntos del Producto Interno Bruto (PIB). El gremio contable ha asumido una postura receptiva frente a la atomización de disposiciones normativas en materia fiscal, sin embargo, es imperante una posición propositiva, lo que representa en sí mismo otro desafío para la profesión.

En línea con los retos planteados inicialmente, la atención a la crisis ambiental es otra de las problemáticas que pasó a la periferia dada la pandemia. Si bien los estudios en contabilidad ambiental y biocontabilidad han aumentado en la última década, es necesario trascender a iniciativas de buenas prácticas ambientales en las organizaciones, más allá de los informes de sostenibilidad. El contador puede tomar un papel protagónico en la proposición y ejecución de estas buenas prácticas, no solo dar cuenta de ellas. Un profesional contable conocedor de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) y de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), estaría ilustrado y en capacidad de proponer iniciativas desde el campo contable para menguar las problemáticas ambientales y sociales. Esto es factible siempre que el profesional sea consciente de su rol transformador en la sociedad, el cual no se limita a la elaboración de reportes, también tiene potencial de extenderse a la toma de decisiones organizacionales para el bienestar de todas las especies.

En última instancia, otra problemática pendiente para la profesión contable está relacionado con el compromiso de los contadores en la transparencia de la información y con ello, en la reducción de la corrupción. El contexto nacional ha sido flagelado profundamente por las malas prácticas administrativas en el ámbito público y privado, esto ha llevado a la pérdida de confianza de la sociedad hacia los servidores públicos y hacia los profesionales contables, quienes con su facultad de “dar fe pública” son una extensión del Estado. En este sentido, así como es sustancial la actualización en contenidos operativos, también debe hacerse hincapié en la formación continua del contador en ética profesional, donde no solo se dialogue sobre el Código de Ética

de la Ley 43 de 1990 o el Código de Ética de la Federación Internacional de Contadores (IFAC, por sus siglas en inglés), sino que además tenga alcances donde organismos como la Junta Central de Contadores socialice frente al gremio contable. Es imperante recuperar la confianza pública.

Habría muchos otros retos profesionales por mencionar, estos pueden ser asunto de futuras reflexiones, por insinuar algunas: el caso de las criptomonedas y su efecto en la contabilidad de las personas jurídicas y naturales, el impacto de las actuales tensiones geopolíticas, el tema siempre vigente de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), la contabilidad frente a los emprendimientos y las Mipymes afectadas por la actual crisis económica, el control contable frente a los multimillonarios recursos que están recibiendo los gobiernos para apoyar a los sectores más vulnerables, el desaforado aumento del comercio electrónico y la evasión de impuestos, la postpandemia en la profesión contable ¿Y la postguerra? Entre otros. Algunos de estos temas son abordados en la actual edición de la Revista Visión Contable, los que podrían denominarse “asuntos prepanadémicos” de la profesión contable. En estos, los autores ponen de relieve acuerdos y organismos internacionales, más allá de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

En relación con los organismos y normas internacionales, autores como Ruiz, Camargo y Cardona (2020) traen a colación a la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés) y las NIIF, en aras de evaluar los resultados de la convergencia en representativas entidades bancarias. Una evaluación similar sobre los resultados derivados del online marketing y sus efectos en las Mipymes, lo realizan Lizama, Matos y Beltrán (2020). A su vez, Carvajal y Diosa (2020) mencionan a la OCDE como la organización emisora del modelo sobre “establecimiento permanente” en aras de evitar la doble imposición y como tema tendencia de la tributación internacional. Así mismo, Cobián y Campos (2020) hacen alusión a la OCDE, a la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y el Global Reporting Initiative (GRI) como referentes para el abordaje del balance social de las organizaciones. Por otro lado, frente a las problemáticas de la pobreza multidimensional (Gutiérrez, Cortés y Montaña, 2020) y el índice de desarrollo humano (IDH) (Guerra y Castañeda, 2020), se toma como referencia las disposiciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). El único de los artículos con un enfoque nacional fue el elaborado por Cárdenas, Mesa y Restrepo (2020), quienes realizaron un análisis de la producción académica de la

Red de Investigadores y Semilleros del Campo Contable (REDSICON), agremiación nacional.

Exhorto a la comunidad académica contable y de las ciencias económicas a la consulta de los contenidos de esta edición número 21, en aras de obtener más información sobre los “asuntos prepandémicos” de la profesión contable. Cada uno de estos temas debe ser retomado por el gremio contable, evitando que la actual coyuntura se convierta en una cortina de humo que nos impida volver paulatinamente hacia lo importante, para que lo urgente no nos genere amnesia.

Julieth Sorany Alzate Giraldo

Directora Editorial

Revista Visión Contable

Referencias

- Ávila, J. y Cruz, A. (2015). Estimación de la evasión del impuesto de renta de personas jurídicas 2007-2012. Bogotá D.C.: DIAN.
- Cárdenas, R., Mesa, G. y Restrepo, D. (2020). Análisis de la producción científica y académica de los miembros de Redsicon: estudio de caso. *Revista Visión Contable*, 21, 109 – 130. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a6>
- Carthaus, A. (22 de abril de 2020). Yuval Noah Harari on COVID-19: 'The biggest danger is not the virus itself'. Made for minds. <https://p.dw.com/p/3bCam>
- Carvajal, M. y Dios, D. (2020). Tendencias actuales en la regulación del establecimiento permanente. *Revista Visión Contable*, 21, 26 – 53. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a8>
- Cobián, A. y Campos, S. (2020). Una aproximación a los factores sociales en la elaboración del balance social en el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano. *Revista Visión Contable*, 21, 90 – 108. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a7>
- Guerra, J. y Castañeda, E. (2020). *Impacto de la gestión de inversiones municipales sobre el índice de desarrollo humano en el Valle del Mantaro (Perú)*. *Revista Visión Contable*, 21, 131 – 154. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a5>
- Gutiérrez, J., Cortes, N. y Montaña, C. (2020). La Pobreza Multidimensional y su relación con el espacio: Caso de estudio para Colombia. *Revista Visión Contable*, 21, 66 – 89. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a4>

- Lizama, Y., Matos, L. y Beltrán, R. (2020). Online marketing: rentabilidad al alcance de las Mipymes. *Revista Visión Contable*, 21, 45 – 65. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a3>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2015). *Economic Surveys Colombia*. Paris: OECD.
- Raffino, M. (17 de enero de 2019). Concepto de Revolución Industrial. <https://concepto.de/revolucion-industrial/>
- Ruiz, L., Camargo, D. y Cardona, O. (2020). Incidencia de las Normas Colombianas de Información Financiera (NCIF) en los indicadores financieros y las utilidades: el caso de los establecimientos bancarios en Colombia en el año 2014. *Revista Visión Contable*, 21, 9 – 25. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a2>

Sugerencia de citación

- Alzate, J. (2020). La profesión contable en un contexto de incertidumbre. Más allá de la pandemia. *Revista Visión Contable*, 21, 5 – 10. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a1>

INCIDENCIA DE LAS NORMAS COLOMBIANAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NCIF)

EN LOS INDICADORES FINANCIEROS Y LAS UTILIDADES: EL CASO DE LOS ESTABLECIMIENTOS BANCARIOS EN COLOMBIA EN EL AÑO 2014.

Como principal objetivo se planteó analizar los impactos que generó el período de coincidencia a las Normas Colombianas de Información Financiera (NCIF) en cuanto a los indicadores financieros y las utilidades de 18 establecimientos bancarios colombianos.

Se pudo determinar que para algunas entidades bancarias se podía presentar un incremento en la probabilidad de que se viera una disminución significativa en las utilidades como resultado de toda esta transición.

Los resultados indican que la probabilidad de que las utilidades disminuyan es mayor para algunos grandes bancos como:



87%



72%



69%



52%



48%

En Colombia, este período de convergencia se dio a partir de las NIIF mediante la Ley 1314 de 2009, en el que se pasó de una contabilidad basada en el Decreto 2649 de 1993 (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados – COLGAAP) a, las ya mencionadas anteriormente, Normas Colombianas de Información Financiera (NCIF).



Es destacable el dato para el Banco Agrario, que con un 48% de probabilidad, evidencia el efecto que el cambio de norma tuvo incluso en entidades adscritas al Estado. El caso de Corpbanca, también es llamativo, pues este banco no solo obtuvo la probabilidad más elevada, sino que además había incurrido en pérdidas para los periodos siguientes. Por último, la probabilidad conjunta de que todos los bancos considerados tengan una disminución de sus utilidades con la aplicación de las normas NCIF fue del:

19%



Al aplicar la prueba Wilcoxon los bancos Agrario, Corpbanca y Davivienda presentan una alta probabilidad de que sus utilidades disminuyan por efecto de la implementación de NCIF. La aplicación de los modelos Logit y Wilcoxon nos lleva a concluir que efectivamente hubo un cambio estadísticamente significativo en la mayoría de las razones financieras de los bancos que realizaron la transición a las normas NCIF en el año 2014.

Ruiz, L., Camargo, D. y Cardona, O. (2020). Incidencia de las Normas Colombianas de Información Financiera (NCIF) en los indicadores financieros y las utilidades: el caso de los establecimientos bancarios en Colombia en el año 2014. *Revista Visión Contable* 21. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a2>



Incidencia de las Normas Colombianas de Información Financiera (NCIF) en los indicadores financieros y las utilidades: el caso de los establecimientos bancarios en Colombia en el año 2014¹

Liliana Elizabeth Ruiz Acosta^a

David Andrés Camargo Mayorga^b

Octavio Cardona García^c

Información del artículo

Recibido: 25/09/2019

Aceptado: 11/03/2020

Clasificación JEL

G10, L25.

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

Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n21a2>

Sugerencia de citación

• Ruiz, L., Camargo, D. y Cardona, O. (2020). Incidencia de las Normas Colombianas de Información Financiera (NCIF) en los indicadores financieros y las utilidades: el caso de los establecimientos bancarios en Colombia en el año 2014. *Revista Visión Contable*, 21, 12 - 27. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a2>

Colombian Financial Reporting Standards (CFRS) Impact on Financial Ratios and Profits: The Case of Banking Establishments in Colombia in 2014

Resumen

Este artículo tiene por objetivo examinar el efecto que tuvo la convergencia a NCIF en los indicadores financieros y utilidades de 18 establecimientos bancarios colombianos. Para tal fin se realizó un análisis a través del modelo Logit y la prueba Wilcoxon. La información se obtuvo de los informes financieros presentados en las páginas web de los bancos. El periodo analizado correspondió al año 2014, con y sin NCIF. Entre los principales hallazgos se tiene que las razones de endeudamiento y solvencia, así como el resultado del ejercicio y el flujo de efectivo, no presentaron cambios. Para algunos bancos se incrementó la probabilidad de que las utilidades disminuyeran con la convergencia a NCIF.

Palabras clave

Indicadores financieros; Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); Normas Colombianas de Información Financiera (NCIF); Sector bancario; Modelos probabilísticos.

Abstract

This article aims to examine the effect that convergence to Colombian Financial Reporting Standards (CFRS) had on the financial indicators of 18 Colombian banking establishments. For this purpose, an analysis using the Logit model and the Wilcoxon test was carried out. Information was obtained from the financial reports presented on the websites of the banks. The analyzed period corresponded to 2014 with and without CFRS. Among the main findings is that the debt and solvency ratios, as well as the result of the year and the cash flow did not show changes. For some banks, the likelihood of profits decreasing with convergence to CFRS was increased.

Keywords

Financial indicators; International Financial Reporting Standards (IFRS); Colombian Financial Reporting Standards (CFRS); Banking sector; Probabilistic models.

¹ Este artículo es un producto de investigación derivado del proyecto INV-ECO 2330, "Análisis de las prácticas organizacionales producidas en el proceso de convergencia a Normas Internacionales de Información Financiera en el Banco Colpatria", financiado por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada en la vigencia 2017.

^a Contador Público y Magister en Gestión Empresarial. Docente Investigador de tiempo completo y miembro del grupo GECS de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada. Correo electrónico: liliana.ruiz@unimilitar.edu.co

^b Economista, Magister en Economía y en Educación. Docente Investigador de tiempo completo y miembro del grupo de Estudios Contemporáneos en Contabilidad, Gestión y Organizaciones de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada. Correo electrónico: david.camargo@unimilitar.edu.co

^c Economista y asistente de investigación de la Universidad Militar Nueva Granada. Miembro del Grupo de Estudios Contemporáneos en Contabilidad, Gestión y Organizaciones. Correo electrónico: octavio.cardona.g@gmail.com

Introducción

Para implementar Estándares Internacionales de Información Financiera (NIIF [o IFRS por sus iniciales en inglés]) los países han seguido diferentes caminos, dentro de los cuales está la convergencia. Colombia siguió esta vía con las NIIF mediante la Ley 1314 de 2009: pasó de una contabilidad basada en el Decreto 2649 de 1993 (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados – Colgaap) a NCIF.

En el ámbito mundial, más de 130 países han adoptado las NIIF o están en vías de hacerlo. Según Bohórquez (2011), países como Chile, Ecuador, Perú y Venezuela fueron los primeros que en Suramérica concibieron leyes y resoluciones para acogerlas. La justificación para las NIIF se basa, en parte, en que están diseñadas para mejorar la comparación de los estados financieros y reducir con ello las asimetrías de información por parte de los inversionistas en el mercado (Young Kwon *et al.*, 2017).

El proceso de adopción de las NIIF no es inocuo: ha tenido efectos en empresas de diferentes sectores económicos. Según Ferrer (2013), estos han sido variados y han tenido que ver con el cambio en la medición y reconocimiento de los hechos económicos: han pasado del costo histórico al valor razonable, la modificación en el reconocimiento de algunos activos y pasivos, y la incidencia en los indicadores de liquidez y endeudamiento, entre otros.

Para Zeller *et al.* (2019) es esencial establecer y validar atributos que permitan comparar los estados financieros bajo NIIF, en cuyo caso las razones financieras y de rentabilidad son los más indicados.

El sector bancario también ha experimentado algunos efectos como consecuencia de la NIIF. Esto no ha sido cuantificado ni descrito en el caso de Colombia, pero en otros sí: ejemplos de ello son lo publicado en cuanto a Nigeria (Erin *et al.*, 2018), China (Ping, 2008) y el contexto europeo (Lantto y Sahlström, 2009; Gebhardt y Novotny-Farkas, 2011; Cameran y Perotti, 2014; Palea y Scagnelli, 2016; Bonetti *et al.*, 2017).

En este sentido, el presente artículo pretende analizar cómo las NCIF incidieron en 10 indicadores financieros y las utilidades de 18 bancos colombianos. La metodología utilizada fue cuantitativa y se aplicaron las pruebas de Wilcoxon y de probabilidad logística (Logit) para efectuar los análisis. Los datos fueron tomados para el año 2014, antes y después de NIIF, periodo considerado de transición para las empresas del Grupo 1 que por los decretos 2784 de 2012 y 3024 de 2013 tuvieron que adoptar los

nuevos estándares, y que en el año 2015, según los mismos decretos, debían presentar los primeros estados financieros elaborados con base en el nuevo marco técnico normativo a través de NCIF. Esto permitió tener, para un mismo y único año, la información contable bajo los dos regímenes.

En busca de realizar aportar a los estudios del impacto de la aplicación de las NIIF en Colombia a través de métodos cuantitativos para la investigación, este artículo se divide en cuatro secciones: la primera es la presente introducción; la segunda, una revisión de antecedentes metodológicos y de investigación en la que se exponen algunos estudios previos sobre la temática; en la tercera se describen las herramientas metodológicas empleadas —prueba de Wilcoxon y modelo Logit—; la cuarta muestra los resultados; y la quinta, las conclusiones.

1. Antecedentes

Las investigaciones sobre la incidencia de la adopción de las NIIF en las empresas son amplias: comprende análisis retrospectivos sobre lo acontecido hasta diez años atrás (Ball, 2016). Autores como Mueller (1968) y Choi (1973) atribuyen a los factores culturales de cada país lo que ha ocurrido para facilitar o no el proceso de adopción de los nuevos estándares contables, y Stent *et al.* (2010) y Panagiotidou (2015) manifiestan que esto depende del tamaño de las empresas.

En cuanto a los efectos de las NIIF sobre los mercados de valores, el trabajo realizado por Horton y Serafeim (2010) muestra que su implementación incide en las creencias de los inversionistas sobre el precio de las acciones. Othman y Kossentini (2016), a su turno, opinan que un mayor nivel de adopción de las NIIF afecta de forma positiva el desarrollo del mercado de valores —caso contrario a si se dan implementaciones parciales de estos estándares contables—. Asimismo, la incidencia de las NIIF en los indicadores financieros fue estudiada en investigaciones de corte cuantitativo como las de Lueg *et al.* (2014) y Espinosa *et al.* (2015). La primera muestra que para empresas de Reino Unido, los índices de rentabilidad crecieron: de modo específico, 10,8 % el Margen de Ingresos Operativos (OPM); 27 % el Retorno del Patrimonio (ROE); y 14,4 % el Retorno del Capital Invertido (ROIC). La segunda, que estudió empresas chilenas, mostró cambios positivos en la rentabilidad y cambios negativos en la liquidez y la inversión, pero no exhibió cambios en las *ratios* de apalancamiento y precio-beneficio.

En cuanto al sector bancario, en su trabajo para once bancos en Nigeria, Erin *et al.* (2018) encontraron que al estudiar ratios de rentabilidad antes y después de la implementación de las NIIF, no hubo cambios en el beneficio después de impuestos a las ganancias y antes de intereses e impuestos (PAT-EBIT) en los márgenes de utilidad neta (NPM) y operativa (OPM). Para empresas listadas, Agca y Aktas (2007) estudiaron el impacto de la aplicación por primera vez de las NIIF en Turquía, para lo cual analizaron los indicadores financieros. Estos autores observaron (entre otras dificultades de investigación) que no existían datos para algunas empresas, lo que dificultaba el cálculo de las *ratios*. Sus hallazgos mostraron cambios en la razón corriente, la rotación de activos, la rotación de inventarios y la rentabilidad financiera.

Para establecer la relación existente entre la solvencia expresada en los indicadores contables y aquella que es medida a través de Credit Default Swap (CDS), y establecer qué variables contables fueron relevantes para medir las solvencias después de NIIF, Lazcano *et al.* (2012) utilizaron un modelo de datos panel con datos provenientes de 89 empresas que aplicaron NIIF en el periodo 2004 – 2007. En dicho estudio la variable dependiente fue el CDS, que mide la expectativa que tenía el mercado de que una empresa incumpliera sus pagos; y las independientes correspondieron a 63 indicadores que se consideraron significativos tras una regresión lineal múltiple.

Entre sus principales hallazgos, Lazcano *et al.* (2012) mostraron la importancia de variables como la rentabilidad financiera, las utilidades, el flujo de efectivo y el nivel de endeudamiento al tratar de estimar el valor de la prima del CDS en el mercado. Además, encontraron que diez indicadores tenían mayor impacto, distribuidos así: tres de rentabilidad (resultado antes de impuestos/activo, resultado antes de impuestos/pasivo, resultado neto/patrimonio neto); cuatro de endeudamiento (patrimonio neto/pasivo, activo/pasivo, patrimonio neto/activo y deuda financiera/activo); y tres de flujo de efectivo (flujo de efectivo de operación /pasivo, flujo de efectivo de operación/pasivo no corriente y flujo de efectivo de operación/pasivo corriente). Respecto a las NIIF, estos autores manifiestan que no hay cambios significativos en los indicadores que suelen representar la solvencia empresarial; consideran, en cambio, que las alteraciones más importantes corresponden a la cantidad y calidad de la información de los estados financieros.

Según Beaver (1966), el análisis de las razones financieras en general sirve para la predicción de fallas, definidas como “la incapacidad de una firma para pagar sus obligaciones financieras en la medida en que estas maduran” (p. 71). Frente a la adopción de las NIIF, las *ratios* pueden mostrar

el aumento de la probabilidad o no de bancarrota, situación que según Romero (2013) se podría interpretar de tres formas: i) incapacidad de pagar deudas u obligaciones en los momentos convenidos; ii) declaración legal de suspensión de pagos y quiebra, y iii) situación patrimonial precursora del fracaso futuro de una firma.

El modelo de Beaver (1966), a su turno, sirve para predecir la quiebra de una empresa seleccionándose como variable dependiente la “quiebra” (variable dicotómica), y como independientes un conjunto de treinta ratios que este autor clasificó en seis grupos:

1. De flujo de efectivo
2. De ingreso neto
3. De endeudamiento
4. De liquidez de los activos con relación al total de activos
5. De liquidez de los activos corrientes frente a los pasivos corrientes
6. De rotación

A partir de lo anterior, el autor examinó la capacidad de predicción que tenía el modelo en doce mil firmas del sector industrial. Con base en los indicadores financieros pudo observar que las empresas que fracasaron tenían un flujo de efectivo más bajo y menores activos líquidos, lo que las condujo a tener menos capacidad para cumplir con sus obligaciones e incurrir en deudas proporcionalmente mayores frente a las que no fracasaban.

La literatura también muestra que, en materia de predicción de bancarrotas, existen diversos métodos para medir los efectos que pueden sufrir las compañías debido a cambios económicos, legales, administrativos o contables. Entre ellos se encuentran indicadores como los de insolvencia, rotación y endeudamiento (que provienen de la información contable), y otros que consideran variables del mercado bursátil (Jones, 2017). En general, para explicar la bancarrota de firmas se suele utilizar una combinación de indicadores financieros y variables económicas y contables.

Con lo anterior, los modelos más usados según la literatura para predecir la bancarrota son el análisis discriminante múltiple (ADM), propuesto por Altman (1968), y el Z'' Score, planteado por Altman y Hotchkiss (2006). Estos suelen complementarse con el modelo Logit, basado en lo investigado por Ohlson (1980), y en la prueba no paramétrica de Wilcoxon (1945).

Altman (1968) propuso un método para determinar la probabilidad de quiebra mediante un modelo multivariado de puntuación de crédito, lla-

mado Z-Score: combinó información de los estados financieros y medidas del mercado de valores, clasificando las empresas con peligro (o no) de quiebra. En su versión ajustada, propuesta por Altman y Hotchkiss (2006), este método empleó la técnica estadística ADM para estimar la probabilidad de pérdida a través de la combinación de 5 variables:

$$X_1 = \frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Total activo}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Utilidades retenidas}}{\text{Total activo}}$$

$$X_3 = \frac{\text{Utilidades antes de intereses e impuestos}}{\text{Total activo}}$$

$$X_4 = \frac{\text{Valor de mercado de las acciones}}{\text{Valor en libros del total de pasivos}}$$

$$X_5 = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total activo}}$$

Con estas variables, Altman calculó la puntuación Z según la ecuación que sigue:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5$$

Donde los coeficientes fueron calculados de forma objetiva mediante un algoritmo computacional (Altman y Hotchkiss, 2006).

El criterio de análisis de los resultados de la puntuación Z definido por Altman (1968) fue el siguiente: si $Z < 1,81$, la compañía se encuentra en una zona de peligro; si $Z > 1,81$ y $< 2,67$, se encuentra en una zona gris; y si $Z > 2,67$, está en una zona segura (Sandin y Porporato, 2008). Con base en esto, Altman y Hotchkiss (2006) aplicaron este modelo para empresas privadas cambiando la variable X_4 , de tal modo que $X_4 = \frac{\text{Valor en libros del capital}}{\text{Total del Patrimonio}}$; e hicieron lo propio con los coeficientes de la siguiente manera:

$$Z' = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5$$

Con base en el resultado obtenido, estos autores consideraron que si $Z' > 2,90$, la firma está en una zona segura; si $Z' > 1,23$ y $< 2,90$, se encuentra en una zona gris; y si $Z' < 1,23$, está en una zona de peligro.

Visto el alcance de este modelo, se realizó una adaptación para empresas no manufactureras y mercados emergentes, donde X_5 desaparece debido a

que es una variable sensitiva para la industria (Altman y Hotchkiss, 2006). Esta variación del modelo se aplicó en México: allí se encontró que los coeficientes de las variables X_1 a X_4 diferían del modelo original, por lo cual se adicionó un término constante de 3,25 para estandarizar el puntaje y se modificó la variable X_3 así: $X_3 = \frac{\text{Ingreso operacional}}{\text{Total Activo}}$. Este modelo se planteó de la siguiente manera:

$$Z'' = 3,25 + 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4$$

Al retirar de la fórmula la constante de 3,25, los resultados se analizan así: si $Z' > 2,60$, la empresa está en una zona segura; si $Z'' > 1,10$ y $< 2,60$, se encuentra en una zona gris; y si $Z'' < 1,10$, está en una zona de peligro.

Contrario al modelo de Altman (1968) y sus variaciones, Ohlson (1980) analizó 105 empresas en bancarrota y 2058 sanas a través de un modelo Logit condicional, elegido a fin de evitar algunas fallas asociadas a los modelos del análisis discriminante múltiple (MDA), por considerar que estos usan dispositivos de clasificación ordinal que requiere supuestos de normalidad. Del mismo modo, criticó la clasificación por tamaño e industria, que juzgó arbitraria.

Ohlson (1980) fue el primero en usar el modelo Logit durante el periodo 1970-1980 para el análisis de los estados financieros y evidenciar con tres años de anterioridad la quiebra de una firma de cualquier sector. El autor estimó tres modelos: uno para ser aplicado un año antes de la quiebra; otro para ser aplicado dos años antes de ella; y otro más que predice la quiebra uno o dos años antes de producirse. En el tercer modelo consideró innecesario analizar los estados de resultados después de la quiebra. Ohlson (1980) concluyó que el poder predictivo de los modelos dependía del periodo durante el cual la información estaba disponible, y que los poderes predictivos de las transformaciones lineales a un vector de indicadores muestran ser robustos mediante los procedimientos de estimación. Con esto, una mejora significativa requerirá predictores adicionales.

Así las cosas, a nivel general existen diferentes métodos para acercarse a la estimación de la probabilidad de quiebra de una empresa; estos también han sido utilizados para determinar la relación que puede existir entre la posibilidad de fracaso o quiebra de una compañía y la implementación de las NIIF. Estudios como el de Bao *et al.* (2010) forman parte de esta literatura. En este caso en concreto, se aplicaron exámenes a unas variables: pruebas t y análisis multivariante (Anova, análisis Probit y Logit). Las variables fueron los indicadores financieros para analizar los efectos de las NIIF y los

US-GAAP sobre los inventarios; propiedad, planta y equipo; activos intangibles; y gastos de desarrollo para empresas norteamericanas. Se encontró que al usar NIIF la razón corriente es más alta, la rotación de los activos es significativamente más baja y la razón de apalancamiento es más baja frente a las empresas que utilizaron US-GAAP.

A su turno, y a fin de analizar las señales de información asimétrica —acción realizada principalmente por los gerentes en los bancos respecto a las provisiones por pérdidas en los préstamos—, Leventis *et al.* (2012) utilizaron datos de 18 países pertenecientes a la Unión Europea, teniendo en cuenta periodos antes y después de la implementación de las NIIF: encontraron que existía evidencia insuficiente para determinar que los bancos financieramente sanos pudiesen participar en comportamientos relacionados con la información asimétrica; mientras que los bancos con problemas financieros tienden a participar de manera más agresiva en estos comportamientos después de la implementación de las NIIF, debido a que después de implementar la NIC 39 de instrumentos financieros se les permite a las instituciones financieras aplicaciones más laxas frente a la prudencia fiscal y la futura rentabilidad para los inversores. En lo que atañe a metodología, Leventis *et al.* (2012) utilizaron para sus análisis las pruebas univariadas y multivariadas durante ambos regímenes contables.

2. Metodología

Con el fin de aplicar diferentes metodologías que permitan identificar el cambio en la regulación contable en Colombia, se adelantaron, en primer lugar, una prueba de suma de rangos de Wilcoxon, con la cual se compararon las muestras de 18 bancos colombianos que presentaron sus balances contables con NCIF y la norma que las precedió para el año 2014; y en segundo lugar, una prueba Logit similar a la de Ohlson (1980), en aras de conocer la probabilidad de que las utilidades de cada entidad bancaria hubieran disminuido en el año estudiado.

La información numérica se obtuvo directamente de las páginas web de los 18 establecimientos bancarios, seleccionados de un total de 73 intermediarios financieros registrados en el listado de emisores de la Bolsa de Valores de Colombia (BVC). 25 de ellos fueron bancos y 7 no se tomaron en cuenta por no haber reportado informes respecto de ese periodo, con lo cual se obtuvo la muestra nombrada.

La prueba de Wilcoxon (1945) se caracteriza por su similitud con la prueba t-student², pero se aplica a datos que no cumplen con el supuesto de distribución normal o son insuficientes (muestra inferior a treinta observaciones). Aunque la prueba ostenta menos robustez por no ser paramétrica, no cae en los problemas de identificación de otros tipos de pruebas de tendencia central.

Este test de Wilcoxon compara una hipótesis nula $H_0: \theta=0$. Para probarla, se ordenan primero los valores absolutos $|z_1|, \dots, |z_n|$, a los cuales se asigna un rango R_i mediante el que se define la prueba según la ecuación que sigue:

$$W^+ = \sum_{z_i > 0} R_i$$

Esta distribución se compara con tablas especiales o se adapta a la prueba de normalidad Z, cuyo estadístico debe interpretarse en términos de probabilidad. De esta forma, para valores inferiores a 0,05 se puede rechazar la hipótesis nula. Para el caso del análisis propuesto, se utilizaron diez ratios para 2014 con y sin normas NIIF (tabla 1), a fin de comparar si hubo diferencias estadísticamente significativas entre ambos grupos de datos.

De otro lado, el modelo de distribución logística es una variación del modelo de Ohlson (1980), en el que se utilizan las perdidas históricas en uno, dos o tres años consecutivos como variable *dummy* dependiente de todo el sistema. En este caso se utilizó como variable dependiente una *dummy* que tomara valores de 1 (uno) cuando el cambio de metodología hubiera ocasionado una disminución de las utilidades para alguno de los bancos. De igual forma, las variables independientes mantienen algunas razones contables que se identifican con las definidas por el autor, pero fueron omitidos aquellos indicadores financieros que no se pudieran definir por la necesidad de contar con valores históricos o errores en el sistema.

Un modelo logit no requiere hacer suposiciones sobre las probabilidades de quiebra o la distribución de predictores: permite determinar la probabilidad de que una empresa falle dentro de un periodo específico (Ohlson, 1980). La aplicación del modelo responde a la clásica función logística de probabilidad. Además, la opción de recurrir a las variables definidas por

² Una metodología para identificar cambios estadísticamente significativos en las razones financieras se encuentra en el documento de Maricica y Georgeta (2012): en dicho estudio se utilizan las pruebas t de forma similar a como se utiliza el contraste de Wilcoxon en el análisis mostrado en el presente artículo.

Ohlson (1980) responde, como lo menciona Ringeling Papić (2004), a que este pudo identificar cuatro factores básicos que inciden sobre la probabilidad de quiebra de las empresas: el tamaño de la compañía y medidas de la estructura financiera, el desempeño y la liquidez.

En suma, la utilización de esta metodología permite flexibilizar algunos supuestos sobre los datos, como la distribución normal.

3. Resultados

Las tablas 2 y 3 presentan los resultados de los dos métodos descritos en el apartado anterior. La tabla 2 corresponde a la prueba de suma de rangos de Wilcoxon, cuya interpretación es similar a la t-student. Por lo tanto, se plantea una hipótesis (Ho) en la que se asume que no hubo un cambio significativo respecto de los indicadores financieros en 2014 con ambas metodologías contables para el grupo de bancos estudiado.

Ahora bien, a partir de lo anterior se puede observar que, frente a los indicadores financieros correspondientes a las razones de endeudamiento y solvencia, el resultado del ejercicio, y el flujo de efectivo, se acepta la hipótesis de que no existen cambios estadísticamente significativos entre la aplicación de Colgaap y la NCIF. Por lo tanto, los bancos mantuvieron sus resultados de ganancias y pérdidas estables bajo las dos normas. Para las demás variables, el resultado indica que el cambio de normas efectivamente impactó los estados financieros de los bancos.

TABLA 2. Suma de rangos de Wilcoxon			
Variable	Z	p-valor	Hipótesis
Razón de liquidez-(l)	-3,724	0,0002	Se rechaza Ho
Razón de endeudamiento (Ratend)	-1,59	0,1119	Se acepta Ho
Razón de solvencia (S)	1,372	0,1701	Se acepta Ho
Margen operacional (MO)	2,94	0,0033	Se rechaza Ho
Rentabilidad de la situación líquida (RL)	2,896	0,0038	Se rechaza Ho
Rentabilidad del activo líquido (RAL)	2,983	0,029	Se rechaza Ho
Rentabilidad económica (RE)	2,94	0,0033	Se rechaza Ho
Resultado de actividades ordinarias (BN)	2,94	0,0033	Se rechaza Ho
Resultado del ejercicio (BDI)	1,067	0,286	Se acepta Ho
Flujo de efectivo (CF)	0,567	0,5708	Se acepta Ho
Fuente: elaboración propia.			

De otro lado, la ecuación resultante del modelo econométrico Logit planteado —semejante al de Ohlson (1980), como se expresó en la sección anterior— fue la siguiente:

$$Y = 12.74 + 1.28X_1 - 7.32X_2 + 57.8X_3 - 25.47X_4 + 2.24X_5 - 7.08X_6$$

Donde

Y = variable *dummy* que toma el valor de 1 cuando el resultado del ejercicio (utilidades) calculado con normas NIIF disminuye, y 0 en cualquier caso contrario.

X_1 = tamaño, que se calcula como el logaritmo de los activos totales sobre el índice de precios.

X_2 = pasivos totales / activos totales.

X_3 = capital de trabajo / activos totales.

X_4 = razón corriente

X_5 = ingreso neto / activos totales.

X_6 = flujo de caja de operaciones / pasivos totales.

Este modelo permitió calcular la probabilidad de que las utilidades hubieran disminuido con el cambio a NCIF para cada uno de los bancos y todo el grupo en conjunto. Los resultados de estas estimaciones están consignados en la tabla 3.

Los resultados indican que la probabilidad de que las utilidades disminuyan es mayor para algunos grandes bancos como Citibank (52,36 %), Davivienda (72,86 %) y BBVA (69,16 %). También es destacable el dato para el Banco Agrario, que con un 48 % de probabilidad evidencia el efecto del cambio de norma incluso en entidades adscritas al Estado. El caso de Corpbanca también es llamativo: no solo obtuvo la probabilidad más elevada, sino que además había incurrido en pérdidas para los periodos siguientes. Adicionalmente, la probabilidad conjunta de que todos los bancos considerados tuvieran una disminución de sus utilidades con la aplicación de las normas NCIF fue del 18,91 %.

Incidencia de las Normas Colombianas de Información Financiera (NCIF) en los indicadores financieros y las utilidades: el caso de los establecimientos bancarios en Colombia en el año 2014

TABLA 3. Probabilidad de que sus utilidades disminuyan con el cambio de metodología

Banco	Probabilidad
Citibank	52,36%
Corpbanca	87,24%
GNB Sudameris	5,23%
BBVA	69,16%
Davivienda	72,86%
Bancamia	19,48%
WWB	3,36%
Finandina	8,24%
Falabella	23,66%
Pichincha	1,46%
Bancolombia	12,33%
Caja social	27,13%
Multibank	2,20%
Santander	26,30%
Agrario	48,06%
Procredit	11,92%
Compartir	2,47%
Colpatria	26,53%
Probabilidad conjunta	18,91%

Fuente: elaboración propia.

4. Conclusiones

Al aplicar la prueba Wilcoxon, los bancos Agrario, Corpbanca y Davivienda presentaron una alta probabilidad de que sus utilidades disminuyeran por efecto de la implementación de NCIF. La aplicación de los modelos Logit y Wilcoxon permite concluir que, en efecto, hubo un cambio estadísticamente significativo en la mayoría de las razones financieras de los bancos que realizaron la transición a las normas NCIF en el año 2014.

Uno de los aspectos más destacables del estudio radica en que las utilidades no presentaron una diferencia estadísticamente significativa entre Colgaap y NCIF, pero aun así hubo casos en que las utilidades cayeron con la aplicación de la nueva normativa. Esto implica que algunos bancos tuvieron una probabilidad de disminución de utilidades muy alta —aun cuando

eran grandes bancos—, pero, en términos generales, la probabilidad para todo el conjunto de estudio alcanzó un promedio de 18,91 %; si bien ese dato no es desdeñable, tampoco es considerablemente alto.

La falta de cambio en ciertos indicadores financieros puede verse normal, debido a que hallazgos previos como los de Agca y Aktas (2007), Lazcano *et al.* (2012) y Erin *et al.* (2018) lo corroboran. En este sentido vale la pena resaltar que la limitación de los análisis de este trabajo a un único año (2014) permitió comparar los mismos datos bajo las dos normatividades, lo cual no hubiera sido posible con un estudio longitudinal.

Investigaciones futuras en la temática que nos ocupa deberían incluir los modelos de Altman (1968) y Altman y Hotchkiss (2006) con lapsos más largos de tiempo para los análisis (entre cinco y diez años antes y después de la adopción de las NCIF), a fin de comparar con más detalle las probabilidades de bancarrota, así como las modificaciones sufridas por los indicadores financieros y las utilidades; y añadir empresas de sectores diferentes al bancario que dispongan de información financiera porque cotizan en la BVC o porque reportan a la Superintendencia de Sociedades.

Referencias

- Agca, A. y Aktas, R. (2007). First time application of IFRS and Its Impact on Financial Ratios: A Study on Turkish Listed Firms. *Problems and Perspectives in Management*, 5(2), 99-112.
- Altman, E. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, 23(4), 589-609.
- Altman, E. y Hotchkiss, E. (2006). Corporate financial distress and bankruptcy. Nueva Jersey: Wiley.
- Ball, R. (2016). IFRS – 10 years later. *Accounting and Business Research*, 46(5), 545-571. doi: 10.1080/00014788.2016.1182710
- Bao, D.-H., Lee, J., y Romeo, G. (2010). Comparisons on selected ratios between IFRS and US GAAP companies. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 8(1), 22-34.
- Beaver, W. (1966). Financial Ratios as Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research*, 4(Empirical Research in Accounting: Selected Studies), 71-111.
- Bohórquez, J. (2011). Adopción de normas internacionales de contabilidad en países de Suramérica. *Económicas CUC*, 32(1), 129-142.
- Cameran, M. y Perotti, P. (2014). Audit Fees and IAS/IFRS Adoption: Evidence from the Banking Industry. *International Journal of Auditing*, 18, 155-169. doi:10.1111/ijau.12019
- Choi, F. (1973). Financial disclosure and entry to the european capital market. *Journal of Accounting Research*, 11(2), 159. doi:10.2307/2490187
- Congreso de Colombia (13 de julio de 2009). *Ley 1314 de 2009. Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptadas en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento*. Diario Oficial n.º 47.409.
- Espinosa, C., Maquieira, C., Díaz, F. y Abarca, A. (2015). Adoption of IFRS in an emerging market: The Chilean case. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 28(4), 442-460. doi:10.1108/ARLA-11-2014-0191
- Erin, O., Oduwole, F., Olojede, P. y Arumona, J. (2018). Does International Financial Reporting Standards (IFRS) Impact Profitability Ratios of Listed Banks in Nigeria? *Journal of Accounting Research*, 3(4), 23-34. doi: 10.12816/0044416

- Ferrer, A. (2013). Análisis del proceso de convergencia a Normas Internacionales de Contabilidad e Información Financiera desde los factores intrínsecos al sistema contable en Colombia. *Cuadernos de Contabilidad*, 14(36), 971-1007.
- Gebhardt, G. y Novotny-Farkas, Z. (2011). Mandatory IFRS adoption and accounting quality of european banks. *Journal of Business Finance & Accounting*, 38(3-4), 289-333. doi: 10.1111/j.1468-5957.2011.02242.x
- Horton, J. y Serafeim, G. (2010). Market reaction to and valuation of IFRS reconciliation adjustments: first evidence from the UK. *Review of Accounting Studies*, 15(4), 725-751.
- Jones, S. (2017). Corporate bankruptcy prediction: a high dimensional analysis. *Review of Accounting Studies*, 22(3), 1367-1422.
- Lantto, A-M. y Sahlström, P. (2009). Impact of International Financial Reporting Standard adoption on key financial ratios. *Accounting and Finance*, 49, 341-361. doi: 10.1111/j.1467-629X.2008.00283.x
- Lazcano, L., Muñoz, R. y Márquez, J. (2012). Evidencia empírica de la relación existente entre la información sobre solvencia contenida en los ratios contables de las empresas que aplican NIIF y la información sobre solvencia medida a través de CDS. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 7(1), 65-92.
- Leventis, S., Panagiotis, D., y Anand-
rajan, A. (2012). Signalling by banks using loan loss provisions: the case of the European Union. *Journal of Economic Studies*, 39(5), 604-618.
- Lueg, R., Pawel, P. y Burkett, M. (2014). Does transition to IFRS substantially affect key financial ratios in shareholder-oriented common law regimes? Evidence from the UK. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 30, 241-250. doi: 10.1016/j.adiaac.2014.03.002
- Maricica, M. y Georgeta, V. (2012). Business failure risk analysis using financial ratios. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 62, 728-732.
- Mueller, G. (1968). Accounting Principles Generally Accepted in the United States Versus Those Generally Accepted Elsewhere. *The International Journal of Accounting*, 3(2), 93-102.
- Ohlson, J. (1980). Financial ratios and probabilistic prediction of bankruptcy. *Journal of Accounting Research*, 18(1), 109-131. doi: 10.2307/2490395
- Othman, H. y Kossentini, A. (2016). IFRS adoption strategies and the roles of economic development: Effects on the development of emerging stock markets. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 5(1), 70-121.
- Palea, V. y Scagnelli, S. (2016). Earnings reported under IFRS improve the

- prediction of future cash flows? Evidence from european banks. *Australian Accounting Review*, 27(2), 129-145.
- Panagiotidou, E. (2015). Development and implementation of IAS in small and medium sized enterprises: Case study for Kavala. *Procedia Economics and Finance*, 19, 193-207.
- Ping, L. (2008). China's Convergence to IFRS with Particular Respect to Its Banking Industry. *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 17(1), 43-49.
- Presidencia de la República de Colombia (29 de diciembre de 1993). *Decreto 2649 de 1993. Por el cual se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia*. Diario Oficial n.º 41.156.
- Presidencia de la República de Colombia (28 de diciembre de 2012). *Decreto 2784 de 2012. Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 1*. Diario Oficial n.º 48.658.
- Presidencia de la República de Colombia (2013). *Decreto 3024 de 2013. Por el cual se modifica el Decreto 2784 de 2012 y se dictan otras disposiciones*. Diario Oficial n.º 49.016.
- Ringeling Papić, E. (2004). *Análisis comparativo de modelos de predicción de quiebra y la probabilidad de bancarrota* [tesis de pregrado, Universidad de Chile].
- Romero, F. (2013). Alcances y limitaciones de los modelos de capacidad predictiva en el análisis del fracaso empresarial. *AD-minister*, 23, 45-70.
- Sandin, A. y Porporato, M. (2008). Corporate bankruptcy prediction models applied to emerging economies. Evidence from Argentina in the years 1991-1998. *International Journal of Commerce and Management*, 17(4), 295-311.
- Stent, W., Bradbury, M. y Hooks, J. (2010). IFRS in New Zealand: effects on financial statements and ratios. *Pacific Accounting Review*, 22(2), 92-107. doi:10.1108/01140581011074494
- Young Kwon, S., Na, K. y Park, J. (2017). The economic effects of IFRS adoption in Korea. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 26(4), 321-361. doi: 10.1080/16081625.2017.1298454
- Wilcoxon, F. (1945). Individual Comparisons by Ranking Methods. *Biometrics*, 1(6), 80-83.
- Zeller, T., Kostolansky, J. y Bozoudis, M. (2019). An IFRS-based taxonomy of financial ratios. *Accounting Research Journal*, 32(1), 20-35. doi: 10.1108/ARJ-10-2017-0167

TENDENCIAS ACTUALES EN LA REGULACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO PERMANENTE

Desde el enfoque de la tributación internacional, la figura de **Establecimiento Permanente (EP)** constituye uno de los principales elementos que busca prevenir aspectos de elusión o evasión en materia fiscal

El concepto de EP constituye una noción central en los tratados para evitar la doble imposición tributaria que se basan en el modelo de convenio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Aproximadamente desde la década de 1960, la OCDE ha tomado un rol protagónico en la materia. Los diferentes modelos desarrollados han tenido una influencia abrumadora en los convenios de doble imposición firmados a nivel mundial.

Las diferentes versiones del modelo OCDE han incorporado el concepto de EP, el cual ha sufrido de pocos cambios a lo largo del tiempo, y cuyos elementos son los siguientes, tal y como se lee en la Convención Modelo del año 2010:



La introducción de una disposición de acuerdo con la cual un agente dependiente no constituye establecimiento permanente, siempre que carezca de facultades para obligar a la compañía.

Una disposición para dejar claro que el mero control sobre una sociedad subordinada, no significa que la controlante tenga un establecimiento permanente.



La necesidad de un lugar fijo de negocios, en el cual se realice parte o la totalidad de la actividad de una compañía.

El hecho de que un agente independiente, actuando en el curso normal de su negocio, no constituye un establecimiento permanente.



Un listado de actividades que se consideran meramente auxiliares o preparatorias y que, en consecuencia, no dan lugar a la existencia de un establecimiento permanente.

Carvajal, M. y Diosa, D. (2020). Tendencias actuales en la regulación del establecimiento permanente. *Revista Visión Contable* 21. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a8>



Tendencias actuales en la regulación del establecimiento permanente¹

Mauricio Carvajal Córdoba^a
Daniel Alejandro Diosa Martínez^b

Información del artículo

Recibido: 17/08/2018

Aceptado: 30/03/2020

Clasificación JEL:

H2, H3

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

Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n21a8>

Sugerencia de citación

• Carvajal, M. y Diosa, D. (2020). Tendencias actuales en la regulación del establecimiento permanente. *Revista Visión Contable*, 21, 29 - 55. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a8>

Current Trends Regarding Permanent Establishment Regulation

Resumen

El artículo plantea una revisión conceptual de los elementos constitutivos de la noción de establecimiento permanente para efectos fiscales. En razón de ello se presenta un estudio cualitativo normativo que revisa la evolución histórica de este concepto, en principio con enfoque comercial, y a posterioridad habida cuenta de la tendencia tributaria internacional, como mecanismo para evitar la doble tributación en el marco de los convenios de no doble imposición. La discusión manifiesta sobre la figura de establecimiento permanente en un entorno empresarial altamente internacionalizado y con figuras expansivas en el mundo de la empresa permite indicar la necesidad de definir con más exactitud la calidad de residencia para efectos fiscales.

Palabras clave

Establecimiento permanente; Doble imposición; Residencia, OCDE.

Abstract

The article proposes a conceptual revision of the constituent elements of the notion of permanent establishment for fiscal purposes, for which a qualitative normative study is presented that reviews the historical evolution that this concept has had in principle with a commercial focus, and subsequently taking into account the international tax tendency as a mechanism to avoid double taxation in the framework of non-double taxation agreements. The discussion manifests about the figure of permanent establishment in a highly internationalized business environment, and with expansive figures in the world of the company indicate the need to define more accurately the quality of residence for tax purposes.

Keywords

Permanent establishment; Double taxation; Residence; OECD.

¹ Agradecemos al profesor Carlos Mario Restrepo Pineda por su orientación en la ejecución de esta investigación.

^a Abogado, Especialista en Derecho Tributario, Diplomado en Tributación Internacional. Cursó el LL.M. in International Economic Law. Miembro del Instituto Colombiano de Derecho Tributario -ICDT. Correo electrónico: mauricio.carvajal1450@unaula.edu.co

^b Abogado, Especialista en Derecho Tributario, docente en Derecho Tributario en pregrado y posgrado. Conferencista e investigador en el área del derecho tributario para Legis, Asociación Colombiana de Ejecutivos de Finanzas (ACEF), Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Instituto Colombiano de Estudios Fiscales (ICEF), entre otras. Correo electrónico: HYPERLINK "mailto:danieldiosamartinez@gmail.com"danieldiosamartinez@gmail.com

Introducción

El concepto de “establecimiento permanente” constituye una noción central en los tratados para evitar la doble imposición que se basan, a su turno, en el modelo de convenio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)²¹. Elvira se refiere así a los escasos cambios que ha sufrido el concepto de establecimiento permanente a lo largo de las diferentes versiones:

Las diferencias entre los Modelos de Convenio en relación con las definiciones de establecimiento permanente son escasas. Las modificaciones introducidas por el MCOCDE de 1977 en el artículo 5 del MCOCDE 1963 estriban básicamente en la introducción de un párrafo independiente para las obras, montajes superiores a doce meses, en la ampliación de los supuestos constitutivos de establecimiento permanente a los pozos de petróleo y gas; y finalmente en incluir un nuevo punto en el párrafo 4 de acuerdo con el cual no se consideran establecimiento permanente de forma amplia las actividades de carácter preparatorio o auxiliar. En cambio entre las versiones del MCOCDE no se incluyeron modificaciones significantes en relación con este artículo. En el MCOCDE del 2000 se contempla la aplicación del establecimiento permanente como lugar de negocios de profesionales independientes. Hasta tal versión el concepto se había limitado a las rentas empresariales. (Elvira, 2007, p. 94)

Un aspecto a resaltar del Convenio Modelo de la OCDE es el hecho de que, desde la publicación de la primera versión, en el año 1963, ha estado acompañado de un conjunto de comentarios (*Commentary*), los cuales interpretan el contenido del Convenio Modelo y sirven, por tanto, de guía en su aplicación. Dicho modelo ha tenido un gran éxito y ha servido de base a la celebración de una extensa red de convenios para evitar la doble imposición, como lo explica Arnold:

² Es del caso precisar que, en adición al Modelo de Convenio OCDE, existe desde 1968 el modelo de la Organización de Naciones Unidas (ONU), mucho más basado en el criterio de la residencia. Existe también el modelo propuesto por la Comunidad Andina de Naciones (CAN), hoy representado por la Decisión 578 de 2004. El presente trabajo, sin embargo, se centra en el primero de ellos (modelo OCDE), de lejos el más exitoso, que ha servido de base a los convenios firmados por Colombia en los últimos años.

El éxito del Convenio Modelo de la OCDE ha sido increíble. Virtualmente todos los tratados bilaterales actualmente existentes están basados en el mismo. De hecho, inclusive el Convenio Modelo de la ONU sigue el patrón básico del Convenio Modelo de la OCDE. La amplia aceptación del mismo y la estandarización resultante del derecho tributario internacional, ha sido un importante factor de reducción de la doble tributación. (Arnold, 1995, p. 96 [traducción propia])³²

Sin embargo, en la práctica han surgido esquemas de negocios que ponen en duda la validez de la regulación actual. En particular, el uso de un lugar para la entrega de bienes por parte de una compañía sin ningún otro de presencia en la jurisdicción respectiva ha demostrado que, en algunos casos, tal actividad no tiene un rol meramente secundario, como se había entendido. Por otro lado, el desarrollo de los negocios digitales ha puesto de presente las limitaciones del “lugar fijo de negocios” como elemento del establecimiento permanente. De allí que el plan BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting* – Erosión de la Base y Desplazamiento de Utilidades) de la OCDE contemple ciertas medidas tendientes a mejorar la regulación sobre el establecimiento permanente: sin duda alguna, estos determinarán la manera en que el tema se regule en los convenios para evitar la doble imposición del futuro, así como las modificaciones o enmiendas que se efectúen a los convenios ya celebrados.

En este orden de ideas, cabe formular varios cuestionamientos: ¿cuáles son las medidas que formula el plan BEPS de la OCDE para mejorar la regulación del establecimiento permanente en los convenios para evitar la doble imposición? ¿Cuál es el problema que dichas medidas buscan atacar, y cuál es el estado actual de dichas propuestas? En desarrollo de ello, ¿cuál puede preverse que será el contenido de la regulación sobre el establecimiento permanente en los convenios para evitar la doble imposición que se celebrarán en un futuro?

³ "The success of the OECD Model Treaty has been incredible. Virtually all existing bilateral tax treaties are based on the OECD Model Treaty. As noted above, even the UN Model treaty follows the basic pattern of the OECD Model treaty. This wide acceptance of the OECD Model Treaty, and the resulting standardization of many international tax rules, has been an important factor in reducing internal double taxation".

1. Breve referencia a los elementos actuales del concepto de establecimiento permanente

Como se anunciaba anteriormente, los elementos que integran la noción que da título a esta sección en la época actual son los siguientes:

- Existencia de un lugar fijo de negocios.
- Realización de parte o la totalidad de la actividad de la empresa en dicho lugar.
- Un listado de actividades que se consideran meramente auxiliares o preparatorias, y que, en consecuencia, no dan lugar a la existencia de un establecimiento permanente.
- El hecho de que un agente dependiente no constituya establecimiento permanente, siempre que carezca de facultades para obligar a la compañía.
- El hecho de que un agente independiente, actuando en el curso normal de su negocio, no constituya un establecimiento permanente.
- El hecho de que el mero control sobre una sociedad subordinada no significa que la controlante tenga un establecimiento permanente.

1.2. Existencia de un lugar fijo de negocios

Dentro de los elementos constitutivos del establecimiento permanente ostenta fundamental importancia el criterio de “lugar fijo de negocios”, elemento que fue adoptado inicialmente en el modelo OCDE. Debido a ello, a partir de ese momento histórico diversos autores comenzaron a definir y ejemplificar sobre este concepto.

Una primera discusión que cabe recordar es aquella sobre la pertenencia o no de los bienes a la empresa de la cual se predica el establecimiento permanente. Romero y Hernández plantean el tema de la siguiente manera:

Se distinguen, entonces, varios elementos que componen el establecimiento permanente. Uno es el lugar fijo de negocios, el cual sugiere la existencia de un lugar físico en el que se verifique la presencia de la empresa extranjera en Colombia. De entrada, esto plantea varios interrogantes, toda vez que la ley no define si el lugar debe ser propio o no, o qué tiempo y continuidad (de uso, posesión, o propiedad) debe predicarse con respecto a ese lugar fijo de negocios

para que dé lugar a un establecimiento permanente. Se asume que debe ser, cuando menos, un lugar tangible, pero lo cierto es que en países como España es posible que una página web constituya un establecimiento permanente si la actividad desarrollada a través de ella es suficientemente continua y significativa, lo que va en contra de lo establecido en los comentarios de la OCDE (...). En cuanto a si se trata de un lugar propio o ajeno, se entiende que puede ser uno ajeno, siempre que el empresario tenga acceso a él para el desarrollo de sus negocios. En este sentido, una fracción importante de la doctrina internacional considera que el elemento determinante es que el espacio esté a disposición del empresario. Un caso sencillo sería el de un espacio de oficina arrendado al empresario para que desarrolle allí su actividad económica o un lugar físico en las instalaciones del cliente dispuesto para el desarrollo de una actividad determinada. (Romero y Hernández de León, 2013, p. 18)

Vogel (1997) hace referencia al lugar fijo de negocios como “todos los bienes tangibles que sirven para llevar a cabo la actividad, siendo raro el evento en el que un solo bien sea suficiente” (p. 285). Por su parte, autores como Gotlib y Vaquero (2005) afirman que “todos los objetos físicos son susceptibles de ser considerados como un lugar de negocios” (p.78).

Si bien no existe un consenso respecto a lo que se considera “lugar fijo de negocios”, en términos generales se entiende por ello el conjunto de bienes materiales, físicos, tangibles y corporales que se utilizan para llevar a cabo una actividad económica. Ahora bien, se debe recordar que los bienes perceptibles por los sentidos se clasifican en muebles e inmuebles: los primeros pueden ser trasladados de un lugar a otro, mientras que los segundos permanecen anclados al suelo. En términos generales, los bienes inmuebles suelen asociarse con un lugar fijo; sin embargo, no se requiere un inmueble para la existencia de un establecimiento permanente. Al respecto, Reimer *et al.* indican lo siguiente:

Si bien dentro de la cláusula general no se diferencia entre bienes muebles e inmuebles, hay que entender dicha caracterización dentro del concepto de “lugar”, por lo que indudablemente los bienes inmuebles pueden considerarse lugar de negocios, mientras que los bienes muebles no correrían la misma suerte en la medida que no constituyen delantamente un “lugar” (...). Empero, si el bien mueble se fija en el suelo sí podría constituir un lugar de negocios, señalando como ejemplo, entre otros, un restaurante que está en un barco que se encuentra permanentemente anclado en el muelle. (Reimer *et al.*, 2011, p. 35)

Situación especial se presenta cuando una persona no residente en el país posee dentro del mismo un bien inmueble que explota mediante contrato de arrendamiento. Al respecto, Montañó Galarza señala que

(...) el hecho que una compañía extranjera tenga propiedad inmueble en otro Estado no constituye, por este solo hecho, EP. Se requeriría adicionalmente que a través de este se llevara a cabo su actividad y que su actividad no fuera el arrendamiento, u otra similar, de dichos bienes (Montañó Galarza, 2004, p. 33).

Por su parte, Gutiérrez de Gandarilla Grajales apunta lo siguiente:

En efecto, la propiedad inmobiliaria en un Estado distinto al de residencia no determina de por sí la existencia de un establecimiento permanente en aquél, si bien la explotación del mismo mediante arrendamiento o cualquier otra fórmula por la que se ceda su uso puede determinar el devengo de renta sujeta a retención en el Estado de la fuente de la misma. No pueden catalogarse de manera automática los inmuebles objeto de la actividad empresarial (arrendamiento de locales) como un lugar fijo de negocios. En tal supuesto, la renta será gravada como renta inmobiliaria mediante la aplicación del artículo 6 del MCDI OCDE pero, en este caso, el perceptor de la misma será un sujeto pasivo del IRNR sin establecimiento permanente. (Gutiérrez de Gandarilla Grajales, 2010, p. 52)

Adicionalmente, respecto de la discusión acerca de si un bien inmueble puede o no considerarse establecimiento permanente, debe resaltarse que no basta con la fijeza del bien, pues adicionalmente se requiere de un elemento económico: esto es, que producto de la existencia de este bien inmueble se produzcan unas utilidades y que sean relevantes para la actividad productora de renta.

Por otro lado, como lo señala Corredor Velásquez (2014, p. 42), “para que un bien mueble pueda ser lugar de negocios, se requeriría que el mismo esté fijo o empotrado en algún lugar” (p. 42). Lo que finalmente el mismo autor concluye como imposible de darse en Colombia, más aún por la calidad que este tendría de bien inmueble por destinación o adhesión. En otras palabras, aunque claramente un bien mueble no representa un “lugar fijo”, sí podría constituirlo a partir de ficciones jurídicas o legales: tal es el caso, por ejemplo, de los inmuebles por destinación o adhesión, así como la existencia de un establecimiento por el hecho de desarrollar una obra o

construcción, o la ficción del fideicomiso —señalados y compartidos estos ejemplos por la gran mayoría de los autores y doctrinantes que hacen alusión al establecimiento permanente—.

Si bien los bienes muebles no alcanzan el criterio de fijeza propio de los inmuebles, algunos sí pueden clasificarse como lugar de negocio en razón de su importancia, valía o relevancia —Corredor Velásquez menciona como ejemplo las máquinas de exploración de petróleos—, y serán establecimiento permanente si: (a) se encuentran dentro del territorio de otro Estado diferente al de residencia, y b) son explotados económicamente dentro de un territorio (permanencia económica). Se puede concluir, por tanto, que se requiere la existencia de estos dos factores en conjunto, de manera que la discusión no se agota en definir si los bienes utilizados son muebles o inmuebles. En adición al primer requisito, se exige que el lugar de negocio tenga cierto grado de permanencia; es decir, no debe tratarse solo de una actividad eventual o esporádica.

1.2. Realización de parte o la totalidad de la actividad de la empresa en dicho lugar

Este elemento, comúnmente llamado “elemento empresarial”, consiste en que se realice toda o parte de la actividad de una empresa en el lugar fijo de negocios, esto es, que la empresa efectivamente realice operaciones en un territorio determinado por el lugar fijo de negocios. En cuanto al significado de “empresa” para efectos del modelo OCDE, el artículo 3 entiende por tal toda realización de negocios, a título empresarial o como profesional independiente.

Vale la pena aclarar que los conceptos desarrollados a partir de este elemento del establecimiento permanente son relativamente “nuevos”: aparecieron con las modificaciones realizadas al modelo OCDE en el año 2000, cuando fue sustituido el contenido del artículo 14 de dicho modelo de tal manera que las rentas de trabajo independiente pasaron a formar parte de las rentas empresariales (las cuales se observan en el contenido del artículo 7).

En principio, este elemento se asociaba a un concepto denominado “base fija”: esta tendría algunas excepciones y tratamientos especiales respecto de los destinatarios de la aplicación de la norma o modelo; esto es, para los casos de navegación marítima, artistas y deportistas, y de igual forma para las explotaciones agrícolas y forestales. Sin embargo, lo que reviste mayor

importancia cuando se alude al elemento del establecimiento permanente, en tanto lugar en el que se realiza parte o la totalidad de las actividades de una empresa, es el referido al carácter productivo de la actividad, ya que a partir de este postulado se encuentra el desarrollo de dos teorías a tener en cuenta: una denominada “teoría de realización”; y otra llamada teoría de la “pertenencia económica”, conocida también como cuasi personal.

Para efectos de la aplicación del establecimiento permanente, la teoría llamada a operar en este caso es la segunda, puesto que para la existencia del mismo no se exige la obtención de ganancia de forma instantánea o inmediata; por el contrario, se requiere que se puedan tener beneficios como una posibilidad, mas no como una exigencia efectiva al instante. Esta afirmación tiene sustento en el hecho de que no se podría supeditar la existencia de un establecimiento permanente a la obtención de beneficios, pues es posible incluso que se presenten pérdida o diferimiento de ganancias. De igual forma, esa actividad reviste importancia en la medida en que debe ser desarrollada, como se expuso, en un territorio de otro estado diferente al de residencia fiscal del contribuyente, y que precisamente de dicha actividad se deriva una explotación económica (permanencia económica).

1.3. Actividades meramente auxiliares o preparatorias

El numeral 5.4 del modelo OCDE contempla una serie de actividades que, pese a constituir parte de la actividad de una empresa, no se consideran suficientes para dar lugar a la existencia de un establecimiento permanente. Se incluyen en el listado actividades como almacenaje de mercancías, exposición, entrega, compra y depósito de bienes, y recolección de información. El comentario oficial del modelo OCDE (*Commentary*) indica lo siguiente respecto del criterio para distinguir qué actividades pueden considerarse meramente preparatorias o auxiliares, y cuáles no:

A menudo es difícil distinguir entre las actividades que tienen un carácter preparatorio o auxiliar y aquellas que no lo tienen. El criterio decisivo consiste en determinar si las actividades del lugar fijo de negocios constituyen en sí mismas una parte esencial y significativa de las actividades del conjunto de la empresa. Convendrá estudiar separadamente cada caso. Un lugar fijo de negocios cuyo objeto general sea idéntico al de la empresa en su conjunto no realiza una actividad preparatoria o auxiliar. (OCDE, 2010, p. 108)

En un punto posterior del mismo documento se apunta lo siguiente, en referencia a un lugar fijo de negocios cuyo propósito es suministrar partes o repuestos a los clientes a quienes se les han vendido bienes producidos o comercializados por la empresa:

Se podrá considerar asimismo que existe un establecimiento permanente cuando una empresa, para entregar a sus clientes piezas de recambio de la maquinaria que suministra, tenga un lugar fijo de negocios donde, además, mantiene o repara dicha maquinaria, ya que tales actividades van más allá de la simple entrega mencionada en la letra a) del apartado 4. Dado que estas organizaciones de servicio posventa realizan una parte esencial y significativa de los servicios que la empresa presta a sus clientes, sus actividades no son simplemente auxiliares. La letra e) sólo es aplicable cuando las actividades del lugar fijo de negocios tienen un carácter meramente preparatorio o auxiliar. Este no sería el caso si el lugar fijo de negocios no sólo suministra información sino también planes (programas), etc., especialmente desarrollados para satisfacer las necesidades de cada cliente. Tampoco lo sería un establecimiento de investigación que además se dedicara a la fabricación. (OCDE, 2010, p. 109)

Al respecto se debe recordar que el subpárrafo “e” contiene una cláusula general, en la que se califica como actividad meramente auxiliar o preparatoria el mantenimiento de un lugar fijo de negocios cuyo único propósito es desarrollar cualquier otra actividad —auxiliar o preparatoria— diferente de las previstas en los literales “a”-“d”. Tal es el caso, por ejemplo, de las oficinas de representación en Colombia de entidades financieras del exterior, respecto de las cuales el Decreto 3026 de 2013 establece de modo expreso que no tendrán el carácter de establecimientos permanentes, siempre que se limiten a desarrollar las actividades que les están autorizadas en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero. Por otro lado, se debe resaltar que el listado de actividades preparatorias o auxiliares es un listado *numerus clausus*, esto es, no taxativo, pero no debería interpretarse de manera extensiva.

Al respecto, Elvira señala lo siguiente:

Este artículo 5.4. MCOCDE se caracteriza al igual que el listado positivo de supuestos del artículo 5.2. MCOCDE por no ser una cláusula de *numerus clausus*. Se trataría de una enumeración de supuestos a título de ejemplo de lo que debe considerarse como establecimiento permanente, sin que se configure una lista cerrada. Ahora bien, la interpretación de este concepto de

actividades auxiliares o preparatorias debería efectuarse de modo restrictivo. Este artículo 5.4. deberá aplicarse a supuestos en los que resulte evidente el carácter auxiliar o preparatorio de tales actividades. En este sentido cabe recordar que una interpretación extensiva podría aminorar considerablemente el ámbito de las competencias fiscales de los Estados de la fuente, dado que las instalaciones de negocios no se considerarían establecimiento permanente. (Elvira, 2007, pp. 342-343)

1.4. El establecimiento permanente y los agentes dependientes e independientes

Los apartados 5 y 6 del artículo 5 del Convenio Modelo de la OCDE indican lo siguiente:

5. No obstante lo dispuesto en los apartados 1 y 2, cuando una persona distinta de un agente independiente (al que le será aplicable el apartado 6) actúe por cuenta de una empresa y tenga y ejerza habitualmente en un Estado contratante poderes que la facultan para concluir contratos en nombre de la empresa, se considerará que esa empresa tiene un establecimiento permanente en ese Estado respecto de las actividades que dicha persona realice para la empresa, a menos que las actividades de esa persona se limiten a las mencionadas en el apartado 4 y que, de haber sido realizadas por medio de un lugar fijo de negocios, no hubieran determinado la consideración de dicho lugar fijo de negocios como un establecimiento permanente de acuerdo con las disposiciones de ese apartado.

6. No se considera que una empresa tiene un establecimiento permanente en un Estado contratante por el mero hecho de que realice sus actividades en ese Estado por medio de un corredor, un comisionista general o cualquier otro agente independiente, siempre que dichas personas actúen dentro del marco ordinario de su actividad. (OCDE, 2010, p. 28)

Con lo anterior, se observa que pueden presentarse dos situaciones: agente dependiente o independiente.

1.4.1. Agente dependiente

Se entiende como aquel vinculado mediante contrato de trabajo, pero también cualquier otro agente que no pueda considerarse dependiente y el cual

tiene y ejerce, de manera habitual, el poder de concluir contratos en nombre de la empresa. Es decir, la relación entre la empresa y el agente puede ser laboral o mercantil, pues “la norma fiscal no establece qué naturaleza concreta debe tener tal relación contractual, para que la misma sea constitutiva de establecimiento permanente” (Elvira, 2007, p. 370). En este caso se considera que la empresa a la cual sirve tal persona tiene un establecimiento permanente en el otro país, a menos que las actividades desarrolladas por dicha persona constituyan actividades meramente auxiliares o preparatorias.

Frente a lo visto, los Comentarios al Convenio (apartado 32 de los Comentarios al artículo 5) indican lo siguiente:

Las personas cuyas actividades pueden constituir un establecimiento permanente de la empresa son los “agentes por cuenta de la empresa” (agentes dependientes); esto es, las personas, empleadas o no, que no sean agentes independientes en los términos del apartado 6. Dichas personas pueden ser sociedades o personas físicas y no tienen por qué ser residentes ni poseer un lugar de negocios en el Estado donde operen por cuenta de la empresa. Hubiera sido contrario al interés de las relaciones económicas internacionales establecer que cualquier persona que depende de la empresa pudiera determinar la existencia de un establecimiento permanente de esta última. Tal solución debe reservarse a las personas que, por el alcance de sus poderes o por la naturaleza de sus actividades, implican a la empresa en actividades empresariales de cierta entidad en el Estado considerado. El apartado 5 se basa, por consiguiente, en la hipótesis de que solamente las personas facultadas para concluir contratos pueden constituir un establecimiento permanente de la empresa de la que dependen. (OCDE, 2010, p. 111)

Es posible, entonces, efectuar los siguientes comentarios:

- La calidad de “agente dependiente” es definida de manera residual, en el sentido de considerar como tal todo aquel que no reúne las calidades para ser considerado agente independiente.
- Puede considerarse agente dependiente tanto una persona natural como una jurídica. En este orden de ideas, por ejemplo, si bien una filial no tiene en principio la calidad de establecimiento permanente de su matriz, podría llegar a considerarse agente dependiente de la misma conforme a la regla general del apartado 5 del artículo 5 del Convenio Modelo de la OCDE.

- Según lo indica Elvira (2007, p. 361), no se requiere que el agente sea residente en el país donde ejerce sus funciones, ni es necesario que disponga o realice su actividad en un lugar fijo de negocios.
- No cualquier persona que desarrolla actividades en un Estado para una empresa domiciliada en otro Estado constituye un establecimiento permanente; en todo caso se requiere que esa persona tenga la capacidad de obligar a la entidad y que ejerza dicha potestad de manera repetida.

En cuanto al tipo de potestades, la sección 33 de los Comentarios al art. 5 indica que la facultad de obligar a la compañía representada debe estar referida al negocio principal de la compañía y no a contratos internos, como por ejemplo la contratación de empleados y otro personal dependiente. Los poderes han de ejercerse habitualmente, por cuanto el concepto de establecimiento permanente supone en sí mismo un elemento de habitualidad. Al respecto, el numeral 33.1 de los Comentarios indica lo siguiente:

El criterio de que un agente ha de ejercer “habitualmente” poderes para concluir contratos se sustenta en el principio implícito en el artículo 5, según el cual la presencia de una empresa en un Estado contratante debe ser de carácter no meramente transitorio para poder considerar que mantiene ahí un establecimiento permanente y, por tanto, que su presencia justifica la obligación de tributar en ese Estado. El alcance y la frecuencia de la actividad necesarios para concluir que el agente “ejerce habitualmente” su potestad dependerán de la naturaleza de los contratos y de las actividades que desarrolle la empresa a la que representa. No es posible establecer una regla precisa para estimar la frecuencia (OCDE, 2010, p. 111).

1.4.2. Agente independiente

Se entiende por tal a un corredor o un comisionista; en tal caso, esa persona no constituirá un establecimiento permanente, *siempre que actúe dentro del marco ordinario de su actividad*. Calderón Carrero indica lo siguiente en relación con este requisito:

Junto a los requisitos de independencia legal y económica, se considera que el agente tiene que actuar además en el ejercicio normal de su actividad, se entiende que una persona no actúa en el ejercicio normal de su actividad si, en sustitución de la empresa, realiza actos que económicamente entran más en la esfera de la empresa que en la de sus propias actividades empresariales; así,

por ejemplo, un comisionista no se limita a vender los bienes o mercancías de la empresa en nombre propio, sino que además actúa habitualmente respecto de la empresa como agente permanente con capacidad para suscribir contratos, podría tener la consideración de establecimiento permanente respecto de esa actividad concreta, dado que en tal caso está actuando por fuera del ejercicio normal de su propia actividad comercial (esto es, la de comisionista). (Calderón Carrero, 2004, p. 340)

Entre los criterios que han de evaluarse al determinar si un agente es independiente se encuentran los siguientes:

- Un agente independiente suele ejecutar su actividad con autonomía, sin mayor control por parte de su cliente respecto a la forma como lo hace. Por tanto, el agente independiente asume los riesgos de su actividad.
- Este agente normalmente realiza sus actividades para diferentes clientes o empresas, y no para una sola.
- El agente independiente tiene su propia organización empresarial, independiente de la de sus clientes.
- Este agente ejecuta, respecto de cada uno de sus clientes, las actividades propias de su calidad de corredor o agente independiente sin incurrir en actividades especiales (por ejemplo, actividades de representación) para ninguno de ellos.

Al respecto, Montaña Galarza indica lo siguiente:

También se considera que un agente (...) no actúa en el marco ordinario de sus actividades, cuando se ubica en cualquiera de los supuestos que anotamos a continuación:

- a. Tenga existencia de bienes o mercancías con las que efectúe entregas por cuenta del residente en el extranjero;
- b. Asuma riesgos por cuenta del residente en el extranjero;
- c. actúe sujeto a instrucciones detalladas o al control general del residente en el extranjero;
- d. Ejercer actividades que económicamente corresponden al residente en el extranjero y no a sus propias actividades;
- e. Perciba sus remuneraciones independientemente del resultado de sus actividades, y

- f. Efectúe operaciones para el residente en el extranjero, usando precios o montos de contraprestaciones distintos de los que hubieren usado partes no relacionadas en operaciones comparables (Montaño Galarza, 2004. p. 68)

2. Materiales y métodos

La investigación es de tipo normativa documental, basada en un enfoque cualitativo, se parte de los elementos que integran la noción conceptual de establecimiento permanente, para con ello hacer una comparación con el modelo propuesto por la OCDE para reconocer las implicaciones fiscales derivadas de su aplicabilidad.

3. Discusión de resultados

En la sección siguiente se verá que uno de los aspectos del actual artículo 5 del modelo OCDE, que resultó modificado a partir de las propuestas incorporadas en el plan BEPS, es precisamente la regulación de los agentes dependientes e independientes.

3.1. BEPS y la regulación del establecimiento permanente

3.1.1. Generalidades del plan BEPS

Cerca del año 2013 la OCDE abordó un plan para modernizar la regulación tributación internacional (el mencionado BEPS), con el propósito específico de adoptar un paquete de medidas que contrarrestaran las estrategias adoptadas por las compañías multinacionales (MNE) que erosionan la base tributaria de uno o varios países en los cuales operan, o que permiten el desplazamiento artificial de utilidades de una jurisdicción a otra.

Al respecto ha dicho la OCDE:

En septiembre de 2013, a raíz de la publicación del informe titulado *Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios* en febrero de 2013, los países de la OCDE y del G-20 avalaron y adoptaron un Plan de Acción conformado por 15 líneas de actuación o «acciones» para dar respuesta a

los problemas BEPS. Dicho Plan de acción y las 15 medidas que lo conforman giran en torno a tres *pilares* fundamentales: dotar de coherencia a las normas de Derecho interno que afectan a las actividades transfronterizas; reforzar el criterio de *actividad sustancial* contemplado por las normas internacionales en vigor y, por último, mejorar la transparencia y la seguridad jurídica. (OCDE, 2016, p. 3)

Las quince acciones sugeridas son las siguientes:

TABLA 1. Medidas del plan de acción para atender los BEPS	
N.º de la medida	Asunto
1	Economía digital
2	Híbridos
3	Reglas CFC
4	Deducción de intereses
5	Prácticas tributarias dañinas
6	Abuso de tratados
7	Establecimiento permanente
8	Precios de transferencia
9	Precios de transferencia
10	Precios de transferencia
11	Análisis de datos BEPS
12	Planeación tributaria agresiva
13	Documentación de precios de transferencia
14	Resolución de disputas
15	Instrumento multilateral

Fuente: OCDE (2015).

Entre 2015 y 2016, la OCDE publicó el informe final para cada una de las quince acciones. De modo particular, el documento para la acción 7, titulado *Impedir la exclusión fraudulenta del estatus de establecimiento permanente. Acción 7 – Informe final 2015*, tiene como propósito abordar tres aspectos: en primer lugar, la elusión fraudulenta del estatus de establecimiento permanente mediante acuerdos de *comisionista* y estrategias similares; en segundo lugar, la elusión artificiosa del estatus del establecimiento permanente acogiendo a las excepciones de actividades específicas; y en tercer lugar, el combate de otras estrategias para la elusión artificial del estatus de establecimiento permanente, tales como el fraccionamiento

de contratos y las estrategias para la venta de seguros en un Estado sin tener un establecimiento permanente en el mismo. La parte restante de la presente sección se destinará a analizar cada uno de estos temas asociados a la medida 7.

3.2. Elusión fraudulenta del estatus de EP mediante acuerdos de *comisionista* y estrategias similares

Como se ha indicado, un establecimiento permanente puede generarse por diferentes circunstancias, cuyo resultado es el hecho de que una empresa o sociedad extranjera deba tributar en otro Estado sobre los beneficios generados en este último. Igualmente se indicaba que de acuerdo con las secciones 5 y 6 del artículo 5 del Modelo OCDE, un agente dependiente no constituye establecimiento permanente, siempre que carezca de facultades para obligar a la compañía, como tampoco lo constituye un agente independiente (por ejemplo, un corredor o comisionista) que actúa en el curso normal de su negocio.

De acuerdo con el *Informe de la Medida 7*, cuando se hace uso de agentes dependientes o independientes es fácil encontrar en la práctica ciertos mecanismos que tienen como propósito eludir, de manera fraudulenta, la generación de un establecimiento permanente, frente a lo cual resulta necesario un ajuste del concepto. El informe comienza por poner de presente el efecto práctico del uso de comisionistas en el comercio internacional:

Un acuerdo de *comisionista* puede definirse en términos generales como un instrumento a través del cual una persona vende productos en un Estado en su propio nombre, aunque por cuenta de una empresa extranjera que es la verdadera propietaria de dichos productos. Gracias a dicho contrato, una empresa extranjera puede vender sus productos en un Estado sin contar con un establecimiento permanente propiamente dicho al que puedan atribuirse tales ventas a efectos fiscales, no teniendo que tributar, en consecuencia, en dicho Estado por los beneficios generados por las mismas. Debido a que el sujeto que realiza las ventas no es el propietario de los productos que son objeto del intercambio, éste no puede verse sometido a gravamen por las rentas obtenidas con dichas ventas, pudiendo eventualmente tener que tributar tan sólo por la retribución y/o contraprestación que percibe a cambio de sus servicios (generalmente, una comisión). (OCDE, 2016, p. 15)

Más adelante (en los párrafos 6 y ss.) se indica lo siguiente:

6. Cabe explicar las preocupaciones relativas a la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios que tienen su origen en los acuerdos de *comisionista* con el siguiente ejemplo, que se basa en una decisión judicial relativa a uno de esos acuerdos en la que se determinó que la empresa extranjera no tenía ningún establecimiento permanente:

- XCO es una empresa residente en el Estado X. Está especializada en la venta de productos médicos.
- Hasta el año 2000, YCO, una empresa residente en el Estado Y, vendía esos productos a clínicas y hospitales en el Estado Y. Las empresas XCO e YCO forman parte del mismo grupo multinacional.
- En el año 2000, el estatus de YCO pasa a ser de *comisionista* después de celebrarse un contrato de *comisionista* entre las dos empresas. Al tenor de lo pactado en el contrato, YCO transfiere a XCO su activo fijo, sus existencias y su cartera de clientes, y acuerda vender en el Estado Y los productos de XCO en su propio nombre, pero por cuenta y riesgo de XCO.
- Por consiguiente, los beneficios imponibles de YCO en el Estado Y se reducen considerablemente.

7. Las estrategias análogas que persiguen evitar la aplicación del apartado 5 del artículo 5 MC CDE hacen referencia a situaciones en las que los contratos se negocian fundamentalmente en un Estado, pero se celebran o autorizan en el extranjero, o bien cuando la persona que ejerce habitualmente los poderes que le facultan para celebrar contratos actúa como «agente independiente», al que le resulta aplicable la excepción prevista en el apartado 6 del artículo 5, aun cuando sea una parte estrechamente relacionada de la empresa extranjera por cuenta de la que actúa.

8. Está claro que muchos casos de contratos de *comisionista* y de estrategias análogas se constituyeron fundamentalmente para erosionar la base imponible del Estado en el que las ventas tienen lugar. Los cambios en los textos de los apartados 5 y 6 del artículo 5 son, por tanto, necesarios para luchar contra dichas estrategias (OCDE, 2016, p. 17)

En este sentido, el informe sugiere cambios profundos en la redacción de los numerales 5 y 6 del artículo 5 del modelo OCDE, para que, como regla general, la celebración de contratos en una jurisdicción —de manera habitual, a través de un intermediario— que generan obligaciones para

una compañía extranjera dé lugar a la existencia de un establecimiento permanente, salvo si dicho intermediario ejerce en realidad una actividad independiente. Las tablas 2 y 3 permiten identificar tales cambios: en la columna izquierda se muestra el texto actual, mientras que en la derecha se muestra el texto propuesto; se resaltan en cursiva y negrita las adiciones, y se han tachado las supresiones.

TABLA 2. Cambios en el apartado 5

Texto actual	Texto propuesto
5. No obstante lo dispuesto en los apartados 1 y 2, cuando una persona distinta de un agente independiente (al que le será aplicable el apartado 6) actúe por cuenta de una empresa y tenga y ejerza habitualmente en un Estado contratante poderes que la faculden para concluir contratos en nombre de la empresa, se considerará que esa empresa tiene un establecimiento permanente en ese Estado respecto de las actividades que dicha persona realice para la empresa, a menos que las actividades de esa persona se limiten a las mencionadas en el apartado 4 y que, de haber sido realizadas por medio de un lugar fijo de negocios, no hubieran determinado la consideración de dicho lugar fijo de negocios como un establecimiento permanente de acuerdo con las disposiciones de ese apartado.	5. No obstante lo dispuesto en los apartados 1 y 2, <i>pero con sujeción a lo dispuesto en el párrafo 6</i>, cuando una persona distinta de un agente independiente (al que será aplicable el apartado 6) actúa <i>en un Estado contratante</i> por cuenta de una empresa y <i>tenga y ejerza habitualmente en un Estado contratante</i> poderes que le faculden para concluir contratos en nombre de la empresa, <i>de esta forma, habitualmente concluye contratos o habitualmente desempeña el rol principal que lleva a la conclusión de contratos que son rutinariamente celebrados sin modificación sustancial por parte de la empresa, y estos contratos son</i> a) en nombre de la empresa, o b) para la transferencia del dominio, o la concesión de un derecho de uso, sobre bienes de propiedad de esa empresa, o sobre los que la empresa tiene un derecho de uso, o c) para la prestación de servicios por esa empresa, se considerará que esa empresa tiene un establecimiento permanente en ese Estado respecto a las actividades que dicha persona realice para la empresa, a menos que las actividades de esa persona se limiten a las mencionadas en el apartado 4 y que, de haber sido realizada mediante un lugar fijo de negocios, no hubieran determinado la consideración de dicho lugar fijo de negocios como un establecimiento permanente de acuerdo con las disposiciones de ese apartado.

Fuente: elaboración propia.

TABLA 3. Cambios en el apartado 6	
Texto anterior	Texto propuesto
6. No se considera que una empresa tiene un establecimiento permanente en un Estado contratante por el mero hecho de que realice sus actividades en ese Estado por medio de un corredor, un comisionista general o cualquier otro agente independiente, siempre que dichas personas actúen dentro del marco ordinario de su actividad.	No se considera que una empresa tiene un establecimiento permanente en un Estado contratante por el mero hecho de que realice sus actividades en ese Estado por medio de un corredor, un comisionista general o cualquier otro agente independiente, siempre que dichas personas actúen dentro del marco ordinario de su actividad. <i>a) No se aplicará el apartado 5 cuando la persona que actúa en un Estado Contratante por cuenta de una empresa del otro Estado Contratante lleve a cabo actividades de negocios en el primer Estado mencionado como agente independiente y actúe para la empresa en el curso ordinario de esa actividad. No obstante, cuando una persona actúa exclusivamente o casi exclusivamente por cuenta de una empresa o de varias empresas estrechamente relacionadas, esa persona no se considerará un agente independiente en el sentido del presente apartado con respecto a esas empresas.</i> <i>b) A los efectos de este artículo, una persona está estrechamente relacionada a una empresa si, en base a los hechos y circunstancias relevantes, una tiene control sobre la otra o ambas están bajo el control de las mismas personas o empresas.</i> <i>En cualquier caso, una persona será considerada estrechamente relacionada a una empresa si una posee directa o indirectamente más del 50 por ciento del interés económico en la otra (o, en el caso de una sociedad, más del 50 por ciento del total de los derechos de voto y del valor de las acciones o de la participación en los beneficios en la sociedad) o si otra persona posee directamente o indirectamente más del 50 por ciento del interés económico (o, en el caso de una sociedad, más del 50 por ciento de los derechos de voto y del valor de las acciones o de la participación en los beneficios en la sociedad) en la persona y la empresa.</i>

Fuente: elaboración propia.

Como puede observarse, los cambios más relevantes que se plantean frente los actuales numerales 5 y 6 son los siguientes:

- En adelante podrá existir establecimiento permanente aun si el agente dependiente carece de facultades para celebrar contratos a nombre de la empresa del exterior: bastará que habitualmente concluya dichos con-

tratos o desempeñe el rol principal que lleve a su conclusión, siempre que los mismos se celebren de forma rutinaria sin modificación sustancial por parte de la empresa del exterior. En este orden de ideas, se abandona un criterio formal, a saber, la facultad legal o contractual de celebrar contratos, y se lo reemplaza por un criterio material, consistente en el desempeño en la práctica de un rol que lleva, finalmente, a la firma de tales contratos.

- Se establece que un agente no se considerará independiente si actúa exclusivamente o “casi exclusivamente” (tal es la expresión utilizada por la norma) para una o más empresas relacionadas entre sí. La nueva redacción, sin embargo, no precisa un criterio para entender cuándo el agente independiente actúa “casi exclusivamente” para la empresa, lo que seguramente daría lugar a dificultades interpretativas.

3.3. Elusión artificiosa del estatus del establecimiento permanente acogiéndose a las excepciones de actividades específicas

El Informe de la Acción 7 propone algunos cambios al numeral 4 del artículo 5 del Convenio Modelo. En la actualidad, dicha sección 4 contiene una lista cuyos elementos —así se lo ha entendido— constituyen *per se* actividades meramente auxiliares o preparatorias, por lo cual no dan lugar a la existencia de un establecimiento permanente, inclusive si se desarrollan en un lugar fijo de negocios. El principal cambio radica en indicar que, en adelante, dichas actividades podrán o no tener carácter meramente auxiliar o preparatorio, según las circunstancias de cada caso. La comparación entre las normas actual y propuesta se muestra en la tabla 4.

TABLA 4: comparación de normas	
Texto actual	Texto propuesto
4. No obstante las disposiciones anteriores de este artículo, se considera que la expresión "establecimiento permanente" no incluye: a) la utilización de instalaciones con el único fin de almacenar, exponer o entregar bienes o mercancías pertenecientes a la empresa; b) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de almacenarlas, exponerlas o entregarlas; c) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de que sean transformadas por otra empresa; d) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de comprar bienes o mercancías o de recoger información para la empresa; e) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de realizar para la empresa cualquier otra actividad de carácter auxiliar o preparatorio; f) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de realizar cualquier combinación de las actividades mencionadas en los subapartados a) a e), a condición de que el conjunto de la actividad del lugar fijo de negocios que resulte de esa combinación conserve su carácter auxiliar o preparatorio.	4. No obstante las disposiciones anteriores de este artículo, se considera que la expresión "establecimiento permanente" no incluye: a) la utilización de instalaciones con el único fin de almacenar, exponer o entregar bienes o mercancías pertenecientes a la empresa; b) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de almacenarlas, exponerlas o entregarlas; c) el mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de que sean transformadas por otra empresa; d) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de comprar bienes o mercancías o de recoger información para la empresa; e) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de realizar para la empresa cualquier otra actividad de carácter auxiliar o preparatorio; f) el mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de realizar cualquier combinación de las actividades mencionadas en los subapartados a) a e), a condición de que el conjunto de la actividad del lugar fijo de negocios que resulte de esa combinación conserve su carácter auxiliar o preparatorio, a condición de que esa actividad o, en el caso del subapartado f), el conjunto de la actividad del lugar fijo de negocios, revista un carácter auxiliar o preparatorio.

Fuente: elaboración propia.

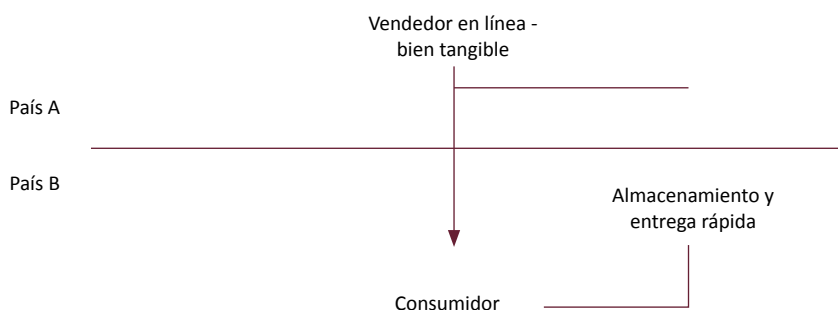
En consecuencia, en adelante tales actividades no tendrán necesariamente un carácter solo auxiliar o preparatorio. Así, por ejemplo, respecto de las actividades de almacenamiento y entrega de bienes, el informe propone ciertos cambios al numeral 22 de los Comentarios al artículo 5, el cual establecería lo siguiente en adelante:

22. La letra a) se refiere al caso en el que una empresa adquiere el uso de a un lugar fijo de negocios constituido por instalaciones utilizadas por una empresa para almacenar, exponer o entregar sus propios bienes o mercancías. Si la actividad así desarrollada en dicho lugar fijo de negocios posee un carácter preparatorio o auxiliar tendrá que determinarse a la vista de distintos facto-

res que incluyen el conjunto de la actividad económica de la empresa. Por ejemplo, una empresa del Estado R mantiene en el Estado S un gran almacén en el que trabaja un número relevante de empleados principalmente para el negocio de almacenamiento y entrega de bienes que son propiedad de la empresa, y que vende en línea a clientes del Estado S, pues bien, el apartado 4 no se aplicará a este almacén ya que las actividades de almacenamiento y entrega de bienes que son ejecutadas a través del almacén, que representa un activo importante y requiere un gran número de trabajadores, constituye una parte esencial del negocio de venta/distribución de la empresa y no tiene, por tanto, un carácter preparatorio o auxiliar (...). (OCDE, 2016, p. 31)

Dicho esquema de negocios puede presentarse como se muestra en la figura 1.

FIGURA 1. Esquema de negocio venta/distribución (OCDE, 2015, p. 31)



Se quiere evitar, entonces, que el listado de actividades auxiliares o preparatorias sea utilizado para eludir de forma artificial el estatus de establecimiento permanente.

3.4. Otras estrategias para la elusión artificial del estatus de Establecimiento Permanente

El tercer párrafo del artículo 5 del modelo OCDE establece un umbral de doce meses como límite para que no se constituya un establecimiento

permanente en el desarrollo de proyectos de construcción. Dentro de las estrategias que se busca atacar con la medida 7 se encuentra el fraccionamiento de contrato, cuando este tiene por objeto evitar de forma artificial que un contrato de construcción se prolongue por doce o más meses. Lo que se sugiere en este sentido es añadir un ejemplo a los Comentarios al Modelo de Convenio, en la sección referida al test de los propósitos principales; este se adiciona con base en las recomendaciones del *Informe a la Acción 6*.

El ejemplo que se adiciona a los Comentarios es el siguiente:

Ejemplo J: RCO es una sociedad residente en el Estado R. Ha presentado con éxito una oferta para la construcción de una central eléctrica para SCO, una empresa independiente residente en el Estado S. Se espera que el proyecto de construcción se prolongue durante 22 meses. Durante la negociación del contrato, el proyecto se dividió en dos contratos distintos, cada uno de ellos con una duración de 11 meses. El primer contrato se concertó con RCO y el segundo con SUBCO, una filial de propiedad exclusiva de RCO, residente en el Estado R, constituida recientemente. A petición de SCO, que quería asegurar que RCO fuera responsable contractual de la ejecución de los dos contratos, los acuerdos contractuales prevén que RCO y SUBCO sean conjunta y solidariamente responsables del cumplimiento de las obligaciones de SUBCO en el marco del contrato celebrado entre SUBCO y SCO.

En este ejemplo, sin la concurrencia de otros hechos o circunstancias que demuestren lo contrario, sería razonable concluir que uno de los objetivos principales de la celebración del contrato específico, con arreglo al cual SUBCO convino en llevar a cabo una parte del proyecto de construcción, consistía en que tanto RCO como SUBCO obtuvieran el beneficio de lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 5 del Convenio fiscal celebrado entre los Estados R y S. La concesión del beneficio previsto en esa norma en tales circunstancias sería contraria al objeto y finalidad de dicho párrafo ya que, de no ser así, el límite de tiempo previsto en ese apartado carecería de sentido. (OCDE, 2016)

Adicionalmente, en el informe se sugiere la redacción de una posible cláusula adicional, que los Estados podrán incluir al momento de negociar sus convenios para evitar la doble imposición, con la finalidad de evitar el fraccionamiento de los contratos.

4. Conclusiones

- El concepto de establecimiento permanente nació en el derecho interno de los estados alemanes, y a partir de allí se proyectó en el ámbito internacional. Para el año 1923 —esto es, cerca de noventa y seis años atrás—, cuando la Sociedad de las Naciones incurrió en esta materia, el concepto de establecimiento permanente estaba en el centro de la regulación para evitar la doble imposición, preponderancia que conserva en la actualidad.
- Aproximadamente desde la década de 1960, la OCDE ha tomado un rol protagónico en la materia. Los diferentes modelos desarrollados por la OCDE han tenido una influencia abrumadora en los convenios de doble imposición firmados a nivel mundial. Las diferentes versiones del modelo OCDE han incorporado el concepto de establecimiento permanente, el cual ha sufrido pocos cambios en el tiempo. Sus elementos son los siguientes, como se lee en la Convención Modelo del año 2010:
 - La necesidad de un lugar fijo de negocios, en el cual se realice parte o la totalidad de la actividad de una compañía.
 - Un listado de actividades que se consideran meramente auxiliares o preparatorias, y que, en consecuencia, no dan lugar a la existencia de un establecimiento permanente (por ejemplo, un depósito de bienes o un lugar cuyo único propósito es la entrega de mercancías a clientes).
 - La introducción de una disposición de acuerdo con la cual un agente dependiente no constituye establecimiento permanente, siempre que carezca de facultades para obligar a la compañía.
 - El hecho de que un agente independiente, actuando en el curso normal de su negocio, no constituye un establecimiento permanente.
 - Una disposición para dejar claro que el mero control sobre una sociedad subordinada no significa que la controlante tenga un establecimiento permanente.
- En los últimos años se ha producido un auge de ciertos esquemas de negocios por parte de las MNE, en especial con fundamento en el listado de actividades permanentes o transitorias, frente a las cuales la regulación actual se considera insatisfactoria. En este orden de ideas, con ocasión del plan BEPS adelantado por la OCDE se vienen formulando ciertos cambios a la regulación del establecimiento permanente.

- Desde el enfoque de la tributación internacional, el establecimiento permanente constituye uno de los principales elementos que busca prevenir aspectos de elusión o evasión en materia fiscal con base en parámetros tales como un lugar fijo de negocios, que pueden significar un factor determinante al tributar en un determinado Estado.
- Se hace necesario generar una visión más global del concepto de establecimiento permanente en Colombia: al respecto, esta figura solo comenzó a reconocerse en el ordenamiento jurídico tributario a partir de la Ley 1607 de 2012, hecho que demuestra la necesidad de establecer parámetros que permitan generar una estructura tributaria que tienda al ámbito internacional. Sin embargo, el ingreso de Colombia a la OCDE, ocurrido en 2018, puede ayudar a que el país adopte esquemas novedosos en materia de lucha contra la evasión y la elusión.

Referencias

- Arnold, B. J. y MacIntyre, M. J. (1995). *International Tax Primer*. Países Bajos: Kluwer Law International.
- Calderón Carrero, J. M. (2004). *Comentarios a los convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión concluidos por España*. España: Fundación Pedro Barrié de la Maza.
- Carrillo Salcedo, J. A. (1991). *El derecho internacional en perspectiva histórica*. España: Tecnos.
- Chaparro, C. y Posada, A. (2016). Distribución de utilidades por parte de un establecimiento permanente en Colombia en el contexto de los CDI. *Impuestos*, 198, 19-22.
- Corredor, D. (2014). *Consideraciones y aplicación del concepto de establecimiento permanente*. Colombia: Grupo Editorial Ibáñez.
- Cubero, A. y Díaz, N. (2012). *Convenios para evitar la doble imposición suscritos por España y modelo de la OCDE*. España: Tirant Lo Blanch.
- Elvira, D. (2007). *El establecimiento permanente análisis de sus definiciones y supuestos constitutivos en derecho español*. España: Tirant Lo Blanch.
- Gotlieb, G. y Vaquero, F. (2005). *Aspectos internacionales de la tributación argentina. Teoría y Práctica*. Argentina: La Ley.
- Gutiérrez de Gandarilla Grajales, F. (2010). *El concepto tributario de establecimiento permanente*. España: Comares.
- Miller, A. y Oats, L. (2012). *Principles of International Taxation*. Inglaterra: Bloomsbery Professional.
- Montaño Galarza, C. (2004). *Derecho tributario internacional (el establecimiento permanente)*. Colombia: Temis.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OCDE (2010). *modelo de convenio tributario sobre la renta y sobre el patrimonio. Versión abreviada*. Francia: OCDE.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OCDE (2015). *Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*. Francia: OCDE.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OCDE (2016). *Impedir la exclusión fraudulenta del estatus de establecimiento permanente, Acción 7 – Informe final 2015, Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios*. Francia: OCDE. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264257757-es>
- Reimer, E., Urban, N. y Schmid, S. (2011). *Permanent Establishments: A domestic taxation, bilateral tax treaty and OECD perspective*. Países Bajos: Wolter Kluwer.

- Romero, J. A. y Hernández de León, A. (2013). El establecimiento permanente en el sistema tributario colombiano: ¿improvisación o innovación? *Revista Impuestos*, 180.
- Vogel, K. (1997). *Klauss Vogel on Double Tax Conventions*. Inglaterra: Kluwer Law International.
- Xavier, A. (2005). *Derecho Tributario Internacional*. Argentina: Ábaco de Rodolfo Depalma.

ONLINE MARKETING: RENTABILIDAD AL ALCANCE DE LAS MIPYMES

El desarrollo de las TIC ha generado grandes cambios en diversos campos de la sociedad y en el ámbito empresarial. Toda esta transición trajo el *marketing online*, lo que llevó a las empresas a replantear estrategias para ofrecer sus servicios y productos.



Las empresas que quieran continuar y crecer en el mercado, deben estar a la vanguardia e implementar diferentes estrategias y políticas que permitan adaptarse a los cambios. Aunque a los ojos de la contabilidad estas estrategias se vean como un gasto, a largo plazo se obtienen ganancias mayores:

- Salida de dinero por concepto de publicidad
- El mercado conoce los productos y servicios ofrecidos
- Los clientes aumentan
- Las ventas aumentan
- Las ganancias son mayores



48%

Emplea internet como un elemento de comunicación o publicidad



39%

Encuentra igual su empresa sin implementar algún medio de publicidad por internet



35%

Utiliza Facebook y el 19.9% usa Whatsapp para promocionar sus ventas



31%

Ha conseguido parcialmente adaptarse a los cambios de la mercadotecnia

La contabilidad no tiene que estar en discordancia con la tecnología. Es necesario comenzar a usar nuevas herramientas de *marketing online* que les permitan a las mipymes ser más competitivas, pero que, sobre todo, sean económicas y efectivas. En esa medida se recomienda no olvidar los siguientes pasos para lograr modelos de negocios sostenibles :

1 IDENTIFICAR

el segmento del mercado.

2 CREAR

propuesta de valor para cada segmento de mercado

3 BUSCAR Y DETERMINAR

"mecanismos aislados" para dificultar la copia por los competidores

4 DISEÑAR E IMPLEMENTAR

mecanismos de captura de valor para cada segmento de mercado identificado

Lizama, Y., Matos, L. y Beltrán, R. (2020). Online marketing: rentabilidad al alcance de las mipymes. *Revista Visión Contable*, 21. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a3>

Creado por: Journals & Authors



Online marketing: rentabilidad al alcance de las Mipymes

Yennifer Montserrat Lizama Juárez^a

Luis Alejandro Matos Tirado^b

Robert Beltrán López^c

Información del artículo

Recibido: 29/10/2019

Aceptado: 28/04/2020

Clasificación JEL:

L11, M31.

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

Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n21a3>

Sugerencia de citación

• Lizama, Y., Matos, L. y Beltrán, R. (2020). Online marketing: rentabilidad al alcance de las mipymes. *Revista Visión Contable*, 21, 57 - 76. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a3>

Online marketing: Profit within the Reach of MSMEs

Resumen

La presente investigación permite analizar el impacto del online marketing en las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) para que el empresario incremente sus ingresos sin afectar drásticamente sus egresos en publicidad a través de los beneficios del internet como canal de comunicación rápido y eficaz hacia los consumidores. Es un trabajo de estudio descriptivo y explicativo, basado en la colaboración del Instituto Tecnológico de Chetumal y la Cámara Nacional de Comercio para aplicar un cuestionario a 99 Mipymes de la ciudad de Chetumal, Quintana Roo (México). Es importante que el gobierno, empresas, instituciones educativas y la sociedad unan esfuerzos en mejora de la economía del país.

Palabras clave

Online marketing; Ventaja competitiva; Mipymes.

Abstract

This research allows to analyze the impact of online marketing in Micro, Small and Medium-sized enterprises (MSMEs) so that the entrepreneur increases his income without drastically affecting his expenses in advertising through the benefits of the internet, which works as a fast and efficient communication channel towards consumers. It is a descriptive and explanatory study work based on the collaboration of the Technological Institute of Chetumal and the National Chamber of Commerce to apply a questionnaire to 99 MSMEs from the city of Chetumal (Estado de Quintana Roo, Mexico). It is important that the government, companies, educational institutions, and society join efforts to improve the country's economy.

Keywords

Online Marketing; Competitive advantage; MSMEs.

^a Contadora pública, Tecnológico Nacional de México / Instituto Tecnológico de Chetumal. Correo electrónico: yenniferlizama97@gmail.com

^b Contador público, Tecnológico Nacional de México / Instituto Tecnológico de Chetumal. Correo electrónico: luis_matos_tirado@hotmail.com

^c Doctor en Ciencias de la Administración, Universidad Hispanoamericana Justo Sierra. Profesor Tecnológico Nacional de México / Instituto Tecnológico de Chetumal. Correo: rbeltran@itchetumal.edu.mx

Introducción

La mercadotecnia ha estado presente desde muchos años atrás. Con el paso del tiempo se ha evidenciado que el buen manejo de esta rama causa un impulso económico en los comercios. Sin embargo, no todos están preparados para resistir un gasto de tal magnitud para competir con las campañas publicitarias de las grandes marcas. De igual manera, Kotler y Armstrong (2007, citados por Carreño *et al.*, 2015) señalan que al hablar de *marketing* no solo se alude a negocios, sino a clientes: en esta línea se pretende, por un lado, atraer a nuevos clientes; y por otro, mantener aquellos con los que ya cuenta la empresa, tomándose por sentado que su deseo es entregarles satisfacción (Kotler y Armstrong, 2007, citados por Carreño *et al.*, 2015, p. 75).

De acuerdo con Quezada (2016), una de las predicciones de Gartner, Inc. corresponde a una fuerte tendencia digital: “en el 2021, el 20 % de todas las actividades en las que un individuo se involucra diariamente, implicará al menos el uso de uno de los gigantes digitales”. Así entonces, en el futuro, las mipymes deberán proporcionar información acerca de los servicios o productos ofrecidos de una manera más rápida, eficaz y sencilla, a través de nuevos medios, visto el hecho de que la publicidad por internet es más influyente al optar por un lugar donde consumir. Sin embargo, Vázquez (2016) señala que las pequeñas y medianas empresas, a diferencia de una grande, tienen una productividad menor: factor importante en ello es la tecnología. Este tipo de negocios debe aprovechar los beneficios que proporciona internet, hasta que logren tener mejores procesos en la contabilidad o la logística.

Con base en la predicción mencionada se pueden notar dos aspectos importantes:

1. El uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) obliga a los empresarios a mantenerse actualizados y crear la cultura de la implementación de nuevas estrategias.
2. Desde el punto de vista académico, los jóvenes que aún están en formación deben estar preparados para apoyar en la transformación de la era tecnológica, permitiendo satisfacer las necesidades del entrono real.

Según información obtenida por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía – Inegi (2017a), 71.340.853 personas son usuarias de internet en México. De ellas, el 96,9 % lo emplea para obtener información; y el 16,6 %, para ordenar o comprar productos.

En relación con las competencias que ponen en práctica con el desarrollo de la iniciativa académica presentada aquí, se toman aquellas dispuestas por el Instituto Tecnológico de Chihuahua – ITCH (2018) como parte del perfil de egreso del Programa de Contaduría Pública; a nuestro criterio, son la base para el desarrollo de este trabajo:

1. Utiliza las tecnologías de información y comunicación para eficientar [verbo de uso regional] los procesos y la toma de decisiones.
2. Desarrolla investigación asumiendo una actitud de liderazgo, compromiso y servicio con su entorno social, para su difusión.
3. Propone estrategias de mercadotecnia que permitan alcanzar los objetivos de las entidades económicas. (ITCH, 2018)

Con lo anterior, se espera que este producto académico tenga impacto en el aspecto económico de los empresarios locales, de tal suerte que dé paso a estrategias encaminadas a mejorar las ventas y, en consecuencia, los ingresos económicos del negocio. En este sentido, no se debe perder de vista el impacto social del proyecto: sobre ello es importante reconocer que parte de los objetivos de la política pública corresponde a fomentar el empleo, el emprendimiento y la innovación; esta iniciativa pretende sumarse a estos esfuerzos proporcionando valor agregado desde la escuela.

Con la investigación mostrada aquí se ha pretendido analizar el impacto del *online marketing* en las mipymes como impulso competitivo y herramienta mercadológica rentable, que permite al empresario alcanzar sus objetivos a través de los beneficios de internet como canal de comunicación rápido y eficaz hacia los consumidores. En este sentido, es posible identificar que el conocimiento y uso adecuado de los recursos tecnológicos con los que cuentan las mipymes proporciona mayor costo-beneficio y evita tiempo ocioso entre los empleados, con lo que permite la evolución de las ventas y permanencia en el mercado.

1. Importancia de las TIC en las mipymes

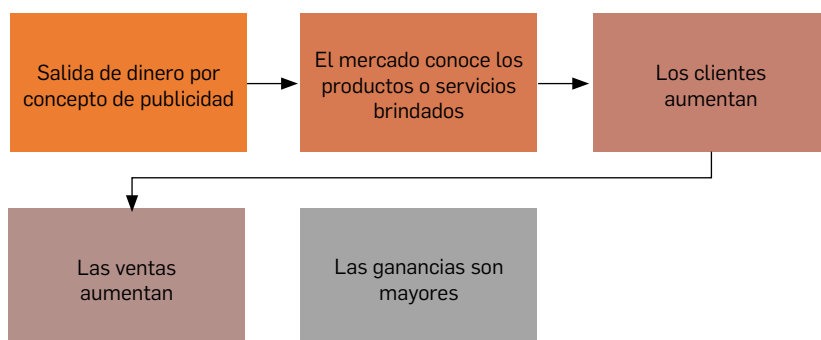
Como Ríos *et al.* (2009) lo establecen, las mipymes mexicanas aún se resisten a experimentar ciertos cambios a través de las nuevas tecnologías: ello representa una limitante, porque se trata de una cultura prevaleciente que no permite ver sus beneficios. Al respecto, se cree que la adopción de

estas tecnologías implica un gran gasto y sus beneficios se visualizan a largo plazo (p. 162).

A su turno, Figueroa *et al.* (2013) explican una pieza fundamental de las TIC: el comercio electrónico. Este medio ha proporcionado facilidades de mejora frente a los canales de comunicación tradicionales, al tiempo que hace posible penetrar más los mercados. Sin duda es una ventaja competitiva, la cual permite diferenciarse de los competidores a través de un factor que, con el paso del tiempo, se transformará en el éxito de las empresas (Figueroa *et al.*, 2013, p. 30). De igual manera, Quezada *et al.* (2018) establecen que el comercio electrónico permite alcanzar objetivos previamente establecidos; para cumplirlos se debe hacer hincapié en la manera como se manejan los procesos. Si bien es cierto que representa una inversión, es de importancia trascendental para que una empresa alcance la madurez esperada (Figueroa *et al.*, 2013, p. 171). Como lo menciona López (2017), las TIC son innovadoras y creativas, ejercen más influencia, permiten el acceso de manera dinámica a la información e implican un futuro prometedor.

De forma paralela, se debe identificar el trasfondo de la publicidad: en el ámbito contable y financiero se la toma como sinónimo de gasto porque representa una salida de dinero; sin embargo, también es importante reconocerla en tanto inversión (figura 1).

FIGURA 1.



Fuente: elaboración propia

Online marketing

Moschini (2012) apunta que el mercado existente es dinámico, por lo cual la evolución y mejora es natural. Dominar las herramientas no basta; es necesario comprender la lógica de la nueva forma de interacción con los consumidores. Kotler y Armstrong (2017), por su parte, explican que el *marketing* digital y de redes sociales implica usar, entre otros recursos, sitios web, anuncios, publicaciones móviles y plataformas digitales que permitan captar la atención de los consumidores, al margen de su ubicación espaciotemporal.

2. Ventaja competitiva

David (2013) menciona que la ventaja competitiva corresponde a tener algo que los rivales no poseen o desean. Se considera común que dicha ventaja se mantenga solo por un determinado tiempo, debido a que la competencia procurará aminorarla. La empresa debe tener una ventaja competitiva sostenida mediante, de un lado, la adaptación continua a las tendencias, capacidades, competencia y recursos; y de otro, una efectiva formulación, implementación y evaluación de las estrategias empleadas.

De acuerdo con Múch (2015), hablar de competitividad lleva a la empresa a generar productos o servicios con un valor agregado. La ventaja competitiva radica en las características que hacen que la empresa se distinga de la competencia, garantizando así su aceptación en el mercado. Tal como Porter (2017) establece, la ventaja nace de diversas actividades concretas que se ejecutan al momento de diseñar, producir y vender el producto. Cada una de ellas contribuyen a que la empresa se diferencie de la competencia.

3. La contabilidad a través de los recursos tecnológicos

De acuerdo con Marcotrigiano (2018), la base de la contabilidad es el conocimiento y la tecnología que se aplica en ella. En este sentido, los avances tecnológicos son de suma importancia porque repercuten en la información financiera que se presenta a través de los estados financieros, que sirven de base a empresarios para la toma de decisiones (p. 22). Pelayo y Velázquez (2018), a su turno, establecen que en el control interno interviene la era digital, y las organizaciones deberán tener la capacidad de crear

e implementar estrategias y políticas que permitan adaptarse a ese tipo de situaciones. Es evidente que la digitalización está ganando terreno en el mundo de los negocios, por lo cual es necesario diseñar planes de acción que permitan a las mipymes adecuar sus necesidades a los requerimientos de la modernización (Pelayo y Velásquez, 2018, p. 47).

Antúnez (2018), por su parte, refiere que la clave del éxito de las empresas depende de su efectividad para generar y emplear estrategias del *marketing* empresarial, aplicando principios de legalidad, eficiencia y eficacia. Es importante que los conocimientos científico y tecnológico se fusionen para lograr una organización y gestión de las actividades económicas a realizar, todo en pro del rendimiento económico (Antúnez, 2018, p. 124).

4. Hallazgos en otros lugares

Coincidimos con Sandoval (2016) en que los computadores han pasado de estar dirigidos solo al público empresarial, de gran capacidad adquisitiva, para venderse a usuarios generalistas que buscan compartir con otros —a través de internet— cualquier tipo de archivo mediante un solo clic.

Acueca *et al.* (2018), por su parte, brindan múltiples parámetros para hacer medición del uso de TIC en las mipymes ecuatorianas; sus conclusiones confirman las especulaciones planteadas en el trabajo (Acueca *et al.*, 2018, p. 3). Entre todas las empresas clasificadas, las mayores variables en cuanto al uso de tecnologías se encuentran en el acceso a internet, el poseer un correo electrónico y contar con una página web para su uso comercial; sin embargo, son pocas las mipymes que entran en ello.

Del Santo y Álvarez (2012) hacen énfasis en que el actual siglo XXI se puede hablar, con gran plenitud y seguridad, de la nueva forma en la cual se puede realizar el *marketing*, y que el impacto no es menor en absoluto: no elimina el modelo tradicional, pero si lo reduce, complementando de forma indispensable toda estrategia de mercadotecnia que se busque a partir de este momento.

El proyecto de Peñalver *et al.* (2018), que se centró en las mipymes de Chetumal (Estado de Quintana Roo, México) hace evidente que el uso de las TIC es un factor para el impulso económico del empresario de cualquier índole. A través de la aplicación de su instrumento, los autores concluyeron que gran número de las empresas hacen uso del *networking*, desconociendo en la mayoría de las ocasiones ese concepto. Asimismo, determinaron que

un gran número de ellas usan redes sociales para su promoción sin dejar de lado los métodos tradicionales. El desconocimiento y miedo del porcentaje restante de empresas frente al uso de nuevas tecnologías no es efectivo para estos autores: las pone en alto riesgo de salir del mercado a causa de la poca promoción de sus negocios.

El estudio realizado por Leyva *et al.* (2017) brinda una pauta sobre la adopción de tecnologías: con base en la aplicación de un instrumento en 96 pymes de los sectores primario y secundario, se reconoce en este trabajo que la misma economía a la que se enfrenta México lleva a optar por innovar; se revela en ese sentido que gran parte de los ingresos de las empresas estudiadas se debe al uso correcto de las TIC (Leyva *et al.*, 2017, p. 101).

Armenteros *et al.* (2012) se concentran en su estudio en el grupo de las mipymes de la ciudad de Piedras Negras (Estado de Coahuila de Zaragoza, México): midieron el nivel de innovaciones de dicho grupo a través de un instrumento aplicado en una muestra de 73 mipymes. Con el resultado se dio pauta a la innovación en cuanto conducta tecnológica, como fuente de mejora para el desempeño económico de dichas empresas (Armenteros *et al.*, 2012, p. 29).

5. ¿Qué se ha fomentado en Quintana Roo?

Tomando como referencia la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce) del Inegi (2015), en México predominan las microempresas, seguidas por las empresas pequeñas y medianas (tabla 1). En relación con el caso que nos ocupa, el Inegi (2017a) señala que en el Estado de Quintana Roo existen 55.337, 4508 y 585 micro, pequeñas y medianas empresas, respectivamente (60.430 en total).

TABLA 1. Número de empresas por tamaño y personal ocupado			
Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participación (%)	Participación (%)
Micro	3.952.422	97,6	75,4
Pequeña	79.367	2,0	13,5
Mediana	16.754	0,4	11,1
Total	4.048.543	100,0	100,0
Fuente: Enaproce (2015).			

La revista *Nuestra gente Quintana Roo* (2018) publicó que más de 100 emprendedores quintanarroenses han participado en el programa “Impulso a la competitividad de productos hechos en Quintana Roo”. Al respecto, en 2017 se proporcionó apoyo para que estas personas registrar su marca, implementaran códigos de barras y diseñaran etiquetas y empaques, lo que redundó en el incremento de sus ventas y una mejor comercialización. En la misma línea, la Coordinación General de Comunicación (2018) señaló que, a 2018, 203 personas habían sido capacitadas por el Centro de Competitividad Regional de Quintana Roo, y otras 234 habían asistido a un taller sobre el tema. A este respecto, es importante reconocer los esfuerzos gubernamentales por promover el desarrollo económico del Estado y, en consecuencia, reducir la recesión económica de la población, cumpliendo con ello parte de los objetivos de la política fiscal.

6. Metodología

De acuerdo con lo expresado en *The Sage Glossary of the Social and Behavioral Sciences* (2009, citado por Hernández *et al.*, 2014), la investigación aquí mostrada es de tipo no experimental, transeccional, descriptiva y explicativa. Su enfoque fue mixto: resultó esencial en este sentido emplear la teoría de las 4 P con base en el trabajo de McCarthy (1960, citado por Baby y Londoño, 2008), que alude a clasificar y evaluar los productos ofrecidos, precios, plaza o distribución, y su promoción. Ejemplos de lo anterior son las dificultades asociadas a mantenerse en el mercado frente a los competidores (p. 151).

El estudio se llevó a cabo en las mipymes de la ciudad de Chetumal (Estado Quintana Roo) y la recolección de datos tomó tres meses (octubre – diciembre de 2017). El número de sujetos de estudio se estableció con la información contenida en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (Denue) del Estado (Inegi, 2017b).

Se determinó una muestra de clase probabilística (siguiendo a Hernández *et al.*, 2014), en la cual se seleccionaron unidades o elementos muestrales por medio de un listado muestral. Se trató una muestra probabilística aleatoria simple, con la cual se empleó la fórmula de Bernal (2016):

ECUACIÓN 1.

$$n = \frac{S^2}{\frac{E^2}{Z_{\alpha/2}^2} + \frac{S^2}{N}} = \frac{0.5^2}{\frac{0.05^2}{1.96^2} + \frac{0.5^2}{8344}} = 368$$

Donde:

- N: número total de Mipymes en Chetumal (8344).
- n: tamaño necesario de la muestra.
- $Z_{\alpha/2}^2$: nivel de confianza (95 % = 1,96).
- S: desviación estándar de la población (0,5).
- E: error de estimación (5 % = 0,05).

Mediante la fórmula se determinó una muestra de 368 mipymes, con el 95 % de confianza y un error máximo de +/- 5 %. Cabe mencionar que la investigación no contó con patrocinio, por lo cual se estableció una muestra final de 99 entidades a través del convenio realizado entre la Cámara Nacional de Comercio (Canaco) y el Instituto Tecnológico de Chetumal (ITCH). En términos de técnica, se trató de una investigación de campo —fue necesario acudir a las empresas y aplicar el instrumento en personas capacitadas en el área de interés— a través de grupos de enfoque, considerados conforme a la muestra nombrada (99 mipymes).

Se utilizó la encuesta como instrumento de investigación: dicho cuestionario, cuya aplicación tomó entre 10 y 15 minutos, fue validado por el ITCH y el Instituto Tecnológico de Iguala (ITI). El instrumento se dividió en dos secciones: la primera, dedicada a los aspectos generales de las mipymes, se compuso de 23 ítems; y la segunda, de los entornos reales de estas empresas. La sección de entornos reales, a su vez, se subdividía en varias categorías, de las cuales se empleó la de *B-marketing* —que constó de otros 20 ítems—.

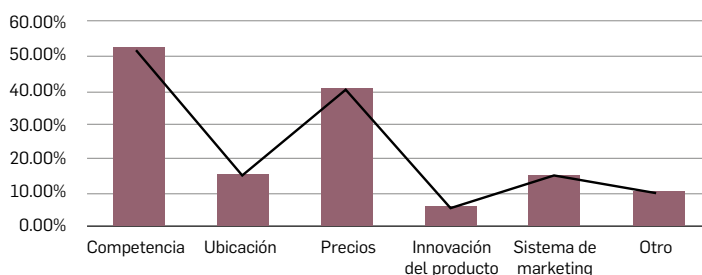
El cuestionario está conformado por ítems cerrados y abiertos: los primeros incluyen varias opciones de respuesta, e incluso admiten multirrespuesta. De igual forma, algunos ítems ostentan respuesta a escala (la de Likert, en este caso). Para la correcta interpretación de los resultados obtenidos fue necesario capturarlos y procesarlos en el *software* Statistical Package for the Social Science (SPSS) versión 15.0.

7. Resultados

Las tablas que se presentan a continuación representan el análisis de resultados de los 99 instrumentos aplicados y seleccionados para conocer la opinión de los encuestados, y determinar con ello la aceptación o rechazo de la hipótesis del proyecto.

FIGURA 2. Ítem # 1

¿Cuál ha sido el mayor problema para mantenerse en el mercado?

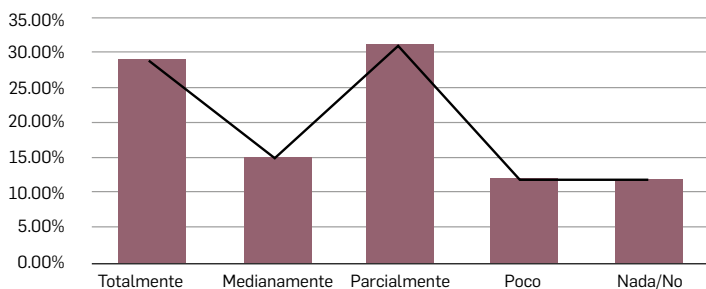


Fuente: Elaboración propia.

Las dificultades más citadas por los entrevistados son la competencia y los precios (37,7% y 29,0 %). Esto por cuanto estas personas consideran que el precio al que vende su competencia frente al suyo tiene influencia sustancial; en cambio, dejan de lado el innovar en el producto (4,3 %) como dificultad, con lo que se deduciría que no se ven en problemas al hacerlo.

FIGURA 3. Ítem #2

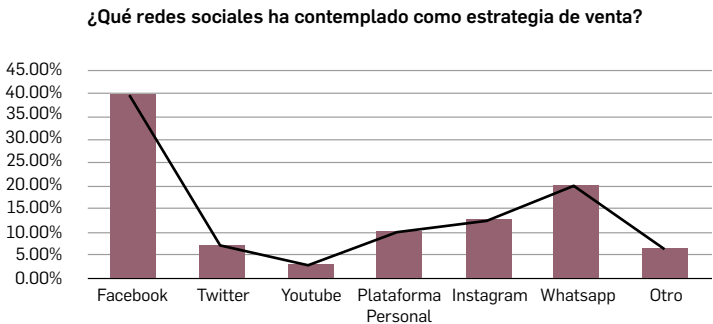
¿Ha conseguido adaptarse a los cambios del marketing?



Fuente: Elaboración propia.

El 31,3 % de los entrevistados afirmó haber conseguido adaptarse de forma parcial a los cambios de la mercadotecnia. Con esto se observa que, si bien les ha costado un poco de trabajo, los empresarios tratan de adaptarse para permanecer en el mercado a través de la publicidad.

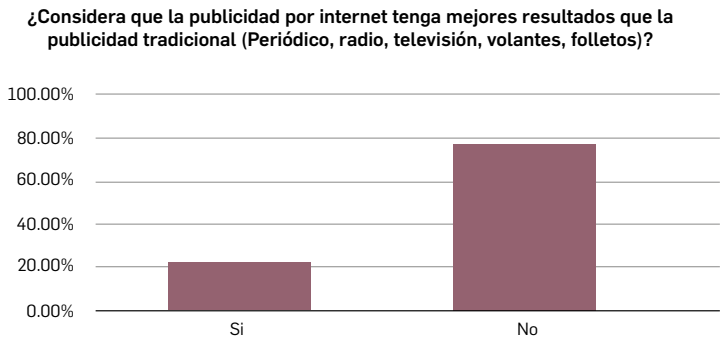
FIGURA 4. Ítem # 3



Fuente: Elaboración propia.

Según los datos recabados, las plataformas más utilizadas para realizar promociones de ventas son Facebook (39,8 %) y Whatsapp (19,9 %). Se hace evidente, entonces, que Facebook ha tenido un gran impacto para la promoción y venta de los productos o servicios de las mipymes.

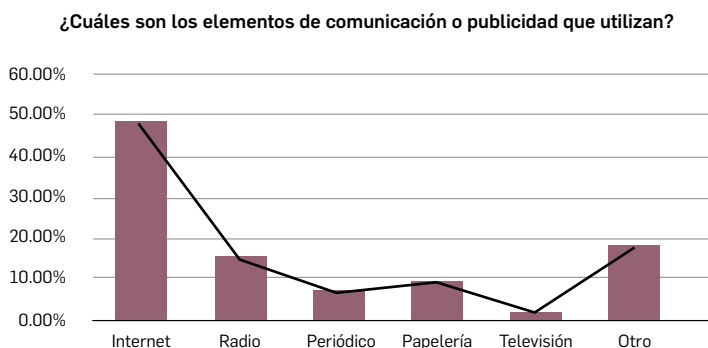
FIGURA 5. Ítem # 4



Fuente: Elaboración propia.

Se observa en la figura que las mipymes consideran positivo al impacto del *online marketing*. En este sentido, la respuesta mayormente afirmativa ante la pregunta formulada (77,8 %) valida la puesta en marcha de este proyecto.

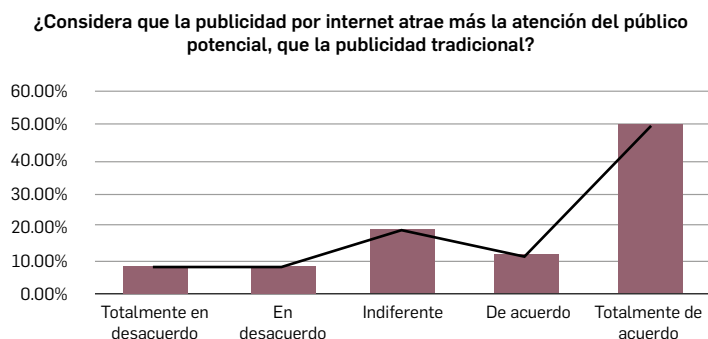
FIGURA 6. Ítem # 5



Fuente: Elaboración propia.

El 48,2 % de los encuestados manifestó emplear internet como elemento de comunicación o publicidad, situación que refuerza lo visto en el ítem n.º 4: además de tener más alcance, la publicidad por internet es menos costosa que las demás.

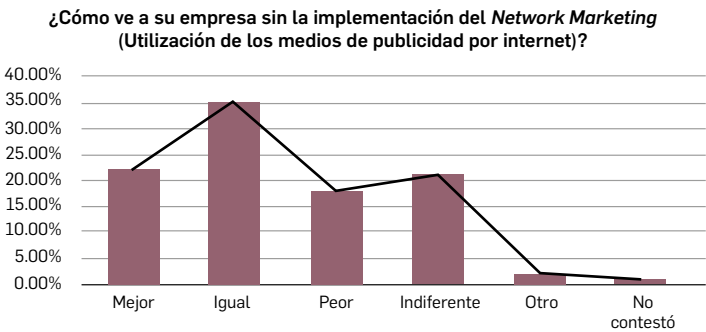
FIGURA 7. Ítem # 6



Fuente: Elaboración propia.

El 62,6 % de los encuestados manifestó estar “totalmente de acuerdo” o “de acuerdo” con la afirmación contenida en el cuestionamiento de este ítem. Se daría por entendido con esto que uno de los beneficios de la aplicación del internet como medio publicitario radica en tener más atención de los consumidores.

FIGURA 8. Ítem # 7



Fuente: Elaboración propia.

En línea con el planteamiento expuesto en apartados previos, el 35,4 % de los encuestados encontró igual a su empresa sin implementar algún medio de publicidad por internet: así entonces, desconocen el potencial de la implementación de estos métodos.

8. Discusión

Corresponde decir, ante todo, que los resultados obtenidos son convenientes para las mipymes, porque las ayudarían a caer en cuenta sobre los aspectos relevantes dentro de su sector, y mejorar y crecer gracias a ello.

Los empresarios detectan que el mayor problema para mantenerse en el mercado es la competencia: es este el reto más significativo en la actualidad. Por lo cual Porter (2017) recuerda que la competitividad permite que a través de esta se logre una posición rentable y sustentable tomando en cuenta los diversos factores de la competencia.

Ríos *et al.* (2009) comentan que las mipymes mexicanas aún oponen resistencia a estos cambios, con lo que les resulta imposible ver sus beneficios; sin embargo, la mayoría de las mipymes chetumaleñas están consiguiendo adaptarse de forma parcial (Ríos *et al.*, 2009, p. 162). En este sentido, gran parte de los sujetos de estudio consideran que la publicidad por internet tiene mejores resultados y es más vistosa para el público potencial, con lo que se puede observar cierto reconocimiento de sus beneficios: prueba de ello se encuentran en que el elemento de publicidad más utilizado es la red social Facebook.

Los empresarios consultados consideran que el medio de comunicación más utilizado en la época actual es internet: como lo menciona Barrientos (2017), pese a los pocos años en que se ha hecho conocido este medio, es claro que está produciendo cambios significativos en los negocios (p. 41).

La Asociación de Internet MX (citada por Chávez, 2018) comenta que, según Facebook México, 68 % de las pymes han mejorado sus ventas gracias al empleo de esa plataforma (Asociación de Internet MX, citada por Chávez, 2018, p. 59). Una de cada tres firmas en la red pertenece a los pequeños y medianos comerciantes. Los datos acopiados confirman la experiencia de los empresarios con esta plataforma; resulta eficaz para atraer al mercado potencial, debido a que la mayoría de los usuarios son activos de redes de este tipo en la actualidad.

Como se mostró en la sección anterior, y dado lo visto por Peñalver *et al.* (2018) las mipymes no tienen claro si el *network marketing* repercute de forma positiva o negativa sobre sus empresas: lo toman como cualquier otra opción para vender. Sin embargo, una parte de ellas visualiza mejoras a futuro, dado que ya dispone de una idea madura sobre cómo optar por este medio de una forma en que sea posible obtener más clientes potenciales.

Como lo menciona Sandoval (2016), la adaptación rápida a esta nueva era trae consigo muchos beneficios —si bien debe tomarse en cuenta que no se verán reflejados de forma inmediata—: en último término, resultan más eficaces estos medios que los de antaño —televisión, radio, etc.). Sobre esto comenta Rodríguez (citado por Kutchera *et al.*, 2013) que la mercadotecnia tradicional como tal está decayendo, por lo que recomienda a las empresas adaptarse de forma gradual al *marketing* digital como elemento indispensable en cualquier plan de mercadotecnia.

Pese a lo anterior, fue posible determinar que muy pocos visualizan la idea de contratar a un tercero para encargarlo de la promoción de sus negocios. Si la mayoría de los empresarios no está de acuerdo en contratar

servicios de consultoría de este tipo, tiene la alternativa de hacerlo por otro medio; sin embargo, suelen optar por medios de difusión más costosos y menos eficaces que la mercadotecnia digital.

Un aspecto importante en las empresas es la logística. Al respecto, Torres (2017) señala que lidiar con este asunto resulta más fácil para las medianas y grandes empresas que para los micro y pequeños empresarios; en ocasiones los dueños no cuentan con el conocimiento suficiente, por lo cual la empresa no cuenta con una estrategia al iniciar: esta se compone en la medida en que surjan las necesidades, y a los dueños les basta con una estructura organizacional sencilla.

Por lo anterior, es indispensable que los micro y pequeños empresarios procuren implementar un modelo de negocios que les permita crecer y alcanzar los objetivos que se planteen. De acuerdo con Rodríguez (2015), poseer un modelo permite ampliar el mercado, tener una ventaja competitiva y un horario de venta las 24 horas del día, todos los días de la semana, todo el año.

Para tener una idea más amplia, Teece (2010, citado por Mejía y Sánchez, 2014, p. 109) proporciona algunas recomendaciones para lograr un modelo óptimo de negocios, las cuales se presentan en la tabla 2.

TABLA 2. Recomendaciones para lograr modelos de negocios sostenibles	
• Identificar el segmento del mercado • Crear propuesta de valor para cada segmento de mercado identificado • Diseño e implementación de mecanismos de captura de valor para cada segmento de mercado identificado • Buscar y determinar "mecanismos aislados" para hacer difícil la copia por los competidores, así como reducir intermediación cliente-proveedor	

Fuente: Teece (2010, citado por Mejía y Sánchez, 2014).

Resulta un hecho importante el que las mipymes de la localidad estudiada deseen aprender e implementar nuevas herramientas que les permitan ser competitivas, que les aseguren eficacia y, ante todo, que sean económicas, debido a que no cuentan con el recurso monetario suficiente para implementar grandes campañas publicitarias como lo hacen las grandes cadenas.

Se debe reconocer que la contabilidad no debe estar en discordancia con la tecnología. Marcotrigiano (2018, p. 13) menciona que esta disciplina va más allá de un registro de operaciones: cubre las necesidades de infor-

mación del usuario; es una actividad de servicio que comunica a diversas personas la información que necesitan —¿y qué mejor información que la referida a los productos o servicios ofrecidos?— con la finalidad de incrementar los ingresos de la empresa.

9. Conclusiones

Las TIC no son estáticas: están en constante cambio, por lo que consumidores y mipymes deben adaptarse a ello. El *online marketing* permite a estas últimas ser creativas e innovadoras, y captar la atención de su mercado aprovechando los activos con los que cuentan. En este sentido, las competencias emprendedoras permitirán a los empresarios locales crecer y mejorar sus negocios.

Parte de la planeación financiera con que debe contar una empresa corresponde a las estrategias por seguir a fin de incrementar su lucro. El *online marketing* es una alternativa económica para lograr lo anterior frente a la mercadotecnia tradicional, en tanto permite el máximo aprovechamiento de los recursos tecnológicos con los que cuentan las mipymes.

La información recabada permite determinar el impacto del *online marketing* en las mipymes de la localidad objeto de estudio. Se pretende que los resultados obtenidos se den conocer a través de la Canaco y, con ello, se contribuya a la correcta toma de decisiones, fomentando el crecimiento y evitando el cierre de los negocios locales.

Esta investigación será pauta para otros investigadores. En este sentido, se considera replicable porque la hipótesis planteada no es limitativa: tiene impacto en diversas áreas que pueden seguir estudiándose. Otros investigadores pueden comprobar la efectividad de la hipótesis a través de investigaciones propias o del análisis detallado de los datos presentados.

A través de los resultados obtenidos y su análisis se puede determinar la aceptación de la hipótesis planteada; esto es, los recursos tecnológicos proporcionan un mayor beneficio a las mipymes. Se espera que, con la difusión de estos hallazgos, los empresarios vean sus beneficios y tomen ventaja de ello.

La presente investigación, así como otras enmarcadas en la misma temática, sirven al objetivo ulterior de sumar esfuerzos para contribuir a la activación de la economía de la localidad, generar empleos, fomentar la innovación y el emprendimiento.

Para alcanzar los objetivos que tiene el gobierno sobre políticas públicas se debe fomentar una cultura de conocimiento y de sumar esfuerzos, puesto que el gobierno, empresas, instituciones educativas y la sociedad deben trabajar en conjunto para que no solo la localidad sino el país pueda obtener un desarrollo idóneo.

Las mipymes deben aprovechar al máximo las oportunidades y ayuda que el gobierno les proporcione para consolidarse. Al respecto, el gobierno actual está implementando programas económicos para el sector empresarial: de acuerdo con Milenio (2019), el presidente Andrés Manuel López Obrador ha puesto en marcha el programa “Tandas para el bienestar”, también conocido como “Crédito a la palabra”. Este beneficia principalmente a pequeños comerciantes o empresarios, y consiste en brindarles un microcrédito sin intereses que se pagará de forma mensual. Asimismo, se ha señalado que además de la ayuda mencionada contarán con asesorías y capacitación para que mejoren las condiciones de sus establecimientos.

Referencias

- Acueca, M., Ortega, X., Abad, M. y Abad, A. (2018). Uso de sitios web por las pymes comerciales del cantón Cuenca. *Revista Ciencia UNE-MI*, 11(26), 1-12.
- Antúñez, A. (2018). La fórmula estimulación/recompensa en el Derecho Administrativo Ambiental. Visión desde la administración estratégica por los sujetos de gestión. *Revista Visión Contable*, 17, 111-139.
- Armenteros, M., Medina, M., Ballesteros, L. y Molina, V. (2012). Las prácticas de gestión de la innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas: resultados del estudio de campo en Piedras Negras Coahuila, México. *Revista internacional administración & finanzas*, 5(4), 29-50.
- Baby, J. y Londoño J. (2008). Las P's de mercadeo. Algunas precisiones. *AD-minister*, 12(1), 149-161.
- Barrientos, P. (2017). **Marketing + internet = e-commerce: oportunidades y desafíos**. *Revista Finanzas y Política Económica*, 9(1), 41-56.
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Colombia: Pearson Educación.
- Carreño, D., Orellana, D., Pesantez, R. y Loo, A. (2015). Las herramientas del marketing y las TIC's: su uso en las pymes para el desarrollo empresarial. *ECA Sinergia*, 7(2), 73-87.
- Chávez, G. (2018). Cash for likes, la estrategia de Facebook para capitalizar los negocios en México. *Expansión*, 1243, 58-62.
- Coordinación General de Comunicación (2018). *El registro de marcas industriales abre nuevos mercados para los productores del sur*. Coordinación General de Comunicación. <http://cgc.qroo.gob.mx/el-registro-de-marcas-industriales-abre-nuevos-mercados-para-los-productores-del-sur/>.
- David, F. (2013). *Conceptos de administración estratégica*. México: Pearson Educación.
- Del Santo, O. y Álvarez, D. (2012). **Marketing de atracción 2.0**. Venezuela: Bubok.
- Figueroa, E., Hernández, F., González, M. y Arrieta, D. (2013). Comercio electrónico como factor competitivo en las micro, pequeñas y medianas empresas del sector comercial en el estado de Durango. *Revista internacional administración y finanzas*, 6(3), 29-44.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía – Inegi (2015). *Encuesta nacional sobre productividad y com-*

- petitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía – Inegi (2017a). *Anuario estadístico y geográfico de Quintana Roo 2017*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía – Inegi (2017b). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (Denue) 2017*. Inegi. <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/?ag=23004>.
- Instituto Tecnológico de Chetumal (2018). *Contador Público por competencias*. ITCH. Encontrado en <http://itchetumal.edu.mx/index.php/oferta-educativa/contador-publico>.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2017). *Principios de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Kutchera, J., García, H. y Fernández, A. (2013). *E-x-i-t-o: su estrategia de marketing digital en 5 pasos*. México: Grupo Editorial Patria.
- Leyva, C., Caro, M., Hernández, A. y Vázquez, A. (2017). Tecnologías de información y comunicación en Pymes exportadoras. El caso de Mérida, Yucatán. *Revista de Economía*, XXXIV(89), 101-123.
- López, A. (2017). Las tecnologías de información en el e-gobierno. *Ava Cient*, 2(2), 59-68.
- Marcotrigiano, L. (2018). La comunicación de la información contable: de un lenguaje técnico a un lenguaje tecnológico. *Revista Visión Contable*, 17, 9-24.
- Mejía, J. y Sánchez, J. (2014). Factores determinantes de la innovación del modelo de negocios en la creación de ventaja competitiva. *Revista del Centro de Investigación. Universidad La Salle*, 11(42), 105-128.
- Milenio (2019, 15 de enero). AMLO lanza “tandas” para pequeños empresarios. Milenio. <https://www.milenio.com/politica/amlo-lanza-tandas-para-pequenos-empresarios>.
- Moschini, S. (2012). *Claves del marketing digital. La nueva comunicación empresarial en el mundo 3.0*. Barcelona: Ebooks de Vanguardia.
- Müch, L. (2015). *Administración. Proceso administrativo, clave del éxito empresarial*. México: Pearson Educación.
- Nuestra gente Quintana Roo (2018, 7 de enero). *Con registro de marca hecho en Quintana Roo más productores mejoran su economía*. Revista Nuestra Gente Quintana Roo. <http://www.revistagenteqroo.com/con-registro-de-marca-hecho-en-quintana-roo-mas-productores-mejoran-su-economia/>.
- Pelayo, M. y Velázquez J. (2018). La supervisión del control interno en el área de refacciones de empresa dedicada a la compraventa de ma-

- quinaria agrícola, refacciones y taller de servicio. *Revista Visión Contable*, 18, 28-51.
- Peñalver, S., Peñalver, W., Beltrán López, R., Santana, C. y Rosado, L. (2018). *El alcance del marketing para los emprendedores de las Mipymes*. Compendio de Investigación. México: Academia Journals Chetumal.
- Porter, M. (2017). *Ser competitivo, edición actualizada y aumentada*. Barcelona: Deusto.
- Quezada, V. (2016). *Gartner: Predicciones TI para 2017-2020*. One Digital. <http://onedigital.mx/2016/10/31/gartner-predicciones-ti-2017-2020/>.
- Quezada, R., Aguilar, J., García, K., Morocho, R. y Rivas, W. (2018). Servicio y gestión de las tecnologías de la información en las empresas. *Revista Ciencia UNEMI*, 11(1), 170-175.
- Ríos, M., Toledo, J., Campos, O. y Alejos, A. (2009). Nivel de integración de las TICs en las Mipymes, un análisis cualitativo. *Raíces*, 3(6), 157-179.
- Rodríguez, C. (2015). Modelos de negocio y ventajas del E-commerce. *Marketing Digital*. <https://marketingdigital.bsm.upf.edu/modelos-negocio-ventajas-del-e-commerce/>.
- Sandoval, M. (2016). *Propuesta de información de capital humano en comercio electrónico a empresarios de Mipymes del sector de servicios de la delegación de Xochimilco a través de contenidos digitales mediados por la plataforma*. México: R. E. A.
- Torres, R. (2017). *Logística en Pymes: generando oportunidades de mejora*. EMB. <http://www.emb.cl/negociosglobales/articulo.mv-c?xid=2749>.
- Vázquez, R. (2016). *3 barreras que impiden a las pymes el uso de tecnología*. Forbes. <https://www.forbes.com.mx/3-barreras-impiden-las-pymes-uso-tecnologia>.

LA POBREZA MULTIDIMENSIONAL Y SU RELACIÓN CON EL ESPACIO:

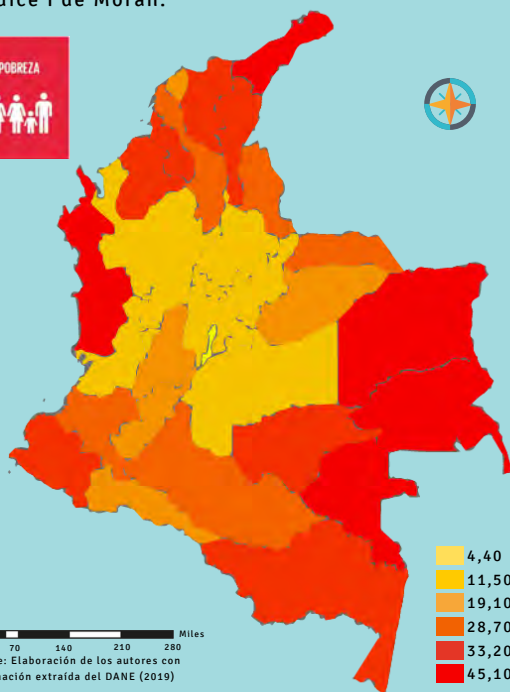
CASO DE ESTUDIO

PARA COLOMBIA

Según el PNUD, el índice de pobreza multidimensional (IPM) establece los indicadores de la pobreza a través de cinco dimensiones a saber: Condiciones educativas del hogar, condiciones de la niñez y la juventud, trabajo, salud y condiciones de la vivienda en acceso a servicios públicos.



La pobreza multidimensional de los departamentos de Colombia es influida por las condiciones de las regiones vecinas, lo que se conoce como efecto vecindario o índice I de Moran.



Gutiérrez, J., Cortes, N. y Montaña, C. (2020). La Pobreza Multidimensional y su relación con el espacio: Caso de estudio para Colombia. *Revista Visión Contable* 21. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a4>

LOS FACTORES MÁS RELEVANTES DEL IPM EN COLOMBIA

DISTINCIÓN ENTRE LA POBREZA URBANA Y RURAL

en los cuales se debe identificar las necesidades y falencias de cada uno para así poder atacar la pobreza adecuadamente.

EFFECTO VECINDARIO

basado en estudios, es una especie de fenómeno, el cual tiende a afectar todo a su alrededor. Si una región es pobre, sus vecinos tienen tendencia a estar en iguales condiciones.

POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR EL GOBIERNO

para detectar y combatir la pobreza en el país con respecto al Plan Nacional de Desarrollo

Creado por Journals & Authors



La Pobreza Multidimensional y su relación con el espacio: Caso de estudio para Colombia

Julían Alberto Gutiérrez^a

Nicolás Cortés Wilches^b

Carlos Javier Montaña Londoño^c

Información del artículo

Recibido: 01/11/2019

Aceptado: 25/04/2020

Clasificación JEL:

I32

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

Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n21a4>

Sugerencia de citación

• Gutiérrez, J., Cortés, N. y Montaña, C. (2020). La Pobreza Multidimensional y su relación con el espacio: Caso de estudio para Colombia. *Revista Visión Contable*, 21, 78 - 100. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a4>

Multidimensional Poverty and its Relationship with Space: Case Study for Colombia

Resumen

Este documento presenta los hallazgos de una investigación con la que se buscó establecer las relaciones de dependencia espacial de la pobreza a nivel del indicador departamental, de las cabeceras y de centros poblados y rural disperso en el país del índice de pobreza multidimensional. Estas se midieron a través del cálculo del estadístico de la I de Moran a niveles global y local. De igual manera, los indicadores estadísticos abordados permitieron establecer clústeres de pobreza para determinar si existían efectos de contagio en dichos indicadores. Los resultados obtenidos muestran una evidencia significativa de dependencia espacial para los tres niveles de desagregación mencionados, con lo cual se muestra que la ubicación geográfica es fundamental para la determinación de la pobreza multidimensional del país. Es decir, el hecho de que un departamento cuente con vecinos que ostenten niveles altos o bajos de pobreza es un determinante fundamental para sus propios indicadores como resultado de las dotaciones naturales de factores, de externalidades, o de una combinación de ambas.

Palabras clave

Pobreza; I De Moran; Geografía; Procesos espaciales.

Abstract

This paper presents a research regarding the indicators about multidimensional poverty of Colombia at the departmental level for 2018, in which an analysis of the relation of poverty in relation to the geographical location was performed. This document establishes the relations of the spatial dependence of poverty at the departmental indicator, of the headers, and populated centers and dispersed rural in the country. This relationship was measured by Moran's I globally and locally. In the same way, the statistician indicators allow to establish poverty clusters to determine if there are contagious effects in those indicators. The results show significant evidence about the spatial dependence for the three levels of disaggregation mentioned, displaying that the geographic location is essential for determining the multidimensional poverty of the country. This means that the fact that a department is close to neighbors with high or low poverty indicators is a major determinant for its own indicators, either as a result of the natural endowments of factors, of externalities, or a combination of both.

Keywords

Poverty; Moran's I; Geography; Spatial Processes.

^a Economista, Magíster en Ciencias Económicas; Estudiante de Doctorado en Economía y Finanzas. Docente Universidad El Bosque. Correo electrónico: julkeled@hotmail.com

^b Profesional en Negocios Internacionales de la Universidad El Bosque. Correo electrónico: ncortesc@unbosque.edu.co

^c Profesional en Negocios Internacionales de la Universidad El Bosque. Correo electrónico: cmontanom@unbosque.edu.co

Introducción

La pobreza es un problema social de gran magnitud: cuando menos el 10 % de la población mundial vive en la pobreza extrema —definida como vivir con menos de 1,90 d al día—; sin embargo, 3.400.000.000 millones de personas viven en la pobreza en el mundo (se incluye en esa cifra el 10 % mencionado). Es decir, que cerca de la mitad de la población mundial presenta dificultades para cubrir sus necesidades básicas según sus ingresos¹ (Banco Mundial, 2018).

Estos estudios son esenciales en Colombia porque el 60 % de los pobres de América Latina se encuentra en solo tres países —Brasil, México y Colombia—. Es importante aclarar que no hablamos de la pobreza solo en términos de frecuencia; también nos referimos a las zonas que generan más pobreza en comparación con el resto del subcontinente. En el caso particular de Colombia, se ha identificado que la distribución de la pobreza de sus habitantes no tiene una relación directa con la cantidad de población en situación de pobreza. Así, por ejemplo, se observa que el segundo departamento del Caribe colombiano con más población en situación de pobreza (886.000) es Atlántico, aun cuando es el más rico de la región. Este solo uno de los ejemplos relevantes en el país (Herrera, 2013).

La medida más común de pobreza en un territorio es el índice de pobreza monetaria, entendida esta última como la insuficiencia de recurso monetario (dinero) para asumir el costo de los mínimos aceptables para vivir —esta medición se realiza por hogar— (Feres y Macero, 2001). Una de las medidas de aparición más reciente es la pobreza multidimensional, esto es, las carencias en el hogar y los individuos en términos de salud, educación y nivel de vida (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD, 2018).

El Departamento Nacional de Estadística (DANE) identificó que, para el año 2018, la pobreza monetaria en Colombia aumentó en un 0,1 %; y la multidimensional, en 1,8 %. Es decir, en Colombia la pobreza monetaria refiere a 13.073.000 personas (27 % de la población del país), esto es, un aumento de 190.000 ciudadanos en comparación con el año 2016. Estos va-

¹ El Banco Mundial maneja indicadores diferentes de pobreza según la zona y capacidad económica del país; por ejemplo los países con ingreso mediano bajo la pobreza está demarcada con un 3,20 USD al día; mientras que en los países con ingreso mediano alto este límite está en 5,50 USD (Banco Mundial, 2018).

lores surgen al establecer el estándar de \$ 257.433 por persona como línea de pobreza a nivel nacional. El DANE también estableció la desigualdad en el ingreso por hogares, conocido como Coeficiente Gini, en 0,517 en el año 2018, que corresponde a un incremento frente al 2016 (0,508) (DANE, 2019a; 2019b).

Si bien los datos a nivel nacional muestran una realidad desalentadora, para los objetivos de esta investigación es importante observar, por ejemplo, la información delimitada por zonas geográficas. En este sentido, los menores porcentajes de pobreza monetaria (en ciudades) se encuentran en Bucaramanga (1,6 %) y Pereira (1,7 %), mientras que las ciudades con más personas en situación de pobreza monetaria son Quibdó (16,9 %) y Riohacha (16 %) (DANE, 2019a). En cuanto a la tasa de pobreza multidimensional, encontramos que la más alta se presenta en el Caribe (33,5 %); y la menor, en Bogotá (4,3 %) (DANE, 2019b).

Davis (2003) muestra que los estudios sobre la pobreza son importantes, así como la utilización de la metodología para establecer su relevancia en la aplicación de las políticas públicas —relacionada en este caso con la variabilidad de los indicadores de pobreza en la zona a la cual nos referimos—. Aun cuando existen algunos estudios y datos acerca de diversos indicadores de pobreza en las regiones y departamentos de Colombia (Delgado, 2014; López, 2005; Núñez y Ramírez, 2002, entre otros), que mostrando incidencias y demás características de corte descriptivo, no se han desarrollado estimaciones de autocorrelación espacial a partir de las dimensiones del índice de pobreza multidimensional para establecer la manera como la incidencia y la distribución de recursos por parte de las políticas nacionales interfieren en ese indicador. Dado lo anterior, se hace importante establecer una correlación espacial con las diferentes dimensiones de pobreza establecidas por la Organización de Naciones Unidas – ONU a través del índice de pobreza multidimensional (IPM).

1. Referente teórico

La pobreza se ha definido a partir de dos vertientes. De un lado, se presenta una postura individualista en la cual el fenómeno se conceptualiza básicamente como individual: hace referencia a los indicadores según los cuales el sujeto no alcanza un umbral de ingreso determinado, o presenta como ausente al menos una de cinco necesidades básicas; esta es una

postura centrada en la medición del fenómeno. De otro lado, se encuentra la concepción en la cual la postura es comunitaria, y la pobreza como fenómeno se evalúa a partir de sus características sociales, el efecto que tiene en la comunidad y, por ende, los individuos que la constituyen (Pérez, 2008; Chinchilla *et al.*, 2010). A su turno, organismos multilaterales como la ONU o el Banco Mundial refieren que la pobreza se debe dimensionar como un problema de derechos humanos, pues se manifiesta en diferentes problemáticas sociales como hambre, discriminación, exclusión de la toma de decisiones y representación política y social, y poco o nulo acceso a educación, salud o vivienda (ONU, s. f.).

Teniendo en cuenta dichas posturas se identificó la necesidad de enlazar los indicadores de la pobreza como parte de la perspectiva social como la expuesta por la ONU; así, se han realizado esfuerzos desde el enfoque de la capacidad, reorientando la medición de la pobreza de los ingresos bajos hacia una postura multidimensional, que permite trascender de la perspectiva de la pobreza basada en ingresos a una que combina estas mediciones con los indicadores de derechos humanos (ONU, 2004). Con base en esta postura, el PNUD (s. f.) presentó en el año 2010 una nueva medida para los indicadores de pobreza que entraría en el ámbito global, principalmente en los países en vías de desarrollo: el IPM, producto del trabajo conjunto entre esta institución y la Oxford Poverty & Human Development Initiative (Iniciativa de Pobreza y Desarrollo Humano de Oxford). Este se caracteriza por utilizar microdatos de una única encuesta acerca de diferentes elementos en los hogares y establece la pobreza de cada miembro de la familia según las carencias que el individuo presenta en el hogar. Este índice muestra las carencias y su nivel, y sus creadores afirman que debe utilizarse como complemento a las herramientas de medición de la pobreza basadas en los ingresos, mas no como su reemplazo.

El IPM establece los indicadores de la pobreza a través de cinco dimensiones: condiciones educativas del hogar; condiciones de la niñez y la juventud; trabajo; salud, y condiciones de la vivienda y acceso a servicios públicos. Estas reúnen quince indicadores, cada uno de los cuales tiene un umbral definido: de no ser alcanzado por el hogar, todos sus miembros se consideran privados de dicha condición. En caso de que un hogar esté privado de la tercera parte de los indicadores, todos los miembros se consideran en situación de pobreza multidimensional (Alkire, 2013).

En el año 2018, el PNUD presentó el Informe Sobre Desarrollo Humano. Desde entonces se adicionan dos indicadores para evaluar el progre-

so en el desarrollo humano: el índice de desarrollo humano ajustado por la desigualdad (IDH-D) y el índice de desarrollo de género. Sin embargo, desde el año 2010 se ha mantenido el IPM, hecho que demuestra su importancia. Los datos más recientes respecto del ámbito global muestran que en el año 2015, a partir de la evaluación del 75 % de las personas del mundo (mediciones de 101 países en desarrollo), se estableció que el 29 % de la población había vivido en situación de pobreza durante los diez años previos (PNUD, 2015).

En Colombia se aprobó y autorizó la utilización del IPM a partir del 2012, momento en que se autorizó la transferencia de la metodología al Departamento Nacional de Planeación (DNP) para que comenzara a diseñarse la metodología de medición; sin embargo, el DANE asumió dicha labor. Aunque se utilizó la misma metodología que el PNUD introdujo en el 2010, en la mayoría de las ocasiones las dimensiones se mantienen entre los países, pero algunos de los indicadores cambian en función del contexto (DANE, 2019b).

Para el diseño del IPM se establecen procesos diferentes en cada país, según sus procesos legales y administrativos, y sus condiciones particulares. Para la implementación de esta medida deben establecerse al menos tres frentes: el primero, conceptual, corresponde a la correcta aplicación y desarrollo del método de medición, sin que se genere un índice diferente al planteado por los organismos internacionales; el segundo, de las políticas públicas, busca garantizar que el índice se desarrolle en función con las prioridades políticas (en el caso de Colombia se vincula con el Plan Nacional de Desarrollo); y el tercero, estadístico, hace referencia a los análisis de la disciplina para obtener la información adecuada. Como se ha establecido en apartados previos, la medición de este indicador está en función de generar acciones de mejora, por lo cual, si el país lo requiere, debe diseñarse una arquitectura institucional que cumpla estos objetivos (Ángulo, 2016).

Para Colombia se mantienen las dimensiones planteadas por el PNUD; sin embargo, ostenta especificidades en función de las características del Plan Nacional de Desarrollo del 2010. Se establecen entonces los siguientes indicadores y mecanismos de medida (Alkire, 2013; DNP, 2011b)²:

² Las líneas de base presentadas aquí corresponden al año 2009, según los indicadores establecidos por las diferentes instituciones gubernamentales que participaron en el diseño y planeación de la medida del IPM.

- Condiciones educativas
 - Nivel educativo: años promedio aprobados de educación en población de 15 a 24 años (línea de base 9,15 %).
 - Alfabetismo: tasa de analfabetismo en mayores de 15 años (línea de base 6,70 %).
- Niñez y adolescencia
 - Asistencia escolar: tasa de cobertura bruta (línea de base 79,27 %).
 - Al nivel correspondiente: tasa de deserción intraanual en preescolar, básica y media (línea de base 5,15 %).
 - Acceso a servicios para niños: acceso a servicios para la primera infancia (sin línea de base).
 - No trabajo infantil: porcentaje de personas menores a 17 años fuera del mercado laboral (línea de base 1.718.153).
- Trabajo
 - Ausencia de desempleo de largo plazo: tasa de desempleo total nacional (línea de base 12 %).
 - Trabajo formal: porcentaje de afiliados al sistema de pensiones (línea de base 32 %).
- Salud
 - Cobertura: afiliados al régimen contributivo y cobertura del régimen subsidiado (línea de base 18.116.769 y 90,27 %).
 - Acceso a servicios de salud ante una necesidad.
- Vivienda y servicios públicos
 - Agua potable: porcentaje de cobertura (línea de base 91,79 %).
 - Saneamiento: porcentaje de cobertura (línea de base 87,48 %).
 - Pisos adecuados: porcentaje de hogares con carencias en los materiales (línea de base 9,4 %).
 - Paredes exteriores adecuadas: porcentaje de hogares con carencias en los materiales (línea de base 9,4 %).
 - No hacinamiento: porcentaje de hogares en hacinamiento crítico – más de tres personas por habitación (línea de base 12,5 %).
- Línea de pobreza: 33 %. Esto quiere decir que el incumplimiento de 5 de los 15 indicadores basta para ser clasificado bajo la línea de pobreza.

Para la recolección de estos datos y el análisis de la información obtenida se utilizan diferentes fuentes, así como diferentes instituciones y estructuras gubernamentales. Así, el Informe de la Pobreza Multidimensional en Colombia (DANE, 2019b) utiliza la base de empalme de la Mesep,

la Gran Encuesta Integrada de Hogares, la Encuesta de Ingresos y Gastos 2006-2007 y las Series de Población. Otras fuentes utilizadas son la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes y el Índice Departamental de Competitividad del Consejo Privado de Competitividad, gestionado en conjunto por Departamento Nacional de Planeación (DNP) y el DANE (Angulo, 2016; DANE, 2019b).

Toda investigación y sus datos han de tener por objetivo aportar a la sociedad en diferentes niveles. En el caso particular de la pobreza, los niveles de aporte que se dan desde los estudios al respecto deben trascender su mera descripción para llegar, cuando menos, a la generación de políticas públicas (Comisión Económica para América Latina y el Caribe – Cepal, 2010). Con base en esto, Pérez (2005) refiere que la delimitación de las zonas de pobreza y el análisis de las variables que relacionan el lugar y la zona geográfica sirven para modificar las características posibles y necesarias, y generar usufructo a dichas zonas al responder a las necesidades de cada espacio geográfico para formular políticas públicas y privadas eficientes.

Las investigaciones frente a las realidades económicas según la geografía orientan no solo la distribución de los recursos y la generación de las políticas públicas: también deben apuntar al conocimiento de las realidades de las instituciones delimitadas por la geografía. Es allí donde el sector privado puede ser potencializado a partir de las políticas orientadas de forma diferencial, haciendo énfasis en la incidencia y la generación de la pobreza en las zonas (Acemoglu y Robinson, 2012). Así mismo, y como se ha dicho, las políticas orientadas a la geografía de la pobreza permiten establecer mecanismos de asignación de recursos eficientes, al tiempo que hacen posible construir alianzas público-privadas y gestionar las agendas internacionales para la cooperación y el comercio que benefician a las zonas en particular y a la economía del país (Herrera, 2013).

2. Revisión de literatura

Se han realizado diversos estudios respecto a la ubicación geográfica de la pobreza en algunos países, lo mismo que a su relación con las características y el desarrollo económico del país y la zona. Muchos de estos trabajos han sido motivados por la crisis económica internacional acaecida en 2010, que ubicó la desigualdad en los ingresos como tema de gran relevancia en

los círculos académicos y sociales; se han referido, además, a algunos de los elementos que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) en el 2007 (citada por Keeley, 2015) situó como uno de los temas más importantes: la distribución igualitaria de las riquezas para los miembros de la sociedad. La mayoría de los estudios al respecto han concluido que las políticas públicas se diseñan de modo focalizado para mejorar esta condición; sin embargo, estas funcionan de forma paralela al desempeño económico de las regiones y, por ende, no tienen el impacto que deberían, pues no cumplen con el objetivo de generar más empleabilidad y, derivado de ello, los indicadores de pobreza no disminuyen de una forma estable ni permanente (Campos y Monroy-Gómez-Franco, 2016).

Algunos estudios descomponen los indicadores de pobreza o crecimiento económico para identificar cómo se relaciona la zona del país con dichos indicadores. Sobre ello, Campos y Monroy-Gómez-Franco (2016) hallan como un dato muy relevante que el crecimiento económico de México es heterogéneo para la comparación de los diferentes estados: han encontrado que durante el período 2000-2013 algunos de ellos presentaron un crecimiento económico sostenido, mientras otros se contrajeron a pesar de haber respondido, en teoría, a la misma política y dinámica estatal.

Otras investigaciones, como la de Aguilar (2016), también adelantada en México, en la han encontrado que la pobreza se concentra en la región sur-sureste. Empero, en esa investigación también se habla del desarrollo económico: se establecen las características del mismo asociadas a la producción, el nivel de ingreso y el progreso tecnológico, manejando de forma paralela el desarrollo social en relación con la disponibilidad de servicios para el ciudadano. Con ello, el autor encuentra que hay una concentración muy superior y desigual, que favorece las regiones del centro y norte del país. Ese desbalance se debe a que, de un lado, las políticas gubernamentales en la distribución de los recursos no han devenido en el desarrollo de infraestructura en la región sur asociada a la importancia para el capital internacional (salvo en zonas turísticas como Cancún, entre otras); y de otro, a la falta de capital propio para desarrollar modelos de apertura y crecimiento económico, en los cuales sí han podido insertarse las regiones centro y norte.

Estudios adelantados en otras regiones de Latinoamérica se enfocan en la desigualdad, para lo cual el coeficiente de Gini es la medida predilecta y adecuada. En Chile, Agostini y Brown (2007) realizaron las comparaciones de distribución de coeficientes de Gini comunales con el nacional; encon-

traron que las comunas ostentan niveles de desigualdad menores que el nacional. Frente a esto comentan los autores que, al hacer un contraste entre sus hallazgos y estudios realizados en otros países (Ecuador, Madagascar y Mozambique, entre otros), se muestra que las comunidades pequeñas entre sí ostentan un grado de similitud superior al que pudiera percibirse si se abordara la desigualdad de un país, o de regiones extensas. En la misma investigación muestran un alto grado de dispersión geográfica en los niveles de desigualdad, de lo que se puede asumir que existe una distribución focalizada de los recursos por las zonas del país y, por ende, se deben evaluar las políticas públicas que tienen por objetivo la reducción de la pobreza, la desigualdad y la distribución de la riqueza para generar mayor equidad.

En consonancia con lo anterior, Agostini y Brown (2007) concluyen que se deben adelantar investigaciones en el ámbito local, no solo regionales o entre países, pues la literatura ha mostrado que una de las explicaciones relacionadas con la distribución de la riqueza y, por ende, de la pobreza a nivel geográfico está demarcada por el trabajo de los grupos de más riqueza para interferir con la distribución del gasto público, disminuyendo las tasas de impuestos en zonas específicas que los cobijan con beneficios.

En el año 2005, Pérez realizó un trabajo auspiciado por el Banco de la República de Colombia, con el objetivo de resaltar el papel de las variables geográficas en la explicación de la pobreza por departamentos y municipios en el país. Durante el desarrollo de esa investigación se identificó que se habían realizado algunos estudios en esta misma línea: en ellos se abordaban aspectos diversos bajo las formas de análisis descriptivos y de distribución geográfica de la pobreza, lo que no hacía posible componer análisis concluyentes en términos de una interacción entre las variables (Pérez, 2005).

Parte de estos estudios muestra la importancia de los análisis geográficos al establecer relaciones importantes de las zonas, así como algunas interacciones con los indicadores de pobreza e ingreso de los ciudadanos. Algunas de estas relaciones se pueden encontrar en reportes de instituciones gubernamentales como el DANE: según la entidad, la ciudad con menor pobreza monetaria porcentual durante 2018 fue Manizales (11,9 %), seguida de Bogotá (12,4 %); aquellas que ostentaron los mayores valores fueron Quibdó, Riohacha, Cúcuta, Valledupar y Santa Marta (DANE, 2019a). Otros datos analizables en relación con la pobreza monetaria son los incrementos: en 2018, las ciudades de mayor crecimiento en pobreza monetaria fueron Pasto, Cúcuta y Bucaramanga (DANE, 2019a). Dado el carácter fronterizo de esos lugares, algunos sostienen que ese aumento se

debe a la diáspora venezolana actual, y asumen con ello que el incremento de personas en un espacio geográfico contribuye de forma directa a la disminución de recursos económicos para la población que habita en él (Revista Dinero, 2019).

El establecimiento de la relación entre la zona geográfica y los indicadores de pobreza es fundamental en el presente trabajo, a tal punto que se lo considera uno de sus objetivos. En ese sentido, uno de los temas de estudio más importantes corresponde a las comparaciones de pobreza y pobreza extrema entre zonas rurales y urbanas. Los datos obtenidos por la Misión para el Empalme de las Series de Empleo, Pobreza y Desigualdad (Mesep) muestran sobre ese particular que la pobreza y pobreza extrema en las zonas rurales es de 46,1 % y 22,1 %; mientras que en zonas urbanas asciende a 30,3 % y 7 % (Parra-Peña *et al.*, 2013). Al comparar las diferencias entre las cabeceras municipales y los centros poblados y rurales, los datos muestran diferencias significativas que deben considerarse importantes y, en parte, justifican nuestro trabajo: por ejemplo, el promedio de pobreza monetaria en las cabeceras municipales es de 24,4 %, mientras que en los centros poblados y la ruralidad es de 36,1 % (DANE, 2019a).

El mencionado coeficiente de Gini es otro indicador de aparición frecuente en las discusiones académicas y sociales alrededor de la pobreza. En términos más concretos, se trata de un indicador económico que calcula la desigualdad de ingresos entre ciudadanos de un mismo territorio. Se calcula entre 0 y 1: el primer valor corresponde a la máxima desigualdad; y el segundo indicaría que todos los ciudadanos reciben los mismos ingresos (Medina, 2001). Visto lo anterior, las ciudades de Quibdó y Riohacha son las más desiguales del país; además, se observa un incremento en el total nacional: pasó de 0,508 a 0,517 entre los años 2016 y 2018, lo que evidencia el decremento en el ingreso de los hogares más pobres y más ricos (Revista Dinero, 2019). Al realizar comparaciones entre lo rural y lo urbano se encuentra en lo primero un valor de 0,459, frente a 0,526 en lo segundo; al respecto es importante establecer que el valor inferior en zonas rurales no se debe a que la situación económica sea mejor, sino al hecho de que la prevalencia de la pobreza es mayor en estos lugares, lo que causa menos desigualdad (Parra-Peña *et al.*, 2013).

En la misma línea, al comparar los datos en relación con las cabeceras municipales y los centros poblados y rurales en la pobreza multidimensional encontramos que, si bien el promedio nacional es de 16,9 % de la población, en términos estadísticos se presenta una diferencia significativa entre

los dos tipos de zonas: 13,8 % en las cabeceras frente a 39,9 % en los centros poblados y rurales (DANE, 2019b). Esta distinción es aún más importante si se tiene en cuenta que, de acuerdo con el PNUD, solo el 19,1 % de los municipios de Colombia son urbanos, el 27,2 % son rurales y el 53,8 %, mixtos. Para establecer la ruralidad como índice se la toma como un continuo, teniendo en cuenta la densidad poblacional y la distancia a los centros poblados (Parra-Peña *et al.*, 2013).

Los incrementos o permanencias del fenómeno observado en cuanto a la pobreza en las zonas rurales son producto de muchas variables. No obstante, entre ellas merece destacarse la presencia de trampas de pobreza: las políticas públicas no muestran una discriminación adecuada de las diferencias entre lo urbano y lo rural para modificar las prácticas de producción o mejorar los niveles de educación, principales responsables de la permanencia de dichos elementos (DNP, 2011a). Frente a ello hemos de analizar no solo las diferencias entre lo urbano y lo rural, sino también las diferencias dentro de cada uno de estos ámbitos, en aras de combatir la pobreza con base en las características de cada región y zona en particular (Herrera, 2013).

3. Metodología

La investigación mostrada aquí es de tipo aplicado, dado que el ámbito se encuentra bien delimitado y es netamente específico. De igual manera, su nivel de profundización la hace descriptiva, puesto que lo plasmado en este escrito permite conocer el fenómeno analizado, al tiempo que mide sus características y observa su configuración y el proceso que lo compone. El enfoque del trabajo es correlacional, ya que establece si existen evidencias acerca de dependencia espacial en las medidas del IPM en los departamentos de Colombia, datos que se han recolectado como variables cuantitativas de corte transversal, con las cuales se obtiene un mayor grado de control e inferencia.

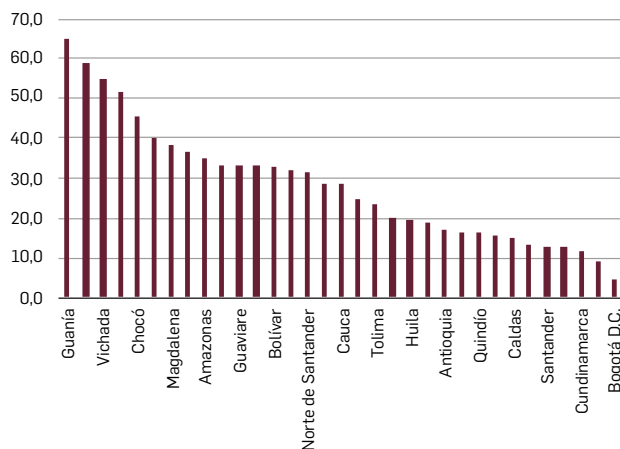
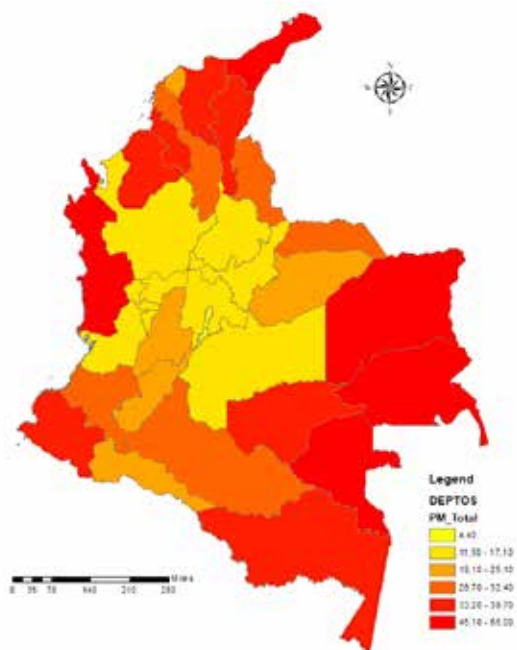
4. Datos

Para la recolección de los datos se tomaron como fuentes las principales entidades nacionales en función de cada propósito específico. Así entonces, en términos de variables socioeconómicas se tomó la información suministrada por el DANE en torno a las estadísticas de pobreza multidimensional

en Colombia para el año 2018 (información más reciente publicada); y con respecto a la información espacial, se empleó la cartografía del Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC).

TABLA 1. IPM, 2018			
Departamento	Total	Cabeceras	Centros poblados y rural disperso
Amazonas	34,9	25,1	40,1
Antioquia	17,1	11,8	36,8
Arauca	31,8	29,3	36,3
Atlántico	20,1	19	43,9
Bogotá D.C.	4,4	4,3	19,2
Bolívar	32,4	26,3	53,9
Boyacá	16,6	8,9	27,4
Caldas	15,3	10,7	27,4
Caquetá	28,7	21,3	40
Casanare	19,1	14,8	31,9
Cauca	28,7	13,4	39
Cesar	33,2	26,7	53,5
Chocó	45,1	29,9	59,6
Córdoba	36,7	23,3	51,9
Cundinamarca	11,5	7,7	19,8
Guainía	65	46,9	72,7
Guaviare	33,5	27,3	42,9
Huila	19,2	12,2	29,5
La Guajira	51,4	34,1	72,5
Magdalena	38,6	33,2	54,4
Meta	15,6	10,7	31,6
Nariño	33,5	23,4	43,7
Norte de Santander	31,5	27,2	47,7
Putumayo	25,1	19,2	31
Quindío	16,2	15	25,7
Risaralda	12,5	7,3	31,6
San Andrés	8,9	8,9	
Santander	12,9	8,3	27,7
Sucre	39,7	30,9	58,5
Tolima	23,5	12,6	47,8
Valle del Cauca	13,6	12,3	22,3
Vaupés	59,4	28,2	78,8
Vichada	55	39,7	67,3

Fuente: elaboración propia con base en datos del DANE (2019).

FIGURA 1. Pobreza multidimensional, 2018 (elaboración propia con base en DANE, 2019)**FIGURA 2.** Mapa de la pobreza multidimensional, 2018 (elaboración propia con base en DANE, 2019)

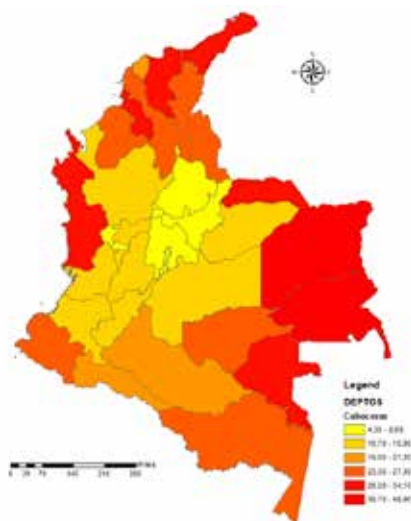
Fuente: Elaboración propia con base en DANE, 2019

Para el año 2018, en el total nacional, el porcentaje de personas en situación de pobreza multidimensional fue del 19,6 %. Por una parte, los departamentos que presentaron mayor nivel de incidencia de la pobreza multidimensional en cada región fueron Guainía, con 65,0 % para la región Orinoquía-Amazonía; La Guajira, con 51,4 % para la región Caribe; Chocó, con 45,1 % para la región Pacífico (sin incluir Valle del Cauca); Norte de Santander, con 31,5 % para la región Oriental; y Caquetá, con 28,7 % para la región Central. En contraste, los departamentos que presentaron los menores niveles fueron Bogotá D. C., con 4,4 %; el departamento región San Andrés, con 8,9 %; Cundinamarca, con 11,5 % para la región Oriental; Risaralda, con 12,5 % para la región Central; el departamento-región Valle del Cauca, con 13,6 %; el departamento-región Antioquia, con 17,1 %; Casanare, con 19,1 % para la región Orinoquía-Amazonía; Atlántico, con 20,1 % para la región Caribe; y Cauca, con 28,7 % para la región Pacífico (sin incluir Valle del Cauca).

La desagregación del IPM permite identificar las desigualdades de las condiciones entre los dominios cabeceras y centros poblados y rural disperso en cada departamento. El mapa que se presenta a continuación (figura 3) presenta la incidencia de la pobreza multidimensional para las cabeceras de cada departamento del país. A este respecto, los departamentos que presentaron mayores incidencias de la pobreza multidimensional fueron Guainía (46,9 %), Vichada (39,7 %), La Guajira (34,1 %), Magdalena (33,2 %) y Sucre con (30,9 %). Los departamentos que enfrentaron menor incidencia de la pobreza en sus cabeceras fueron Risaralda (7,3 %), Cundinamarca (7,7 %), Santander (8,3 %) y San Andrés (8,9 %). Por su parte, Bogotá D. C. registró una incidencia de 4,3 % (Figura 3).

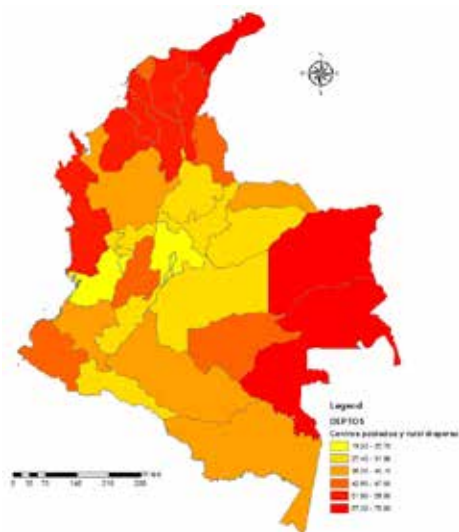
En la figura 4, a su turno, se muestra la incidencia de la pobreza multidimensional para los centros poblados y rural disperso de cada departamento de Colombia. Aquellos que presentaron mayores incidencias de la pobreza multidimensional en este dominio de estudio fueron Vaupés (78,8 %), Guainía (72,7 %), La Guajira (72,5 %), Vichada (67,3 %) y Chocó (59,6 %). Los departamentos que enfrentaron menor incidencia de la pobreza en sus centros poblados y rural disperso fueron Cundinamarca (19,8 %), Valle del Cauca (22,3 %), Quindío (25,7 %) y Boyacá (27,4 %). Bogotá D. C. presentó una incidencia de 19,2 %.

FIGURA 3. Incidencia de la pobreza por IPM (porcentaje) en las cabeceras de los departamentos, 2018



Fuente: Elaboración propia con base en información arrojada por la aplicación ArcMap.

FIGURA 4. Incidencia de la pobreza por IPM (porcentaje), centros poblados y rural disperso de los departamentos, 2018



Fuente: Elaboración propia con base en información arrojada por la aplicación ArcMap.

5. Resultados

Con el fin de determinar si existe autocorrelación espacial (AE) en los departamentos de Colombia en lo referido a la pobreza multidimensional, partiremos de definirla: esta determina el grado en que, para este caso, los departamentos presentan datos similares a los de aquellas unidades geográficas próximas a sí mismos, y si se ajusta el comportamiento de la variable “pobreza multidimensional” (PM) al principio de Tobler, según el cual “en el espacio geográfico todo se encuentra relacionado con todo, pero los espacios más cercanos están más relacionados entre sí que con los más alejados” (Martori *et al.*, 2008).

Para ello, se estima la I de Moran, la cual nos permite medir la AE mediante las ubicaciones y los valores de las entidades de forma simultánea. Dado el conjunto de departamentos del país con sus respectivas localizaciones geográficas y para cada uno de ellos un porcentaje de PM asociado, esta evalúa si el patrón expresado está agrupado, disperso o es aleatorio.

El Índice de Moran para detectar AE viene dado por:

$$I = \frac{n \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{i,j} z_i z_j}{s_0 \sum_{i=1}^n z_i^2}$$

Donde z_i es la desviación de un atributo con una característica i de su media ($x_i - X$); $w_{i,j}$ es el peso espacial de las características i y j ; n es igual al número total de las características, y s_0 es el agregado de pesos espaciales.

$$s_0 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{i,j}$$

El puntaje z_I para la estadística se computa de la siguiente manera:

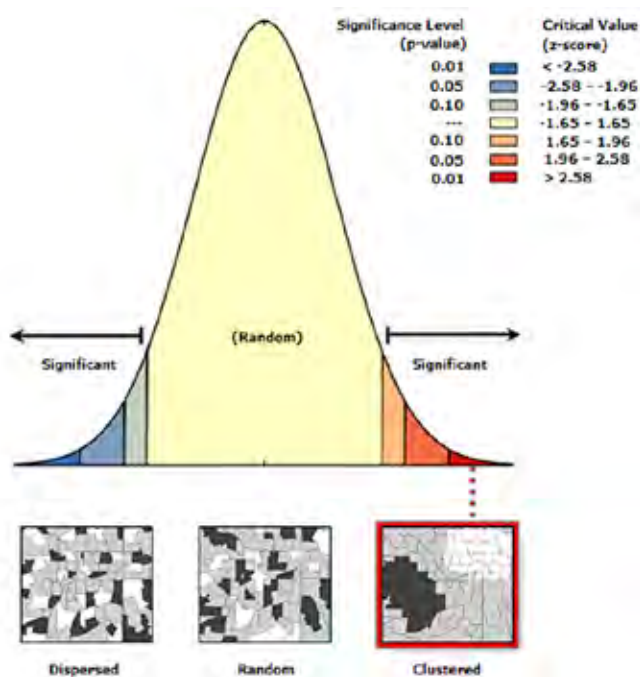
$$z_I = \frac{I - E[I]}{\sqrt{V[I]}}$$

Donde:

$$E[I] = -\frac{1}{n-1}$$

$$V[I] = E[I^2] - E[I]^2$$

Dicho valor se distribuye como se muestra en la figura 5.

FIGURA 5. Distribución de la I de Moran

Fuente: Elaboración propia con base en información arrojada por la aplicación ArcMap.

Se analizó en principio el índice de Moran para el indicador de la pobreza multidimensional respecto del valor departamental, y de las cabeceras, y para centros poblados y rural disperso; dentro de él,

si los valores en el dataset tienden a agruparse espacialmente (los valores altos se agrupan cerca de otros valores altos; los valores bajos se agrupan cerca de otros valores bajos), el Índice de Moran será positivo. Cuando los valores altos rechazan otros valores altos y tienden a estar cerca de valores bajos, el índice será negativo. Si los valores positivos de los productos cruzados equilibran los valores negativos de los productos cruzados, el índice será cercano a cero. El numerador está normalizado por la varianza de modo que los valores del Índice oscilan entre -1,0 y +1,0. (Environmental Systems Research Institute – ESRI, 2018)

TABLA 2. Índice de Moran			
	Total	Cabeceras	Centros poblados y rural disperso
Índice de Moran	0,553192	0,532249	0,720754
Índice esperado	-0,011765	-0,011765	-0,011765
Varianza	0,011968	0,006336	0,006357
Puntuación Z	5,164,306	6,834,279	9,187,355
Valor de P	0,000000	0,000000	0,000000

Fuente: elaboración propia con información arrojada por la aplicación ArcMap.

Es fundamental entender que los resultados del índice de Moran para cada uno de los casos arrojan valores positivos. Esto indica que los departamentos con valores altos en pobreza multidimensional se encuentran con vecindad de valores altos, así como aquellos con valores bajos se encuentran rodeados de valores bajos. No obstante, dado que este índice es una estadística deductiva, solo se puede interpretar “dentro del contexto de la hipótesis nula” (ESRI, 2018): esta última establece que “el atributo que se analiza está distribuido en forma aleatoria entre las entidades del área de estudio; es decir, los procesos espaciales que promueven el patrón de valores observado constituyen una opción aleatoria” (ESRI, 2018).

No obstante lo anterior, dado que tanto el valor P es estadísticamente significativo y la puntuación Z es positiva, se rechaza la hipótesis nula. “La distribución espacial de los valores altos y los valores bajos en el dataset está más agrupada espacialmente de lo que se esperaría si los procesos espaciales subyacentes fueran aleatorios” (ESRI, 2018). En cuanto a cada uno de los casos en el orden descrito, dado que el puntaje Z es de 5,164306, 6,834279 y 9,18735481166, existe una probabilidad de menos del 1 % de que este patrón agrupado pudiera ser el resultado de una probabilidad aleatoria.

Con el fin de identificar clústeres espaciales de las entidades con valores altos o bajos se realizó un análisis de clúster y de valores atípicos para cada uno de los casos; este

calcula un valor I de Moran local, una puntuación Z, un valor P y un código que representa la entidad estadísticamente significativa. Las puntuaciones Z y los valores P representan la significancia estadística de los valores de índice calculados. (ESRI, 2019)

FIGURA 6. Análisis de clúster y de valores atípicos total departamental, cabeceras y centros poblados y rural disperso



Fuente: Elaboración propia con base en información arrojada por la aplicación ArcMap.

6. Discusión

Los resultados obtenidos muestran que, pese a los avances en cuanto a reducción de la pobreza en Colombia, la relación entre la pobreza y el espacio geográfico es un factor que no ha mostrado mejora y, más aún, ha desaparecido de la agenda pública. Tanto el análisis realizado como la literatura disponible muestran que esta relación hace presencia tanto para la pobreza monetaria como para las necesidades insatisfechas, los índices de calidad de vida y la pobreza multidimensional.

La relación nombrada relación se torna relevante en los niveles departamental, global y cabecera y centros poblados. En esta línea, resulta fundamental analizar si esta relación permanece en el tiempo a nivel municipal —aspecto que no pudo ser abordado para el 2018, dadas las condiciones de disponibilidad de datos—. Cabe recordar que los resultados del censo poblacional realizado en ese año no han arrojado el nivel de desagregación necesario para realizar un análisis de esa naturaleza, pero cabe la posibilidad de que investigaciones futuras revisen esa correspondencia; con ello se harían contribuciones importantes a la política pública, tanto en el ámbito nacional como en todos los niveles de desagregación geográfica.

7. Conclusiones

La evolución de la pobreza en Colombia continúa presentando dependencia espacial a nivel departamental. Es posible afirmar, entonces, que la ubicación geográfica es determinante en los niveles de la pobreza multidimensional del país, es decir, las condiciones de los departamentos vecinos influyen fuertemente en la determinación de las condiciones de cada departamento, tanto para el orden de cabeceras como para el de rural disperso y centros poblados (el cual presenta un mayor grado de dependencia), con lo que se cumple el mencionado principio de Tobler.

Al realizar el análisis de clúster y de valores atípicos se determinaron clústeres de pobreza. Se encontró con ello que, a nivel nacional, partes de las regiones Orinoquía y Amazonía, presentan un efecto vecindario, lo que implica que los departamentos con altos índices de pobreza se encuentran rodeados de departamentos en igualdad de condiciones. Al realizar dicho proceso a nivel cabecera se encontró que la región Caribe también ostenta ese fenómeno de contagio, y que este permanece y se torna mayor si se analiza a nivel de ruralidad y centros poblados. Cabe destacar que, para este nivel de desagregación, la región de la Orinoquia no presenta dicho comportamiento.

Los análisis mostrados permiten entender la pobreza desde diferentes perspectivas, con lo que contribuyen a lograr los objetivos en torno a ella desde una óptica de distribución y caracterización del fenómeno, aspecto fundamental en la construcción de una política pública que permita una adecuada focalización de las políticas y recursos.

Referencias

- Agostini, C. y Brown, P. (2007). Desigualdad Geográfica en Chile. *Revista de Análisis Económico*, 22(1), 3-33.
- Aguilar, T. (2016). Desigualdad y marginación en Chiapas. *Península*, XI(2), 143-159.
- Angulo, R. (2016). *From multidimensional poverty measurement to multisector public policy for poverty reduction: lessons from the Colombian case*. OPHI Working Paper 102. Consultado en https://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/OPHIWP102_1.pdf
- Acemoglu, A. y Robinson, J. (2012). *Por qué fracasan los países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. España: Deusto.
- Alkire, S. (2013). *Aspectos Normativos en Pobreza Multidimensional*. Colombia: Oxford Poverty & Human Development Initiative.
- Banco Mundial (2018). *Poverty and Shared Prosperity 2018: Piecing Together the Poverty Puzzle*. Estados Unidos: World Bank Group.
- Campos, R. y Monroy-Gómez-Franco, L. (2016). La relación entre crecimiento económico y pobreza en México. *Investigación Económica*. 75 (298): 77-113. Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185166716300431>.
- Comisión Económica para América Latina – Cepal (2010). *La hora de la igualdad: Brechas por cerrar, Caminos por Abrir. Trigésimo tercer periodo de sesiones de la Cepal, Brasilia (Brasil)*. Chile: Cepal.
- Chinchilla, F., Parra, O. y Cáceres, L. (2010). *Pobreza y Derechos Humanos: hacia la definición de parámetros conceptuales desde la doctrina y acciones del Sistema Interamericano*. Costa Rica: IIDH.
- Davis, B. (2003). *Choosing a Method for Poverty Mapping, Food and Agriculture*. Italia: ONU.
- Delgado, P. (2014). *Incidencia de la pobreza en Colombia: un análisis para los municipios del Andén Pacífico*. [tesis de grado, Universidad del Valle]. <http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/10893/7145/1/0461996-p.pdf>.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE (2019a). *Pobreza Monetaria en Colombia. Año 2018*. Colombia: DANE.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE (2019b). *Pobreza Multidimensional en Colombia. Año 2018*. Colombia: DANE.
- Departamento Nacional de Planeación (2011a). *Índice de Pobreza Multidimensional (IPM-Colombia) 1997-2010*. Colombia: DANE.

- Departamento Nacional de Planeación – DNP (2011b). *Índice de Pobreza Multidimensional (IPM-Colombia) 1997-2008 y meta del PND para 2014*. Colombia: DNP.
- Environmental Systems Research Institute – ESRI (2018). *Cómo funciona Autocorrelación espacial (I de Moran global)*. Consultado en <https://desktop.arcgis.com/es/arcmap/latest/tools/spatial-statistics-toolbox/h-how-spatial-autocorrelation-moran-s-i-spatial-st.htm>.
- Environmental Systems Research Institute – ESRI (2019). *Cómo funciona Análisis de cluster y de valor atípico (I Anselin local de Moran)*. Consultado en <https://desktop.arcgis.com/es/arcmap/latest/tools/spatial-statistics-toolbox/h-how-cluster-and-outlier-analysis-anselin-local-m.htm>
- Feres, J. y Macero, X. (2001). Enfoques para la medición de la pobreza. Breve revisión de la literatura. Chile: Cepal.
- Herrera, F. (2013). *La Geografía de la Pobreza en Colombia*. Colombia: PNUD.
- Keeley, B. (2015). *Income Inequality: The Gap Between Rich and Poor*. Francia: OECD Publishing.
- López, A. (2005). Estado del arte de las investigaciones realizadas sobre pobreza en Colombia durante la última década. *Equidad & Desarrollo*, 4, 21-29.
- Martori J., Hoberg, K. y Madariaga, R. (2008). *La incorporación del espacio en los métodos estadísticos: autocorrelación espacial y segregación* [ponencia]. X Coloquio Internacional de Geocrítica, Universidad de Barcelona, España. https://www.researchgate.net/publication/286220921_LA_INCORPORACION_DEL_ESPACIO_EN_LOS_METODOS_ESTADISTICOS_AUTOCORRELACION_ESPACIAL_Y_SEGREGACION.
- Medina, F. (2001). Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso. Chile: Naciones Unidas/Cepal.
- Núñez, J. y Ramírez, J. (2002). *Determinantes de la pobreza en Colombia. Años recientes*. Colombia: Cepal.
- Organización de Naciones Unidas – ONU (2004). *Los Derechos Humanos y la Reducción de la Pobreza. Un Marco Conceptual*. Estados Unidos y Suiza: ONU.
- Organización de Naciones Unidas – ONU (s. f.). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Estados Unidos: ONU.
- Parra-Peña, R., Ordóñez, L. y Acosta, C. (2013). Pobreza, brechas y ruralidad en Colombia. *Coyuntura Económica: Investigación Económica y Social*, 43(1), 15-36.
- Pérez, G. (2005). *Dimensión Espacial de la Pobreza en Colombia*. Colombia: Banco de la República.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD (2015). Informe sobre Desarrollo Humano 2015. Trabajo al servicio del desarrollo humano. Nueva York. ONU. Disponible en: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report_overview_-_es.pdf.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD. (2018). *Índices e Indicadores de Desarrollo Humano, Actualización Estadística de 2018*. Estados Unidos: PNUD.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD (s. f.). *Human Development Reports. ¿Qué es el Índice de Pobreza Multidimensional?* Estados Unidos: ONU.

Revista Dinero. (2019). *¿Y dónde están los pobres de Colombia?* Consultado en <https://www.dinero.com/economia/articulo/resultados-de-pobreza-en-2018-por-regiones-y-ciudades/270554>.

UNA APROXIMACIÓN A LOS FACTORES SOCIALES EN LA ELABORACIÓN DEL BALANCE SOCIAL

EN EL SECTOR COOPERATIVO DE AHORRO Y PRÉSTAMO MEXICANO



FACTORES SOCIALES QUE FRENAN EL BS

- ▶ Poco nivel de comunicación y divulgación dentro del sector de experiencias de elaboración del BS.
- ▶ Poca visión de los directivos de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo de la importancia y necesidad del BS.
- ▶ Pobre conocimiento sobre RES y BS dentro del sector.
- ▶ Empleados poco entrenados en el tema.
- ▶ Alta prioridad al trabajo operativo de captación y colocación en detrimento de áreas estratégicas, como la del BS.
- ▶ Falta de cultura y dominio en la elaboración, interpretación y uso del BS y las memorias de sostenibilidad que den visibilidad a la contribución socio-económica del sector cooperativo de ahorro y préstamo.
- ▶ Pocas alianzas con la academia y otros organismos especializados en el tema.

FACTORES SOCIALES QUE AYUDAN AL BS



- ▶ Un sector intensivo en conocimiento, donde se ofertan capacitaciones que abarcan esta área de interés.
- ▶ Un capital humano con alta presencia de jóvenes con mentalidad de cambio para enfrentar las nuevas condiciones y el papel que le corresponde a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo en el país.
- ▶ Existe un nivel de calificación profesional alto en las organizaciones, con presencia de un gran número de graduados de nivel superior con maestrías.
- ▶ El dominio de las tecnologías de la comunicación y la informática por los empleados y directivos
- ▶ Acceso a las tecnologías de información y comunicaciones que facilita el intercambio y divulgación.
- ▶ Plataformas informáticas que facilitan la elaboración automatizada del BS.

Para lograr la implementación del BS Cooperativo en el sector de ahorro y préstamo mexicano es necesario diseñar una estrategia que logre la divulgación, concientización y preparación del personal y directivos involucrados, conjuntamente con el establecimiento de alianzas internas y externas con la academia, instituciones y organismos reguladores o especializados en estos temas.



Cobián, A. y Campos, S. (2020). Una aproximación a los factores sociales en la elaboración del balance social en el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano. *Revista Visión Contable*, 21. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a7>



Una aproximación a los factores sociales en la elaboración del balance social en el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano

Aarón Cobián Puebla^a
Sandra Eloíña Campos López^b

Información del artículo

Recibido: 28/02/2020
Aceptado: 11/04/2020

Clasificación JEL

M14, G23

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

Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n21a7>

Sugerencia de citación

• Cobián, A. y Campos, S. (2020). Una aproximación a los factores sociales en la elaboración del balance social en el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano. *Revista Visión Contable*, 21, 102 - 109. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a7>

An Approach to Social Factors in the Preparation of the Social Balance in the Mexican Cooperative Sector of Savings and Loans

Resumen

El objetivo del trabajo expuesto aquí fue valorar la incidencia de los factores sociales en la elaboración del balance social en el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano. Se reconoce que este sector como parte de la economía social desempeña un destacado papel en la lucha por la inclusión financiera y social en el país. Sin embargo, prácticamente no se elabora el balance social en estas organizaciones, desconociéndose los factores sociales que influyen en esta problemática. Para la realización del estudio se aplicó una metodología de enfoque mixto. Como resultado pudo constatar la existencia de factores sociales (comunicacionales, de conocimiento y de alianzas, entre otros) que facilitan o frenan la elaboración del balance social en este sector.

Palabras clave

Responsabilidad social empresarial; balance social; sector cooperativo de ahorro y préstamo; factores sociales.

Abstract

The main goal of the work discussed in this paper was to assess the incidence of social factors in the preparation of the social balance in the Mexican cooperative sector of savings and loans. It is recognized that, as a part of the social economy, this sector plays an important role in the fight for financial and social inclusion in the country. However, the social balance is rarely prepared by these organizations, ignoring the social factors that influence this problem. A mixed approach methodology was applied to carry out the study. As a result, it was possible to verify the existence of (communicational, knowledge, and alliances kinds, among others) social factors that help or stop the preparation of the social balance in this sector.

Keywords

Corporate social responsibility; social balance; cooperative savings and loans; social factors.

^a Máster en Microcrédito e Inclusión Social y Maestro en Contraloría. Director General Adjunto y profesor docente de asignatura. Caja SMG y Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: acobian@cajasmg.com

^b Doctora en Contabilidad y Finanzas. Profesora Titular Docente A Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: sandra.campos@cucsur.udg.mx 8179-517X

Introducción

Con el paso del tiempo se ha observado que la actividad empresarial genera impactos positivos y negativos en el medio ambiente, en lo laboral y en la sociedad. Hasta finales del siglo XX e inicios del XXI, estos aspectos no centraban el interés primordial de las organizaciones. Sin embargo, con el surgimiento de diversas normas que tratan de regular estos impactos y la adopción de la responsabilidad social empresarial (RSE) por un grupo cada vez más creciente de empresas, dichas actividades han pasado a estar en la mira de los *stakeholders* (grupos de interés) y la sociedad en general.

Se reconoce que en la actualidad existe la tendencia empresarial a la adopción de la RSE como una filosofía empresarial que muestre a sus grupos de interés la ética y el buen comportamiento de la empresa, así como su contribución al desarrollo sostenible. En este sentido, el análisis del estudio realizado por Licandro (2017) permite esbozar criterios acerca de cómo se materializa la RSE:

1. Tomar en cuenta los intereses de los *stakeholders*.
2. Actuar de forma ética y transparente.
3. Respetar las leyes.

Los dos primeros están vinculados con la gestión responsable de los impactos de la actividad empresarial; mientras que el tercero es una condición previa, ya que es imposible ser socialmente responsable y violar las leyes y normatividad vigente.

Al asumirse que la RSE está integrada en todos los procesos y relaciones de la actividad empresarial, la misma se aplica a toda la organización; con ello constituye un eje transversal a la gestión de toda la empresa, en lugar de una función que se asigna a un área para que la gestione. Es importante esta aclaración porque incide en un aspecto estructural dentro de la organización, al implicar que “la función de los departamentos de RSE no consiste en la administración de la RSE, sino en brindar apoyo conceptual y metodológico al resto de la empresa para que la incorpore en sus actividades cotidianas” (Licandro, 2017, p. 26).

Al conceptualizarse que el propósito fundamental de la RSE está en contribuir al desarrollo sostenible, se están asumiendo las tres dimensiones de la sostenibilidad: económica, social y ambiental; “y es en este sentido que debe entenderse la idea de que actuar en forma socialmente responsable

implica el involucrarse en la solución de los problemas sociales y ambientales” (Licandro, 2017, p. 27). Sin embargo, es necesario aclarar que la ayuda o acción filantrópica a la sociedad no es RSE: “solamente lo es cuando consiste en una contribución efectiva a un desarrollo social sostenible. La filantropía y determinadas formas de marketing social son acciones sociales de la empresa, pero no son RSE” (Licandro, 2017, p. 27).

De lo expresado cabe destacar que

la RSE enfatiza el impacto de las actividades de la empresa en sus *stakeholders*: empleados, proveedores, clientes, consumidores, colaboradores, competidores, gobiernos y comunidades. Es un concepto asociado al reconocimiento de que las decisiones y los resultados de las actividades de las empresas alcanzan a un universo de agentes sociales más amplio del compuesto por sus socios o accionistas.

Licandro (2017) plantea que los activos intangibles (conocimientos, aptitudes, etc.) son más importantes que los activos tangibles tradicionales (infraestructura, tecnología, etc.), ya que son capaces de generar comportamientos de reciprocidad por parte de los *stakeholders*. Esto se traduce en beneficios para la empresa y sustentabilidad en el largo plazo. El reconocimiento del contexto global donde hoy se desarrolla la actividad empresarial presupone que el éxito de cada empresa depende del éxito de su ambiente interno y externo (proveedores, empleados, clientes, etc.), el desarrollo de activos intangibles y la creación de reciprocidades como condición necesaria para su éxito y sustentabilidad.

En pro del desarrollo sostenible y de la promoción de buenas prácticas empresariales en materia de protección ambiental, derechos humanos y normas laborales, diversas iniciativas del ámbito internacional han surgido para estimular las empresas a la adopción de la RSE. Tal es el caso de Global Reporting Initiative (GRI), que promueve la elaboración de informes de sostenibilidad; el Pacto Mundial; la publicación del *Libro Verde* por parte de la Comisión Europea; la Declaración Tripartita de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre empresas multinacionales; la política social, líneas y directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y la Agenda 2030 de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) con sus 17 objetivos de desarrollo sostenible (ODS), entre otras. En México se destacan el Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi); la Norma Mexicana de Responsabilidad Social, emitida por el Insti-

tuto Mexicano de Normalización y Certificación A. C., y el Pacto Mundial México.

Para que las empresas visualicen a través de sus memorias de sustentabilidad su actuar socialmente responsable, les corresponde elaborar su balance social. Sin embargo, a pesar de reconocerse que las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (Socap) basan su actuar en los principios cooperativos que conlleva el comportamiento socialmente responsable con sus socios, empleados, comunidades y sociedad como parte intrínseca de su identidad cooperativa, en la experiencia mexicana muy pocas Socap elaboran su balance social; además, solo dos de ellas ostentan la condición de empresa socialmente responsable, otorgada por Cemefi (2019). Pero ¿qué factores están incidiendo para que este sector, que por su propia identidad cooperativa se caracteriza por un enfoque social en su gestión, no visualice a través del balance social su actuar socialmente responsable?

A tenor de los elementos expuestos, el presente trabajo se trazó como objetivo general valorar la incidencia de los factores sociales en la elaboración del balance social dentro del sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano.

1. Metodología

La metodología aplicada corresponde a una investigación de enfoque mixto, con dos momentos definidos.

1.1. Primer momento: análisis de la RSE, el balance social y las particularidades del sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano

Esta fase tuvo por objeto valorar las condiciones actuales del sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano que propician la elaboración del balance social cooperativo a partir de la identificación de las generalidades que se manifiestan en las empresas en la actualidad, relacionadas con un enfoque social en su gestión y las particularidades y tendencias del sector. Este momento se caracterizó por el estudio de publicaciones sobre el balance social, la RSE y el sector cooperativo de ahorro y préstamo. Se utilizó para ello el método de análisis de contenido, que

se basa en la lectura (textual o visual) como instrumento de recogida de información, lectura que a diferencia de la lectura común debe realizarse siguiendo el método científico, es decir, debe ser sistemática, objetiva, replicable y válida. No obstante, lo característico del análisis de contenido, y que le distingue de otras técnicas de investigación, es que se trata de una técnica que combina intrínsecamente, y de ahí su complejidad, la observación y producción de los datos, y la interpretación o análisis de los datos. (Andréu, 2018, p. 2)

1.2. Segundo momento: determinación de los factores sociales que posibilitan o frenan la elaboración del balance social en el sector estudiado

Durante esta etapa, y sobre la base de lo hallado en el primer momento y del conocimiento que se tiene del sector, se predeterminaron los factores sociales que posibilitan o frenan la elaboración del balance social en el mismo. Estos se sometieron al criterio de expertos, entendido cada uno de ellos como “aquel especialista que conoce en profundidad un tema porque lo ha estudiado, investigado y reflexionado, posee una experiencia práctica directa en ese campo del saber y que como consecuencia ha conseguido logros reconocidos en esta área del saber” (Dontknow, 2019).

La valoración por parte de los expertos de la propuesta realizada de factores sociales se adelantó mediante la técnica de cuestionario estructurado de preguntas cerradas, con una escala valorativa de tipo múltiple que constó de las siguientes opciones de respuesta:

- 4: totalmente de acuerdo.
- 3: de acuerdo.
- 2: parcialmente de acuerdo.
- 1: en total desacuerdo.

El procesamiento de las respuestas de los expertos se realizó por la frecuencia: a partir de lo expuesto por Huh *et al.* (2006), quienes plantean como criterio de validez un rango de 0,7-0,8 —que llevado a porcentaje correspondería a 70 – 80 %—, siendo 75 % la media entre estos dos valores, se asumieron los factores sociales cuya sumatoria de las respuestas correspondientes a las opciones 3 y 4 ostentaran una frecuencia ≥ 75 %.

2. Resultados

2.1. Primer momento

Con la revisión de trabajos como los de Mugarra (1995), OIT (2001), Ribas (2001), la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas – AECA (2004), Ramírez (2007), González y San Bartolomé (2008), Colina y Senior (2008), Gil (2010), Díaz y Pereyra (2011), Deres: Empresas por el Desarrollo Sostenible (2013), Cooprogreso (2014), GRI (2016), Acosta (2017), Licandro (2017), Cooperativa Obrera Limitada de Consumo y Vivienda (2017), Núñez y Cobián (2019), Campos, Velázquez y Pelayo (2019), y la Asociación Cooperativa Internacional – ACI (2019), se hizo posible establecer regularidades que se manifiestan en la actualidad respecto de varios elementos, las cuales se expondrán a continuación.

2.1.1. RSE

El concepto de desarrollo sostenible es relativamente nuevo, dado que se ha desarrollado fundamentalmente a partir de las últimas décadas del siglo XX. A través de él se explica la expansión económica mundial, acompañada por la utilización de recursos naturales, aunque subrayándose la importancia de considerar, por sobre todas las cosas, las cuestiones sociales y ambientales globales, a fin de no interferir con ese crecimiento de forma negativa sobre la sostenibilidad. Es posible inferir, entonces, que la propuesta de este concepto es promover el crecimiento mundial, pero con un camino consciente de no comprometer la integridad del planeta, la vida en general, y la equidad social y financiera. En esencia, la idea es crear una conciencia colectiva relacionada con el hecho de que el crecimiento económico es absolutamente necesario y hacia ello es menester orientarse; sin embargo, esto debe hacerse haciendo respetando y cuidando el entorno natural, y con un comportamiento de justicia y equidad social, porque solo así se podrá lograr un desarrollo perdurable.

La RSE¹ se desarrolló en la segunda mitad del siglo XX como una filosofía empresarial de preocupación y ocupación por los grupos de interés desde una visión de desarrollo sostenible. Debido a ello, para calificar una

¹ Se emplean sin distinción aquí las frases 'responsabilidad social corporativa' y 'responsabilidad social empresarial'.

institución económica o financiera los inversionistas no solo consideran los datos financieros en la actualidad; también se remiten a otros factores en los cuales están implicados los temas de desarrollo sostenible y responsabilidad social, entre otros. Este fenómeno, que se encuentra en pleno desarrollo, se ha convertido en una palanca para que el empresario, gerente o socio se preocupe y ocupe de la sostenibilidad.

El término ‘RSE’ se considera aún incipiente desde el punto de vista de investigación. No obstante, ha tenido un desarrollo relativo que lo sitúa dentro de un marco de referencia encaminado a ubicar la empresa como célula fundamental, con nuevas preocupaciones y responsabilidades hacia los grupos de interés.

La RSE desde su enfoque evalúa su desarrollo a través de las tres dimensiones nombradas —social, económica y medioambiental—, que de forma integrada brindan una visión de los compromisos reales que una empresa debe asumir en la actualidad. Los autores consultados consideran que en la definición misma de RSE y sus dimensiones se manifiesta el enfoque ciencia – tecnología – sociedad, el cual tiene en cuenta el uso de las tecnologías que propician desarrollo económico y protegen el entorno, junto con el enfoque social en su uso y explotación, así como en las acciones que emprendan las empresas en busca de beneficios no solo para el inversionista, sino para los demás participantes de la cadena de valor y las comunidades donde tienen presencia.

Para Rivero (2017), la empresa “es una capacidad instalada en actividad continua para la generación de valores añadidos con participación de todos los stakeholders que la componen, directa o indirectamente implicados” (p. 73). Se considera muy pertinente el planteamiento de este autor en cuanto al papel de la información para dar respuestas a las exigencias del desarrollo sostenible, cuando afirma que la misma

debe dar cuenta del cumplimiento y expectativas de todos los objetivos y, para ello, serán necesarios tanto los estados de información financiera como no financiera lo que, a su vez, implica la presentación de magnitudes, ratios e indicadores individualizados y/o componiendo un conjunto explicativo claro, atractivo y material en los que basar la necesaria transparencia. (Rivero, 2017, p. 74)

En este contexto es una necesidad para las organizaciones la elaboración de su balance social y, en consecuencia, de sus memorias de sostenibilidad, de tal manera que puedan hacer visible hacia sus grupos de interés su apor-

tación al desarrollo sostenible y al cumplimiento de los ODS de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas; al mismo tiempo, esto les aporta elementos para una gestión estratégica con visión de sustentabilidad.

2.1.2. Balance social

Existen diversos enfoques para definir el término que nos ocupa: se lo ha asumido como sistema, instrumento, estado contable adicional y voluntario, herramienta, reporte, informe, e inclusive como memoria, pero siempre en relación con una actuación socialmente responsable y ética de la empresa. Sin embargo, al margen del término, lo esencial es que representa un sistema de información sobre la RSE dirigido a los grupos de interés.

Existe consenso autoral en relación con los objetivos del balance social. Se plantea que estos están dirigidos a brindar información a los diferentes grupos de interés de la organización, lo que incide en el reconocimiento del papel social de la misma y su aporte a la RSE, el desarrollo del sentido de pertenencia y el compromiso de sus dueños, directivos y empleados. Se configura entonces como medio para dar a conocer la función social que la organización cumple no solo con su personal, sino con su entorno, al tiempo que permite diagnosticar la realidad social de la organización y formular estrategias, políticas, programas y planes a futuro.

Se presenta una tendencia a adecuar metodologías existentes para la elaboración del balance social, principalmente aquellas de organismos como GRI, la OIT y la ACI, entre otras. Sin embargo, los autores consultados consideran que se debe tender a desarrollar sistemas de indicadores que interpreten a cabalidad la realidad organizacional por evaluarse; y que partan de las diferentes características de las organizaciones con un enfoque sectorial, que posibilite la comparación entre entidades de un mismo sector y la adecuada toma de decisiones.

2.1.3. Sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano [T4]

2.1.3.1. Características de las cooperativas

Las cooperativas se basan en los valores de autoayuda, responsabilidad por los propios actos, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Conforme a la tradición de los fundadores, los miembros de las cooperativas creen en valores éticos como la honestidad, la apertura y la preocupación por los demás (ACI, 2013, p. 2).

Según el reglamento de la ACI (2013, pp. 3-4) las cooperativas basan su actividad en siete principios:

Adhesión voluntaria y abierta: las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y que deseen aceptar las responsabilidades de la asociación, sin discriminación de género, social, racial, política o religiosa.

Control democrático de los miembros: las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros, que participan activamente en el establecimiento de sus políticas y en la toma de decisiones. Todo hombre y mujer que desempeña la función de representantes seleccionados son responsables ante los miembros. En las cooperativas primarias los miembros tienen el mismo derecho a voto (un miembro, un voto) mientras que en otros niveles de cooperativas también se organizan de manera democrática.

Participación económica de los asociados: los socios contribuyen de forma equitativa al capital de la cooperativa y lo controlan democráticamente. Al menos una parte del capital suele ser propiedad común de la cooperativa. Los miembros normalmente reciben una compensación limitada, si esta existe, sobre el capital suscrito como condición de asociación. Los socios destinan los beneficios para cualquiera de las siguientes finalidades: desarrollar su cooperativa, posiblemente mediante la constitución de reservas, siendo una parte de ellas indivisible; beneficiar a los miembros en proporción a sus transacciones con la cooperativa; y apoyar otras actividades aprobadas por la asociación.

Autonomía e independencia: las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda controladas por sus miembros. Si llegan a acuerdos con organizaciones externas, incluyendo los gobiernos, o aumentan su capital de fuentes externas, lo harán de forma que aseguren el control democrático de sus miembros y manteniendo la autonomía de la cooperativa.

Educación, formación e información: las cooperativas ofrecen educación y formación a sus miembros, representantes elegidos, directores y empleados, de forma que puedan contribuir de forma efectiva al desarrollo de sus cooperativas. Informan al público general - particularmente a los jóvenes y a los líderes de opinión - sobre la naturaleza y los beneficios de la cooperación.

Cooperación entre cooperativas: las cooperativas sirven de forma más efectiva a sus miembros y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

Interés por la comunidad: las cooperativas trabajan para el desarrollo sostenible de sus comunidades a través de políticas aprobadas por sus miembros. (ACI, 2013, pp. 3-4)

2.1.3.2. *Las Socap mexicanas*

Las Socap mejoran las condiciones de vida de las clases trabajadoras mediante la remuneración del ahorro y un medio para otorgar un nivel de seguridad económica superior.

Las personas que recurren a las cajas de ahorro suelen residir en pequeñas comunidades donde no existe una sucursal bancaria, y aquellas son una fuente de financiamiento para las mipymes, así como para solventar necesidades sociales de sus socios. Son instituciones financieras a las que pertenece un amplio número de socios, usualmente de bajos recursos, no considerados como sujetos de crédito por la banca comercial, los cuales realizan ahorro y tienen el beneficio de recibir préstamos: estos, a su turno, constituyen fuentes de financiamiento de proyectos de inversión que representan liquidez para pequeños inversionistas.

La fracción X del artículo 2 de la *Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo* define estas últimas como

sociedades constituidas y organizadas conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas, independientemente del nombre comercial, razón o denominación social que adopten, que tengan por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus Socios, y quienes forman parte del sistema financiero mexicano con el carácter de integrantes del sector social sin ánimo especulativo y reconociendo que no son intermediarios financieros con fines de lucro. (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2014, p. 2)

Según la Comisión Nacional de la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros – Condusef (2016), las cajas de ahorro están integradas por personas físicas, con el objetivo de realizar actividades de ahorro y préstamo a través de depósitos y servicios financieros. Se destaca en este sentido que el tipo de operaciones que ofrecen depende del monto total de activos con los que cuentan.

Según datos del Fideicomiso del Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores (Focoop) al 31 de diciembre del 2018 se cuenta con un total de 813 coopera-

tivas inscritas en el Registro Nacional Único de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Rensocap), las que en su conjunto administran activos por \$ 161.385.512.058 e integran a 8.093.938 socios. A la fecha son 157 las Socap autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), que en su conjunto administran el 92 % de los Activos totales del Sector y representan el 85 % de socios. Se tienen registradas 526 Socap con un nivel de operación básico, que administran el 2 % de los Activos del Sector y representan el 4 % de socios. El total de las 157 cooperativas autorizadas y las 526 con nivel de operación básico, representan el 84 % de Socap inscritas en el Rensocap. A la fecha existen solamente 3 Socap en proceso de autorización, que en su conjunto administran cerca del 1 % de los activos totales del sector y representan 20.254 socios (Focoop, 2018, p. 1).

Estas sociedades, autorizadas para operar por la CNBV en México, cuentan con sus propios fondos de protección para responder así a sus operaciones. La mayoría de ellas se sitúan en localidades donde no se cuenta con servicios bancarios. Por lo tanto, juegan un rol fundamental en el sistema financiero del país, relacionado con la inclusión financiera y social, y con el logro de los ODS de la *Agenda 2030* de la ONU.

2.1.3.3. Tendencias actuales del sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano

No se encontraron publicaciones de carácter científico que identificaran las tendencias actuales del sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano. No obstante, sobre la base de la experiencia de los autores como directivos, socios e investigadores en el sector, y de información recopilada del Fideicomiso Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores (Focoop), Beneficios y Protecciones (Prybe) y la CNBV, se considera que las principales tendencias de este sector en México se manifiestan en:

- El incremento de Socap reguladas por la CNBV.
- La especialización en la formación del personal.
- La innovación sobre la base de la informatización y las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) con la incorporación de nuevos servicios y productos.
- La inclusión financiera y la responsabilidad social como parte de su propia identidad.

- Papel de intermediario financiero dispuesto a competir en condiciones de mercado con cualquier otra modalidad de empresa financiera, como la banca.
- La especialización sectorial, con apuesta creciente por sectores de actividad muy dinámicos y, en algunos casos, emergentes: pymes, construcción, turismo rural, proyectos medioambientales, etc.
- La búsqueda de la eficiencia en la prestación de servicios, evolucionando como modelo de banca especializada compatible con los servicios que ofrece el modelo de banca universal.
- El desarrollo de la ciberseguridad.
- La transparencia como vía fundamental para informar a los socios, organismos reguladores y otros grupos de interés, de tal que maximice su imagen de institución financiera confiable.

Estas tendencias actuales del sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano inciden en la necesidad y también crean condiciones en estas instituciones para la elaboración de su balance social, debido a lo siguiente:

- La regulación a este tipo de empresa por parte de la CNBV conlleva un mayor control y transparencia de las operaciones, la elaboración de información de carácter financiero y no financiero, y una mayor institucionalización, para lo cual se especializa cada vez más el personal que trabaja en estas instituciones y se amplían sus áreas de actuación a esferas como el combate a la corrupción, actividades ilícitas y el financiamiento del terrorismo.
- Se amplía la participación en alianzas estratégicas, aunque se reconoce que aún son insuficientes, para lo cual también se demanda información de diferente naturaleza, incluidas las de carácter social y ambiental.
- Se incrementa la competencia con la banca comercial, instituciones financieras que como tendencia elaboran sus memorias de responsabilidad social y poseen el distintivo RSE otorgado por Cemefi.
- A lo anterior se añade la exigencia creciente de la sociedad y los grupos de interés a las entidades financieras para que informen sobre sus acciones de inclusión financiera y responsabilidad social.

2.2. Segundo momento

Para el análisis de los factores sociales que influyen en la elaboración del balance social, y a partir de Guzmán y Caballero (2012), se tomaron como factores sociales todos aquellos aspectos, fenómenos, situaciones, condiciones sociales, institucionales e individuales que inciden en la elaboración del balance social.

Hecha esta ubicación conceptual del término, y sobre las bases de nuestro conocimiento del sector como directivos e investigadores por 15 años y del estudio realizado sobre RSE y balance social, se predeterminaron 13 factores sociales mediante la técnica de trabajo en equipo: siete de ellos frenan la elaboración del balance social, mientras que seis la facilitan en el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano.

La propuesta de factores sociales realizada se sometió a la constatación de 10 expertos con las siguientes características: el 80 % dispone de un título doctoral en especialidades económicas o relacionadas con la sustentabilidad, y el 20 % cuenta con estudios de maestría en sector cooperativo; el 100 % investiga en temas relacionados con la RSE, la gestión de intangibles o el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano; 60 % son académicos; y 40 %, especialistas del sector. Los factores se asumen por cuanto la sumatoria de las respuestas 3 y 4 ostenta un frecuencia $\geq 75,0$ % (tabla 1).

TABLA 1. Factores sociales que inciden en la elaboración del balance social en el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano

N.º	Factores sociales	Frecuencia (%)		
		3	4	Total
Factores que frenan la elaboración del balance social				
1	Poco nivel de comunicación y divulgación dentro del sector de experiencias de elaboración del balance social.	-	100,0	100,0
2	Poca visión de los directivos de las Socap de la importancia y necesidad del balance social.	60,0	20,0	80,0
3	Pobre conocimiento sobre RSE y balance social dentro del sector.	10,0	80,0	90,0
4	Empleados poco entrenados en el tema.	30,0	60,0	90,0
5	Alta prioridad al trabajo operativo de captación y colocación en detrimento de áreas estratégicas, como la del balance social.	20,0	80,0	100,0
6	Falta de cultura y dominio en la elaboración, interpretación y uso del balance social y las memorias de sostenibilidad por parte de todos los actores involucrados que den visibilidad a la contribución social y económica del sector cooperativo de ahorro y préstamo.	10,0	80,0	90,0

Una aproximación a los factores sociales en la elaboración del balance social en el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano

7	Pocas alianzas con la academia y otros organismos especializados en el tema.	20,0	90,0	100,0
Factores que facilitan la elaboración del balance social				
8	Un sector intensivo en conocimiento, donde se ofertan capacitaciones que abarcan esta área de interés.	10,0	90,0	100,0
9	Un capital humano con alta presencia de jóvenes con mentalidad de cambio para enfrentar las nuevas condiciones y el papel que le corresponde a las Socap en el país.	40,0	50,0	90,0
10	Existe un nivel de calificación profesional alto en las organizaciones, con presencia de un gran número de graduados de nivel superior con maestrías.	40,0	40,0	80,0
11	Dominio de las tecnologías de la comunicación y la informática por parte de los empleados y directivos.	60,0	30,0	90,0
12	Acceso a las tecnologías de información y comunicaciones que facilita el intercambio y divulgación.	60,0	30,0	100,0
13	Plataformas informáticas que facilitan la elaboración automatizada del balance social.	40,0	40,0	80,0

Fuente: elaboración propia a partir del procesamiento de las respuestas de los expertos.

3. Conclusiones

- La esencia de la identidad cooperativa, expresada en sus principios y valores, lleva implícito el incorporar al hombre como componente esencial. La elaboración del balance social cooperativo se ha caracterizado por la transferencia de metodologías procedentes de organismos internacionales, que se han adecuado a este tipo de institución financiera.
- En toda investigación científica es necesario valorar los efectos de los factores sociales en el cumplimiento de los resultados previstos u obtenidos. En el caso estudiado, se han identificado factores imputables al propio sector cooperativo y otros externos que frenan o posibilitan la elaboración del balance social para este sector. Se destacan como positivos la existencia de capital humano capacitado y con mentalidad de cambio, la base tecnológica que soporta las operaciones de estas organizaciones y el acceso a las TIC; mientras que la falta de comunicación y visión sectorial, el poco entrenamiento y preparación en el tema, y las insuficientes alianzas internas y externas se encuentran entre aquellos que frenan la elaboración.
- La existencia de los factores determinados en este estudio que constituyen un impedimento a la elaboración del balance social, sobre los cuales poco se ha accionado con una visión sectorial, en conjunto con

la pobre potenciación de aquellos que contribuyen, ha provocado la casi inexistente elaboración del balance social y las memorias de sostenibilidad en las Socap mexicanas. Esto ha traído, a su turno, la poca visualización de las acciones de responsabilidad social del sector y el pobre reconocimiento social, expresado en que solo dos Socap ostentan la condición de empresas socialmente responsables en la república mexicana.

- Implementar el balance social cooperativo en el sector de ahorro y préstamo mexicano requiere diseñar una estrategia que logre la divulgación, concientización y preparación del personal y directivos involucrados, junto con el establecimiento de alianzas internas y externas con la academia, instituciones u organismos reguladores o especializados en estos temas.

Referencias

- Asociación Cooperativa Internacional – ACI (2013). *Reglamento*. Consultado en mayo de 2017. <https://www.ica.coop/sites/default/files/attachments/ICA%20Bylaws%20-%20updated%202013%20-%20Spanish.pdf>.
- Asociación Cooperativa Internacional – ACI (2019). *Balance Social Cooperativo: Certificación de Cooperativas de las Américas en Responsabilidad Social Cooperativa*. Consultado en enero de 2019. <https://www.aciamericas.coop/Balance-Social-Cooperativo-2394>.
- Acosta, C. P. (2017). *Metodología de Balance Social basada en Woccu Latam. Experiencia en Caja SMG*. México: Caja SMG.
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas – AECA (2004). *Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa (documento AECA n.º 1)*. España: AECA.
- Andréu, J. (2018). *Las técnicas de análisis de contenido: una revisión actualizada*. Consultado en enero de 2017. <http://mastor.cl/blog/wp-content/uploads/2018/02/Andreu.-analisis-de-contenido.-34-pags-pdf.pdf>.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2014, 28 de abril). *Ley para regular las actividades de las Sociedades y Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP)*. Diario Oficial de la Federación 28-04-14. http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRASCAP_280414.pdf.
- Centro Mexicano para la Filantropía – Cemefi (2019). *Distintivo Empresa Socialmente Responsable*. Consultado en febrero de 2019. <https://www.cemefi.org/esr/>.
- Campos, S. E., Velázquez, J. J. y Pelayo, M. M. (2019). La Responsabilidad Social Corporativa en el sector ganadero: Caso San Miguel, municipio de Villa Purificación, Jalisco. *Revista Visión Contable*, 19, 103-122.
- Colina, J. y Senior, A. (2008). Balance social. Instrumento de análisis para la gestión empresarial responsable. *Multiciencias*, 8(n.º extraordinario), 71-77.
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros – Condusef (2016). *¿Qué son las SOCAP?* Consultado en septiembre de 2017. <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/consejos/1012-conoce-la-caja-de-ahorro>.
- Cooperativa Obrera Limitada de Consumo y Vivienda (2017). *Balance Social Cooperativo*. Consultado en abril de 2019. <https://www.cooperativaobrera.coop/media/files/balance-social-106.pdf>.
- Cooprogreso (2014). *Balance social y memoria de responsabilidad social*. Ecuador: Creativeprint.

- Deres: Empresas por el Desarrollo Sostenible (2013). *Manual para la preparación e implementación del Balance Social en el Uruguay*. Consultado en mayo de 2019. http://www.deres.org.uy/manuales_pdf/balancesocial.pdf.
- Díaz, L. C. y Pereyra, F. M. (2011). *El balance social (informe de investigación)*. Argentina: Universidad Nacional de Cuyo.
- Dontknow. (2019). *¿Qué es un experto?* Consultado en mayo de 2017. <https://www.dontknow.net/informacion/que-es-experto>.
- Fideicomiso del Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores – Focoop (2018). *Boletín Informativo*. Consultado en diciembre de 2019. <https://focoop.com.mx/WebSite16/WebForms/Boletin.aspx>.
- Gil, A. (2010). Tipos de indicadores para el balance social de la empresa. Consultado en abril de 2018. http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/Fichas-Tecnicas/NTP/Ficheros/301a400/ntp_305.pdf.
- González, L. C. y San Bartolomé, J. C. (2008). *Balance social cooperativo: una construcción en construcción*. Argentina: Cadic.
- Global Reporting Initiative – GRI (2016). *GRI 101: Fundamentos*. Consultado en septiembre de 2019. <https://www.globalreporting.org/standards/media/1439/spanish-gri-101-foundation-2016.pdf>.
- Guzmán, O. y Caballero, T. (2012). La definición de factores sociales en el marco de las investigaciones actuales. *Revista Santiago*, 120(2), 336-350.
- Huh, J., Delorme, D. E. y Reid, L. N. (2006). Perceived third-person effects and consumer attitudes on preventing and banning DTC advertising. *Journal of Consumer Affairs*, 40, 90-116.
- Licandro, O. D. (2017). RSE: un concepto que pocos interpretan correctamente. *Empresarial*, 26-30.
- Mugarra, A. (1995). *Balance Social aplicado a las Cooperativas. Los diferentes Modelos de Balance Social* [tesis doctoral, Universidad de Deusto]. <http://www.angelfire.com/journal2/comunicarse/BalanceSocialaplicadoCooperativas.pdf>.
- Núñez, A. y Cobián, A. (2019). *Indicadores de Sustentabilidad para la Cooperativa de Ahorro y Préstamo Caja SMG*. [tesis de maestría, Universidad de Guadalajara – CUCSUR].
- Organización Internacional del Trabajo – OIT (2001). *Manual de Balance Social*. Colombia: OIT.
- Ramírez, D. N. (2007). *Integridad en las empresas*. México: McGraw-Hill.

Ribas, M. A. (2001). El balance social como instrumento para la evaluación de la acción social en las entidades no lucrativas. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 39, 115-147.

Rivero, P. (2017). Información corporativa y crecimiento sostenible. *Revista AECA*, 119, 73-75.

ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN CIENTÍFICA Y ACADÉMICA DE LOS MIEMBROS DE REDSICON

ESTUDIO DE CASO

Es necesario que las personas que se desarrollan en los campos académicos y científicos establezcan relaciones de colaboración y de ayuda mutua para poder llevar la misión de educar las nuevas generaciones.

Para el año 2014, nace la necesidad al interior de RedSicon de formar una alianza que permitiera hacer esas colaboraciones mencionadas anteriormente, por lo que se estructuran unas líneas temáticas afines que permitieran impactar y potencializar el entorno regional y local en diversos aspectos.



R

REDSICON es la Red de Investigadores y Semilleros del campo contable que promueve el diálogo sobre la formación en investigación y la investigación formativa al interior de los programas de contaduría pública. La Red actúa como una colectividad de orientación y cooperación en las acciones emprendidas por las instituciones y los educadores para fortalecer estos procesos de generación de conocimiento y de apropiación social del mismo en virtud del que hacer investigativo en la educación superior.

En este proceso de investigación se buscó identificar las distintas estrategias, técnicas, métodos y formas que ayuden a la orientación de los procesos investigativos a partir del trabajo colaborativo, los factores que sirven de guía orientadora para saber cómo se lleva a cabo la investigación, evidenciando estrategias y prácticas exitosas que permitieran comparar lo que se ha venido haciendo en las universidades y, de alguna manera, en el Valle de Aburrá.

Para dar con lo planteado, se analizó desde varias perspectivas, tales como: perspectiva de corte cualitativa-descriptiva sobre las creencias de los miembros de RedSicon, la concepción de los diseños documentales, el análisis de contenido y la investigación colaborativa.

Cárdenas, R., Mesa, G. y Restrepo, D. (2020). Análisis de la producción científica y académica de los miembros de RedSicon: estudio de caso. *Revista Visión Contable* 21. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a6>



Análisis de la producción científica y académica de los miembros de Redsicon: estudio de caso

Rogelio Cárdenas Londoño^a

Gloria Stella Mesa Velásquez^b

Diego Fernando Restrepo Duque^c

Información del artículo

Recibido: 27/08/2019

Aceptado: 24/02/2020

Clasificación JEL

I23

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

Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n21a6>

Sugerencia de citación

• Cárdenas, R., Mesa, G. y Restrepo, D. (2020). Análisis de la producción científica y académica de los miembros de Redsicon: estudio de caso. *Revista Visión Contable*, 21, 121 - 141. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a6>

Analyzing the Scientific and Scholarly Production of Redsicon's Members: A Case Study

Resumen

Este artículo se acerca a las disquisiciones que surgen entre los miembros de la Red de Investigadores y Semilleros del Campo Contable (Redsicon) frente a las creencias y supuestos que se tienen sobre las ventajas del trabajo colaborativo en los procesos de investigación adelantados en las instituciones de educación superior del Valle de Aburrá. El objeto fundamental de este trabajo radicó en identificar los factores que favorecen o inhiben la investigación en el campo de las ciencias contables en las universidades miembros de la Red, con el fin de favorecer su desarrollo. Se trata de un estudio de caso con enfoque de metodologías mixtas, cuyo aporte radica en la apropiación de una ruta metodológica de aprendizaje del tema de interés, así como en la descripción del lenguaje de la ciencia respecto de lo contable.

Palabras clave

Capital intelectual; Capital relacional; Estudio de caso; Lenguaje de la ciencia; Trabajo colaborativo.

Abstract

This paper addresses the digressions amongst Redsicon (Red de Investigadores y Semilleros del Campo Contable)'s members regarding the advantages of collaborative work within research processes carried out by universities located in Aburrá Valley (Colombia). The main goal of this work was to identify factors that facilitate or limit the development of research within the field of Accounting Science in the universities that belong to Redsicon, to encourage its development. A case study with mixed methodologies was used, whose contribution lies both in appropriating a methodological path regarding the subject under study, and describing the language of science in relation to accountancy.

Keywords

Intellectual Capital; Relational capital; Case study; Language of science; Collaborative work.

^a Miembro del Grupo de Investigación en Ciencias Empresariales (GICE). Coordinador del Semillero de Investigación en Fundamentación Epistemológica (SICE-FECE, IUE). Docente asociado de tiempo completo de la Institución Universitaria de Envigado (IUE) y líder de la línea de investigación en fundamentación epistemológica. Correo electrónico: rcardenas@correo.iue.edu.co.

^b Docente de tiempo completo del Programa de Contaduría Pública en la Universidad EAFIT. Miembro del grupo de investigación GIIF. Correo electrónico: gsmesa@eafit.edu.co.

^c Docente de tiempo completo del Programa de Contaduría Pública de la Universidad Autónoma Latinoamericana, UNAULA; miembro del grupo de investigación GICOR. Correo electrónico: diego.restrepodu@unaula.edu.co.

Presentación

En una sociedad como la nuestra, disruptiva, imprevisible y compleja, coexisten multiplicidad de tareas y compromisos que no son ajenos a las instituciones de educación superior (IES), y exigen a los académicos y científicos que tienen asiento en ellas el entablar relaciones de colaboración y de ayuda mutua para llevar a feliz término la misión de educar las nuevas generaciones.

Las IES colombianas estructuran entre ellas el sistema educativo de tercer nivel, semejante a los sistemas complejos determinados por Morin (1998). En dicho sistema, los individuos establecen relaciones permanentes y continuas de carácter heterogéneo, asumiendo infinidad de roles y funciones al interior de los procesos de docencia, investigación y proyección social como parte fundamental del quehacer universitario; ello les exige mutar de forma permanente para enfrentar los cambios que se presentan como condición de sobrevivencia y desarrollo, tal como lo sostuviera Lloréns (2009).

Hoy, en las condiciones de vida institucional, se debe asumir la evaluación en tanto proceso sistemático y permanente para conseguir los resultados esperados; hacer de la calidad y la excelencia la condición sin igual; convertirse en foco de atracción para los mejores en todos los ámbitos que la oferta educativa y su demanda exigen con asiduidad; y vincular de modo interactivo lo presupuestal y lo evaluativo, tomando en cuenta que esto último exige resultados probos. En Colombia, acceder a nuevos recursos acarrea la exigencia académica de presentar proyectos en las diferentes dimensiones del quehacer educativo, o de gestión administrativa. A su turno, esta condición exige a los miembros de las IES el asumir roles colegiados, con los que la responsabilidad del individuo trascienda hacia una de naturaleza compartida.

Visto lo anterior, en 2014 surgió entre los miembros de la Red de Investigadores y Semilleros del Campo Contable (Redsicon) la necesidad de establecer una alianza interinstitucional e interdisciplinar, que permitiera hacer sinergias al interior de los procesos investigativos de las IES que contaban con personal calificado, el cual debía satisfacer al menos dos condiciones: de un lado, formación (es decir, contar con títulos de maestría o doctorado); y de otro, experiencia investigativa y producción científica que hiciese visible el quehacer investigativo institucional.

Esta nueva forma de organización del trabajo académico trajo consigo una dinámica diferente entre los miembros de Redsicon. Así, se hizo posible armar una agenda compartida para enfrentar los problemas locales comunes, y hacer de ellos un objeto de conocimiento e investigación que centralizara los esfuerzos afines a todos los integrantes. Para ello, correspondería a cada miembro reconocerse en su saber hacer investigativo, así como apropiarse de una línea de trabajo que le permitiera el autorreconocimiento para asumir el lema que representa a la red nombrada: saber para servir con lo que se sabe.

A partir de lo anterior se desarrolló y emprendió una tarea de compartir objetivos y metas comunes, al tiempo que se estructuraron líneas temáticas afines. La colaboración sinérgica ha hecho que los esfuerzos se potencialicen, que se pueda tener impacto en los entornos regional y local, y que se gane con mayor presencia en lo institucional, a fin de obtener reconocimiento en el medio y hacer en las IES proyectos sociales de mayor impacto y pertinencia. La voz autorizada de López (2010) deja saber que la producción académica y científica de los miembros de una comunidad como la Redsicon está estrechamente vinculada con la generación y aplicación del conocimiento a partir del desarrollo de una agenda y unos intereses compartidos por cada miembro de ese colectivo, los cuales se erigen como uno de los principales factores que coadyuvan en la dinámica del trabajo colaborativo.

1. Metodología

La investigación realizada se planteó como un estudio de caso (Yin, 2003; 2004) encaminado a analizar los elementos centrales de la producción científica y académica de los miembros de la Redsicon, en términos de las creencias y supuestos que se tienen con relación a las ventajas del trabajo colaborativo en los procesos investigativos en las instituciones de educación superior del Valle de Aburrá. Con lo dicho se hizo necesario, además, identificar los factores que favorecen o inhiben el desarrollo de la investigación en el campo de las ciencias contables en las universidades pertenecientes a esta red, con el fin de favorecer su desarrollo.

De igual forma, se pretendió conocer los elementos teóricos que sustentan los procesos de producción académica y científica. Lo anterior en aras de construir lineamientos y pautas orientadoras que guiarían el quehacer investigativo, administrativo y formativo de todos aquellos que tienen por oficio

la docencia y la investigación (en cualquiera de sus modalidades) en las IES ubicadas en el Valle de Aburrá (Departamento de Antioquia, Colombia).

2. Problema

La toma de conciencia frente a la necesidad de orientar y planificar el trabajo investigativo en las IES, así como su diseño, estructuración, montaje e implementación, ha comenzado a tener una importancia más operativa y real. En la actualidad, las IES se reúnen para discutir sobre el tipo de estrategias y actividades de cooperación que mejor les sirvan a sus necesidades y demandas, partiendo de aquellas vinculadas con su misión, visión, proyecto educativo, políticas y estrategias de desarrollo.

Respecto del caso que nos ocupa, destacar esas estrategias exitosas y determinar sus factores de éxito permitió determinar una ruta de aprendizaje en términos de la producción académica y científica derivada de procesos investigativos, en aras de dar mayor calidad y relevancia al quehacer educativo. Si bien existe un interés generalizado por este proceso de producción académica y científica, nosotros la abordamos desde una concepción orientadora que nos ayudó a definir, en términos teóricos, indicadores para la gestión de la investigación. En la práctica, si bien las oficinas de investigaciones de las IES brindan claridad sobre sus componentes y estructura, sobre los procedimientos a impulsar y, en especial, sobre el proceso que debe recorrerse para su construcción, definición y aplicación, no toda la comunidad académica y científica que forma parte de Redsicon se ha apropiado de ello.

En tanto estrategia, la colaboración en los procesos investigativos institucionales se vuelve un asunto de suma importancia por los créditos que brinda, especialmente a quienes han asumido y apropiado los procesos que demarcan la acreditación de programas e instituciones, para los cuales resulta fundamental la colaboración investigativa. Así entonces, con la colaboración se hace mejor uso de las competencias individuales; se promueve la transferencia de conocimientos y habilidades; se propician la inspiración y la creatividad; se brinda compañía intelectual; se amplían las redes de investigación individuales; y se favorece la proliferación de proyectos investigativos por iniciativa personal.

Generar procesos de investigación en la universidad es un asunto de elevada trascendencia por sus implicaciones en la internacionalización de los currículos a nivel institucional. La universidad se torna en célula generadora

y promotora del fomento y la difusión del conocimiento que debe trascender fronteras más allá de los ámbitos locales y regionales; y sirve de motor de búsquedas y polo de atracción para que graviten los mejores en virtud de la generación de la literatura de frontera que se produce como fruto de sus procesos misionales y estratégicos, todo apalancado en lo que genera la investigación en cualquiera de sus modalidades (formativa, básica, o aplicada).

La universidad de alta calidad propicia y brinda las condiciones necesarias y suficientes para, de un lado, propiciar el desarrollo de la investigación; y de otro, para que se dinamice un ambiente básico en el que se quiera estar y permanecer, dejando una impronta y pasando por fases cuyo término estaría dado por un alto desarrollo de la educación superior en muchos países y numerosas instituciones universitarias. Con lo dicho, este proceso de investigación se planteó como reto identificar esos factores coadyuvantes con miras a que sirvan de lineamiento y guía orientadora para saber cómo se opera en el ámbito de la investigación, de tal manera que fuese posible comparar los elementos positivos de esas prácticas y estrategias exitosas con lo realizado hasta el momento en la zona del Valle de Aburrá.

2.1. Delimitación del problema

De modo concreto, fueron objeto de atención del presente estudio las estrategias, técnicas, métodos y formas que contribuyen a orientar los procesos investigativos a partir del trabajo colaborativo, así como los factores institucionales que caracterizan a las IES miembros de Redsicon cuya trayectoria formativa deja una impronta de calidad y excelencia académica. En ese sentido, y para el área de conocimiento que es objeto de nuestro interés institucional (ciencias contables y administrativas), resulta urgente entender cómo se gestiona la creación de una infraestructura académica sólida que permita fundamentar los programas de formación investigativa en este campo. Ello permitió aclarar el norte de nuestro actuar en aras de consolidar fortalezas y oportunidades en la perspectiva de una adecuada proyección social al año 2030 para la Institución Universitaria de Envigado (a través de su plan estratégico en el ámbito de la investigación).

Así entonces, se partió, de un lado, de un autodiagnóstico o autoevaluación respecto de la dimensión de la producción académica y científica en las IES referidas; y de otro, de una descripción de las creencias de los docentes miembros de Redsicon sobre la investigación y su papel en el área contable,

el trabajo colaborativo, la mentoría, la asesoría de los trabajos de grado y la literacidad. Conocer la forma en que se percibe este tipo de investigación en el área de las ciencias contables permite informar sobre las condiciones bajo las cuales se realiza. En esta línea, y asumiéndose la concepción de comunidades de indagación de Cárdenas (2016), surge un interrogante puntual: ¿qué tipo de estrategias, técnicas y métodos asumen los docentes adscritos a Redsicon en el Valle de Aburrá¹ para hacer visibles sus creencias con relación al trabajo colaborativo y las sinergias que esto acarrea en los resultados obtenidos en sus producciones académicas y científicas?

Corresponde expresar en este punto que la escasez de recursos económicos para ejecutar, promover y fomentar procesos de investigación en la educación superior colombiana plantean una limitante: aun cuando el país llegue a contar con políticas públicas muy bien formuladas al respecto (y con la participación de los actores respectivo), no podrán ejecutarse ni se avanzará en el cumplimiento de sus propósitos si no están respaldadas por los recursos económicos que requieren. En la misma línea, el bajo nivel de manejo de la lengua inglesa restringe en gran medida la ejecución de estrategias y acciones que contribuyan al avance de la investigación en la educación superior: esta problemática restringe la movilidad estudiantil, docente y administrativa; la oportunidad de trabajo en redes; el desarrollo investigaciones conjuntas, y la obtención de dobles titulaciones, entre otros.

El proyecto de investigación se llevó a cabo con un enfoque de carácter hermenéutico, enmarcado por una serie de premisas que, a su vez, dieron estructura a este escrito. Se buscó entonces sentido a conceptos centrales (tales como creencias de los académicos, producción académica y científica, redes colaborativas) en aras de conocer su historia, así como el marco conceptual en que se inserta la investigación colaborativa en la dimensión de internacionalización, sus principios básicos, su epistemología y su filosofía.

El desarrollo de la investigación ha sido mixto, en tanto involucra componentes cualitativos y cuantitativos. En este sentido, las investigaciones mixtas proveen diferentes tipos de conocimientos y ventajas al investigador como, entre los que se destacan el aporte de información detallada y nuevos enfoques (Binda y Benavent, 2013; Boeije, 2009; Eriksson y Kovalainen,

¹ Provenientes de la Institución Universitaria de Envigado (IUE); la Universidad Autónoma Latinoamericana (Unaula); la Universidad de Medellín; la Universidad Eafit; la Corporación Universitaria Remington (CUR); la Corporación Universitaria Minuto de Dios – Uniminuto; la Fundación Universitaria María Cano (FUMC), y el Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid.

2008; Flick, 2014). Además, cada perspectiva metodológica ostenta fortalezas que se aprovechan mejor y debilidades que se minimizan al utilizarlas de manera integrada (Gill y Johnson, 2010).

Con la elección de la perspectiva metodológica nombrada se tomó en cuenta gran parte de la información utilizada en el desarrollo de la investigación colaborativa, así como el quehacer docente de los maestros que pertenecen a las instituciones miembros de Redsicon; sus experiencias previas habrían de servir como referente en la posterior construcción de lineamientos para las IES. En este contexto de actuación, los investigadores se involucraron en tanto forman parte del entorno estudiado: conviven en el sitio de investigación donde comparten con las personas que forman parte de Redsicon. Cumplieron entonces un rol doble: partícipes de los grupos de observación e investigadores, centrados en interpretar los rasgos característicos del contexto institucional y la dinámica propia del grupo.

Así entonces, en tanto actores de los procesos que estructuran la investigación colaborativa desde lo conceptual, lo teórico y lo procedimental en la educación superior, estos investigadores se involucraron en las actividades propias del ámbito estudiado, lo que a su turno les permitió conocer su estado; y al mismo tiempo se encargaron de aplicar a los integrantes de los grupos los instrumentos para obtener información necesaria y suficiente, que a la postre derivaría en el desarrollo de lo configurado en este escrito. En consonancia con esto, se realizaron encuestas, entrevistas y reuniones de grupo con los miembros de Redsicon: esto es, jefes de las oficinas de investigaciones y sus equipos de trabajo, decanos, coordinadores académicos de los programas de contaduría pública, docentes adscritos a los programas en referencia, egresados de los programas académicos, estudiantes en ejercicio y expertos en el tema de referencia.

Desde el punto de vista cuantitativo, la labor de recolección de los datos se llevó a cabo mediante varios instrumentos: encuestas que se aplicaron a los participantes en el proceso investigativo; observación directa, producto de la experiencia de los investigadores en su quehacer diario como docentes de tiempo completo y miembros de Redsicon; y análisis de documentos provenientes de registros históricos, esto es, reportes que a su vez complementaron y dieron pie a contrastar la información para el proceso de indagación en su etapa de análisis. A la postre, todo ello permitió formular conclusiones y plantear nuevos parámetros para animar la discusión frente a la problemática estudiada.

3. Descripción de población y muestra

El campo de actuación que soporta esta investigación se centró en Redsicon, red en la que se inscriben las pretensiones de este texto y en la cual se soportan los procedimientos que permitieron analizar y explicar los datos involucrados.

El proceso de investigación tuvo como base a *los actores* que ejercen la vida académica en el contexto estudiado, esto es, profesores miembros de Redsicon. Asimismo, y como se expresó anteriormente, participaron decanos, coordinadores académicos de prácticas y trabajos de grado, equipos de las oficinas de investigación, docentes asesores, estudiantes, coordinadores de las áreas básica, profesional y sociohumanística, empresarios y egresados con experiencias investigativas —o que hubieran formado parte de semilleros de investigación—.

En términos procedimentales se hizo necesario definir la población en varios grupos. Se usó para ello un enfoque de naturaleza etnográfica, a partir del cual se tomaron en cuenta percepciones de los miembros de Redsicon y demás actores que se explicitan en la tabla 1. La unidad de análisis se configuró a partir de reportes de fin de semestre en un periodo de dos años (2016 – 2018); evaluaciones realizadas a la estructura investigativa institucional con los estudiantes miembros de los semilleros, y conversaciones efectuadas con egresados.

TABLA 1. Población y muestra

Actores	Población	Muestra
Decano, coordinadores académicos, equipo de la oficina de investigación y jefes de las oficinas de investigaciones	10	7
Estudiantes miembros de los semilleros de investigación	40	30
Jefes de las oficinas de los sellos editoriales, docentes asesores de trabajos de grado, coordinadores de las áreas básicas y profesionales, coordinadores académicos de los programas de contaduría pública y expertos en investigación colaborativa	13	10
Egresados	15	15
Empresarios	5	5

Fuente: Elaboración propia.

Con el ánimo de contrastar la validez de los instrumentos, expertos en el tema de referencia y en investigación valoraron su pertinencia y claridad. De este proceso se emitieron recomendaciones y conceptos técnicos que contribuyeron a mejorarlos.

4. Resultados

Redsicon nació el 9 abril de 2016 en Medellín (Colombia), en una reunión de investigadores pertenecientes a grupos de trabajo e investigación de IES como la Institución Universitaria de Envigado; la Corporación Universitaria Remington; la FUMC; la Universidad Eafit; Unaula; la Corporación Universitaria Americana; Uniminuto; la Universidad de Medellín; la Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano; la Fundación Universitaria San Martín, y la Institución Universitaria de Sabaneta. Su objetivo inicial radicó en difundir y compartir las experiencias que en este campo estaban desarrollándose en los semilleros de investigación de esas IES, así como las dificultades de acceso a la programación de la Red Colombiana de Semilleros de Investigación (Redcolsi).

La experiencia capitalizada por las IES miembros de Redsicon a través de sus políticas, investigaciones, experiencias educativas y algunos eventos, se aprovechó para impulsar el Programa de Capacitación Conjunta en áreas de interés personal y profesional ofrecido por cada una de ellas, y convocar a otras instituciones para, de un lado, compartir agendas en función de identificar problemas conjuntos en términos contables; y de otro, configurar un programa de investigación bajo la concepción de Lakatos (1978), que ayudara a priorizar asuntos centrales de las problemáticas contables asociadas con la investigación de los estudiantes universitarios.

El quehacer de Redsicon reconoce, además, que alrededor de la formación investigativa y la investigación formativa gravitan temas como la calidad de la educación, la equidad, la cobertura, la eficacia y la eficiencia. La revisión de todos ellos deja entrever los insumos requeridos para impartir una educación superior que satisfaga los parámetros establecidos por el sector y la sociedad —altamente exigente en cuanto a resultados de formación académica y científica—, en términos de procesos parametrizados y procedimientos arbitrados, evaluados y controlados.

Para dinamizar los procesos de investigación y hacer alianzas sinérgicas, emergen y fluyen el trabajo colaborativo, la acción conjunta, la agenda compartida y los problemas comunes. Estos inciden en el fortalecimiento de la investigación y la producción de conocimiento como resultado de los mismos procesos emprendidos y culminados en su etapa de maduración; en el impulso de la cultura investigativa; y en el desempeño académico de los estudiantes, su permanencia en la universidad, su proyección a través de ella y sus competencias laborales y profesionales.

4.1. Estructura organizativa de Redsicon

La estructura de Redsicon se sustenta en el quehacer de cada una de las IES miembros y en sus objetos de formación, docencia, investigación y proyección social como las actuaciones sustantivas de cada una en el ecosistema educativo colombiano.

Son objetivos de Redsicon:

- Impulsar la adopción, por parte de las IES, de políticas institucionales orientadas a la formación en investigación y a la investigación formativa desde las prácticas de desempeño contable; y consolidar descripciones del estado de las investigaciones en el campo de las ciencias contables.
- Fomentar la investigación sobre lectura y escritura en educación superior, de tal suerte que se haga de los documentos resultado de la investigación (artículos) un objeto de estudio y se conformen alianzas entre investigadores y grupos de investigación.
- Estimular la discusión sobre las tendencias y enfoques teóricos en el campo de las ciencias contables que subyacen a las propuestas investigativas curriculares adelantadas en Colombia.
- Enriquecer las prácticas pedagógicas y los programas sobre la formación en investigación y a la investigación formativa en las IES.
- Proponer diversos mecanismos de socialización y difusión de las experiencias sobre formación en investigación e investigación formativa adelantadas en las IES del país.
- Impulsar la inserción de criterios de evaluación en los procesos de acreditación, relacionados con políticas institucionales para el desarrollo de la formación en investigación y la investigación formativa en el campo de las ciencias contables.
- Proponer tareas de mediano y largo plazo a las instituciones en los diferentes niveles educativos, orientadas a transformar las prácticas de la formación en investigación y la investigación formativa en el campo de las ciencias contables.

4.2. Líneas de acción conjunta

En la búsqueda de sus objetivos, Redsicon cuenta con tres líneas de acción:

- **Investigación:** desde esta línea se espera articular la investigación, la formación docente y la gestión académica y política alrededor de la realidad contable colombiana; esto resulta urgente dado el actual estado de la discusión en el país. Al respecto, desde Redsicon se espera promover la elaboración de descripciones del estado de las investigaciones sobre el quehacer contable en educación superior, lo mismo que la creación de líneas de investigación en este campo. De igual manera, se espera propiciar acercamientos o alianzas entre investigadores y grupos de investigación regionales, nacionales e internacionales.
- **Formación docente:** con esta línea se espera generar espacios de discusión sobre las tendencias y enfoques teóricos respecto de la fundamentación epistemológica contable, la teoría contable y la regulación que subyacen a las propuestas curriculares y programas existentes en las IES del país. También se considera fundamental conformar un banco de experiencias educativas en formación e investigación, a fin de aprovechar las experiencias capitalizadas en diferentes IES que merecen difundirse y compartirse. Con el diseño y oferta de programas de asesoría en investigación formativa y formación en investigación para docentes de todos los niveles e instituciones se espera mejorar las prácticas contables, lo que a su vez redundará en la calidad de la educación por ser estos procesos transversales en el currículo de los programas de contaduría pública en Colombia.
- **Comunicaciones, gestión y asesorías:** a través de esta línea se divulgarán y promocionarán las acciones de la red en los ámbitos nacional e internacional. Asimismo, se vinculará la red con otras que tengan funciones similares, y se divulgarán los eventos referidos a la investigación en el campo contable en la educación superior. Estos propósitos encuentran un fuerte apoyo en la red de comunicaciones establecida entre las instituciones miembros de Redsicon y, a su vez, hace posible una alta difusión de la información entre los docentes que la conforman. A este respecto existe un grupo en la aplicación WhatsApp que impulsa la actualización del sistema de información y comunicación digital, así como

una red de impresos mediante la cual se comparten las programaciones académicas relacionadas con intereses institucionales compartidos. De igual modo, se promociona y divulga el material pedagógico y didáctico producido por docentes e instituciones miembros de la red, y se vinculan sus proyectos a editoriales y fondos de publicaciones de las universidades que la respaldan.

4.4. Grupos de investigación y semilleros que respaldan a Redsicon

- Grupo de Investigación Ciencias Empresariales (GICE) con Rogelio Cárdenas Londoño (miembro activo), docente asociado de tiempo completo de la Institución Universitaria de Envigado e investigador junior Colciencias (2017).
- Grupo de Información y Gestión – Eafit (GIIF) con Gloria Stella Mesa Velásquez, docente de tiempo completo de Eafit.
- Grupo de Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales – Constar – FUMC con Carmen Elena Mosquera Moreno, docente investigadora de la Fundación Universitaria María Cano.
- Grupo de Investigación Uniminuto (Geiep) con Iván Darío Lara Herrera, docente investigador de la Corporación Universitaria Minuto de Dios – Uniminuto.
- Grupo de investigación Unaula con Diego Fernando Restrepo Duque, docente investigador de la Universidad Autónoma Latinoamericana (Unaula).
- Grupo de investigación Ciencias Administrativas de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas del Instituto Tecnológico Metropolitano con Diego Fernando Hernández, docente investigador de esa institución.
- Grupo de Investigación Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid con Mónica Bibiana Ramírez Marulanda, docente investigadora de esta institución.
- Grupo de Investigaciones Contables y Gestión Pública (GIIP) con Abel María Cano Morales, docente e investigador del Programa de Contaduría Pública de la Universidad de Medellín.
- Grupo de Investigación Unisabaneta con Hernán Arturo Montes González, profesor de la Corporación Universitaria de Sabaneta – Unisabaneta.

- Grupo de Investigación Fundación Universitaria San Martín con Luz Miryan Duque, perteneciente a la Facultad de Educación a Distancia y Virtual de dicha institución.
- Grupo de investigación Politécnico Gran Colombiano, con María Eugenia Morales Sierra, docente de Administración de empresas de la Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano.

Los profesores e investigadores que se involucraron en esta iniciativa académica lo hicieron en calidad de miembros de sus respectivos grupos de investigación, por medio de un aval institucional. Ahora bien, su participación estaba sujeta al cumplimiento de un requisito básico: compartir el objeto de estudio. Es decir, los miembros del equipo debían contar con una vinculación docente o de investigación a un programa de contaduría pública ofrecido por las IES miembros de Redsicon (localizadas en el Valle de Aburrá). Se hizo énfasis en que dichas instituciones tuviesen una trayectoria diversa, que complementara la discusión en torno a los objetos de formación desde las fortalezas y debilidades institucionales y la naturaleza jurídica, y se asumieran como pares colaborativos durante los procesos de acreditación institucional.

Para arribar a la concreción de dicho objetivo se realizó el análisis desde 3 perspectivas, esbozadas en secciones pretéritas y explicitadas a continuación:

1. Con una *perspectiva de corte cualitativo y descriptivo* se revisaron las creencias de los docentes miembros de Redsicon frente a la investigación y su papel en el campo contable, el trabajo colaborativo, la mentoría, la asesoría de trabajos de grado y la literacidad.
2. La *concepción de diseños documentales* permitió, de un lado, conocer los factores que favorecen u obstaculizan el desarrollo de los procesos investigativos con base en las orientaciones de las oficinas que administran esta misión sustantiva en las IES miembros de Redsicon; y de otro, analizar sus fortalezas y debilidades en este aspecto.
3. El *análisis de contenido* hizo posible hacer una integración propositiva, la cual recoge un entramado de categorías que permiten vislumbrar si se está en los senderos de la armonización de los currículos con tendencias a centrarlos en lo investigativo, y determinarlos como los lineamientos y pautas orientadoras que guiarían el quehacer administrativo-formativo de la institución.

4.5. Creencias de los integrantes de Redsicon

Voces autorizadas como Prawat (1992), Golombek (1998), Richards *et al.* (2001), Cruz (2008), Blanco y Latorre (2008), y Kuzborska (2011) sirven para ubicarse en el contexto de estudio del tema de las creencias. Sin embargo, se trata de un concepto confuso, que solo cobra sentido en virtud del autor que lo define y la escuela que lo representa. Se acopian a continuación varias de ellas:

- Según Rokeach (1968, p. 113), todos creen saber a qué se refiere el término en cuestión, pero con frecuencia suele confundírsele con ‘actitud’, ‘valores’ y ‘opiniones’. El autor define las creencias como “cualquier proposición simple, consciente o inconsciente inferida, de lo que la persona dice o hace, que puede ser precedida por la frase ‘yo creo que...’” (Rokeach, 1968, p. 113).
- Para Cruz (2008), el concepto ha sido estudiado desde disciplinas como la Psicología, la Educación y la Filosofía, que a su turno le han otorgado diferentes significados y sentidos.
- Abelson (1979) asume una perspectiva cultural: en su concepto, si las creencias son compartidas por todo un grupo de personas deberían denominarse “conocimientos”. Esto ha causado polémica respecto de la necesidad de establecer diferencias entre las nociones de conocimiento y creencias. El autor refiere que estas últimas tienen una perspectiva individual: quien cree sabe que otros pueden creer de manera diferente; esto es, son inciertas en relación con lo que el sujeto piensa o sabe, o en relación con lo que otros dicen creer o saber.
- Al decir de Calderhead (1996), el término ‘creencias’ alude a suposiciones, compromisos e ideologías, mientras que ‘conocimiento’ se refiere a proposiciones factuales y a los entendimientos que informan de una acción.
- Pajares (1992, p. 316) ratifica “que las creencias son juicios sobre la falsedad o verdad de una proposición, un juicio que solamente se puede inferir de una comprensión colectiva de lo que los seres humanos dicen, piensan y hacen”.
- Blanco y Latorre (2008, p. 4) dan a conocer que Pajares considera las creencias “construcciones mentales basadas en las experiencias previas que las personas poseen, las cuales determinan su construcción”. Ahora bien, tales experiencias pueden ser positivas o negativas y no generar

creencias; o su proceso de construcción puede ser erróneo y, por consiguiente, la creencia que se genera también lo sería.

- Österholm (2010) propone que una forma simplista de definir ‘creencia,’ ocurre cuando se dice que una persona cree que cierta afirmación es verdadera.

Así entonces, las creencias son juicios que una persona hace con base en su experiencia, o en lo que sabe y conoce, los cuales pueden afectar lo que dicen, piensan y hacen. Es decir, las creencias no se pueden observar o medir de forma directa, pero pueden inferirse de lo que la gente dice, piensa y hace (Pajares, 1992).

Hacer esta aproximación conceptual al concepto permitió realizar un acercamiento a la exploración de las creencias de los profesores miembros de Redsicon sobre la investigación colaborativa en el contexto de las ciencias contables, presentadas ante ellos en forma de afirmaciones para que eligieran las que les fuesen afines, en aras de establecer acuerdos o disensos.

4.6. La investigación colaborativa: una tarea por cumplir

Como se ha expuesto, la tipología de investigación que concita el interés en este texto es la colaborativa, cooperativa y asociativa, y en especial, el análisis del capital relacional que se desprende de ella y las redes de colaboración que la soportan. Además, somos conscientes de la importancia del capital social en la sociedad del conocimiento, donde la educación se concibe como una parte inherente del capital social (Grenfell, 2009, p. 21).

Bourdieu asume la educación en tanto espiral de relaciones de colaboración que se configuran en un gran capital relacional y, a su vez, tienen un valor simbólico creado a partir del reconocimiento, estima, créditos y creencias, que se perpetúa si hay fe en su existencia, bajo la concepción de Bourdieu (citado por Grenfell, 2009, p. 20). De igual forma, conceptualizar la colaboración implica asumir lo que sostienen Lee y Bozeman (2005, p. 693): explican que “es un factor importante en la promoción y transmisión de capital humano, científico y técnico”, referido este último al conjunto de habilidades y conocimientos científicos y vínculos sociales que afectan la capacidad del trabajo científico y su aplicación.

Asimismo, la transmisión del conocimiento, entendido como un producto social que resulta de la integración de actores académicos diversos

y la responsabilidad compartida en el trabajo de equipo, permite aportar información y resultados con más legitimidad, como lo sostiene López, (2010). En ese sentido, los grupos científicos que realizan la investigación se asemejan a las comunidades críticas en los movimientos cívico-sociales, como lo aseveran Parker y Hackett (2012, basándose en Rochon, 1998), ya que estos grupos coherentes de científicos autocríticos son mutuamente interactivos: pensadores que identifican un problema social, analizan sus fuentes y conciben varias alternativas de solución.

4.7. La colaboración como concepto y su inserción en el proceso de investigación

Definir o conceptualizar la colaboración como tarea esencial de este texto es identificar el tipo de enlace que se establece entre dos o más sujetos autónomos, cuya relación formal no se fija en un contrato y cuyo propósito esencial es fijar metas, compromisos, tareas reales y simbólicas, con la condición de que no se materializan sin la intervención de ese otro, indispensable, como lo asevera Fishbough (1997).

Detenernos en lo que se ha entendido por trabajo colaborativo en el proceso de investigación implica basarse en el supuesto de que se comparte un objetivo común. Para el caso de Redsicon se tiene una agenda problemática concertada, a partir de la identificación de los problemas locales que concitan interés desde una disciplina compartida —en el caso que nos ocupa, la contabilidad— y su campo de aplicación —la contaduría pública—, para generar un nuevo conocimiento que permita otear alternativas de soluciones comunes.

No obstante, se deben considerar las motivaciones de tipo personal, laboral y profesional que mueven al investigador, y ser consciente respecto a lo planteado por Hyland (2009): según este autor, la motivación personal del académico se encuentra en fijar los objetivos por los que se moviliza al realizar su trabajo investigativo. Ahora bien, al priorizarse en este sentido el reconocimiento de los pares y la institución para la cual se labora, se va en contra de la finalidad primordial de la investigación: la generación de nuevo conocimiento. Lo anterior desvirtúa en grado sumo esa tarea, por cuanto el investigador debería centrarse en la producción del conocimiento por el conocimiento mismo, sin ninguna otra pretensión; pero esto solo es un ideal. El reconocimiento se convierte entonces en divisa o “capital sim-

bólico” para el académico, bajo la concepción de Bourdieu (1991, citado por Hyland, 2009, p. 73).

La contribución al conocimiento se juzga por académicos reconocidos que tienen prestigio al interior de la comunidad de referencia: forman parte de la comunidad académica que hace uso del conocimiento generado y se denominan “expertos”. Esta condición se ha legitimado y validado en estas prácticas investigativas, de tal suerte que quien juegue el rol de experto dicte lo que es válido y legal. Las posturas éticas, por su parte, se dan por descontadas con relación a la generación de conocimientos nuevos y, sobre todo, de autoría, que juegan para el autor mencionado un papel importante en la comunidad de expertos, académicos e intelectuales.

Fijar las características de la colaboración en los procesos investigativos del campo contable permite delinear los rasgos constitutivos para formular el constructo que posibilita abordar las creencias de los docentes en relación con lo estudiado. Cano (1996), autoridad en la materia que nos convoca, deja saber que la investigación colaborativa es una manera de desarrollar conocimiento en la que se pueden identificar algunos aspectos importantes. En ellos se ha tendido a reconocer el clima organizacional que demandan los procesos investigativos colaborativos, al identificar una metodología que permite desarrollar el conocimiento y las formas que en ellos se emplean para construir y aplicar el conocimiento obtenido.

Respecto del caso que nos compete, los miembros de Redsicon deben aprender a respetar el conocimiento y habilidades que cada miembro del colectivo aporta a la discusión racional, con el fin de desarrollar proyectos de investigación de forma efectiva y eficaz. Asimismo, al sopesar la efectividad del quehacer investigativo colaborativo deben valorarse la motivación y las creencias que hay detrás del desarrollo de dichos trabajos. Las ganas y el entusiasmo le imprimen ciertos grados de vitalidad y de energía a dichos procesos, que están en consonancia con la actitud que desarrollan los investigadores inmersos en el proceso de investigación colaborativa. Por otro lado, sopesar las variables motivacionales para llevar a cabo los proyectos colaborativos llevan a lo planteado por Bozeman y Boardman (2013): estos autores dejan saber que el interés por ayudar a los estudiantes en sus estudios y la preparación de la propuesta específica, son los motivos fundantes.

4.8. Investigación colaborativa y productividad

La relación estrecha entre la investigación colaborativa y la productividad es muy positiva, por cuanto la mayor productividad se da como resultado del trabajo colaborativo, y funciona con mejores resultados conforme se avanza en los grados de formación educativa (tal es el caso de los niveles de posgrado), como lo aseveran Scaffidi y Berman (2011). De acuerdo con Johnson (2003, citado por Secret *et al.*, 2009), y en consonancia con lo anterior, analizar el desempeño del docente investigador y sus implicaciones en su tarea investigativa lleva a saber que se entablan relaciones colaborativas con los profesionales que ayudan a enriquecer el campo de la investigación en las ciencias contables, en tanto ellos indagan por los múltiples problemas que se presentan en la práctica investigativa en su vida cotidiana y, a la vez, hacen uso de la investigación-acción participativa para corroborar y cotejar la función metacognitiva de cómo hacemos lo que hacemos en el campo de la educación superior y sus niveles de producción, a partir del trabajo colaborativo entre los miembros de Redsicon.

4.9. Tendencias y dimensiones

Para dar cuenta del propósito esencial de este texto recurrimos a los resultados obtenidos por Katz y Martin (1997) sobre la investigación colaborativa. Estos autores analizaron varios aspectos que se deben tener en cuenta para adelantarla mediante una revisión minuciosa de antecedentes precursores al respecto, los cuales brindan pistas y señalan tendencias a partir de cinco dimensiones:

- El factor motivacional como elemento dinamizador y detonante de todas las búsquedas que se establecen al generar procesos investigativos de forma colaborativa y en ambientes amistosos.
- La colaboración como dimensión determinante para generar circunstancias y acontecimientos que incorporan la consecución de resultados y logros en el ambiente académico y científico.
- Los factores procedimentales que inciden en el ámbito colaborativo en tanto determinan estrategias, técnicas y métodos para plasmar lo que se busca y dejar satisfacciones de alto nivel en lo personal, profesional y laboral.

- Los referentes éticos que rodean toda acción dentro de la dimensión de colaboración y ayuda mutua en los procesos investigativos.
- Las políticas institucionales que deben rodear todo esfuerzo que se enmarque en el ámbito de la colaboración al interior de los procesos investigativos.

Cerramos este apartado con una concepción concreta respecto de la investigación colaborativa (*research collaboration*): aquella que es llevada a cabo por un grupo de más de dos personas investigadoras —*agenda común compartida* en nuestro ámbito— con la intención de producir conocimiento nuevo, o científico (Katz y Martin, 1997; Fishbough, 1997).

La intención de visibilizar el estudio descrito en estas páginas coincide con lo expresado por Altricher *et al.* (1993). De acuerdo con estos autores, la labor de hacer público el trabajo de investigación busca incrementar de la calidad y la actividad reflexiva del investigador; prevenir las fases de olvido de los conocimientos alcanzados; clarificar la postura del investigador y sus grados de influencia en los demás; permitir que se valore y la critique lo presentado; reforzar la autoconfianza en las habilidades profesionales; exigir que el investigador se apropie y se ajuste a un proceder científico; y favorecer la adopción de un rol activo en el desarrollo de uno mismo y de otros. En nuestro caso, la experiencia de los miembros de Redsicon en el Valle de Aburrá permite aseverar que es posible llevar a cabo el trabajo en red por sus ventajas y sus nuevas oportunidades.

Referencias

- Abelson, R. (1979). Differences between belief and knowledge systems. *Cognitive Science*, 3, 355-366.
- Altricher, H., Feldman, A., Posch, P. y Somekh, B. (1993). *Teachers investigate their work. An introduction to the method of action research*. Inglaterra: Routledge.
- Binda, N. y Benavent, F. (2013). Investigación cuantitativa e investigación cualitativa: buscando las ventajas de las diferentes metodologías de investigación. *Ciencias Económicas*, 31(2), 179-187.
- Boeije, H. (2009). *Analysis in Qualitative Research*. Estados Unidos: Sage.
- Bozeman, B. y Boardman, C. (2013). Academic Faculty in University Research Centers: Neither Capitalism's Slaves nor Teaching Fugitives. *The Journal of Higher Education*, 84(1), 88-120.
- Blanco, F. J. y Latorre, M. J. (2008). Algunos conceptos clave en torno a las creencias de los docentes en formación. *Docencia e Investigación*, 15, 1-19.
- Cano, M. (1996). La investigación colaborativa en educación. *Ciencia Administrativa*, vol. especial(n.º único), 55-59.
- Calderhead, J. (1996). Teachers: Beliefs and Knowledge. En D. Berliner y R. Calfee (Eds.), *Handbook of educational psychology*. Estados Unidos: Simon & Schuster Macmillan.
- Cárdenas, R. (2016). Cultura del conocimiento, una búsqueda que da sentido. Colombia: L. Vieco S. A. S.
- Cruz, I. (2008). Creencias pedagógicas de profesores: el caso de la licenciatura en Nutrición y Ciencia de los Alimentos en México. *Revista Curriculum*, 21, 137-156.
- Eriksson, P. y Kovalainen, A. (2008). *Qualitative Methods in Business Research*. Estados Unidos: Sage.
- Fishbough, M. (1997). *Models of Collaboration*. Estados Unidos: Allyn & Bacon.
- Flick, U. (2014). *An Introduction to Qualitative Research*. Estados Unidos: Sage.
- Gill, J. y Johnson, P. (2010). *Research Methods for Managers*. Estados Unidos: Sage.
- Golombek, P. (1998). A study of Language Teachers' Personal Practical Knowledge. *TESOL Quarterly*, 32(3), 447-464.
- Grenfell, M. (2009) Applying Bourdieu's Field Theory: The Case of Social Capital and Education. *Education, Knowledge and Economy*, 3(1), 17-34.
- Hyland, K. (2009). *Academic Discourse*. Inglaterra: Continuum.
- Katz, S. y Martin, B. (1997). What is research collaboration? *Research Policy*, 26(1), 1-18.
- Kuzborska, I. (2011). *Links Between Teachers' beliefs and Practices and Research on Reading. Reading in a Foreign Language*, 13(1).
- Lee, S. y Bozeman, B. (2005). The Impact of Research Collaboration on Scientific Productivity. *Social Studies of Science*, 35(5), 673-702.

- López, S. (2010). Cuerpos académicos: factores de integración y producción de conocimiento. *Revista de Educación Superior*, 3(155), 7-25.
- Lloréns, L. (2009). El colapso de las instituciones educativas: un ejercicio de imaginación prospectiva. En Arturo Guillaumin y Octavio Ochoa (Eds.), *Miradas desde la complejidad*. México: Arana Editores.
- Morin, E. (1998). Epistemología de la complejidad. En D. Fried (Comp.), *Nuevos paradigmas: Cultura y subjetividad*. Argentina: Paidós.
- Österholm, M. (2010). Beliefs: A Theoretically Unnecessary Construct. En *Proceedings of Cerme 6*. Francia: Institut Français de l'Éducation.
- Pajares, F. (1992). Teachers' beliefs and educational research: cleaning up a messy construct. *Review of Educational Research*, 62(3), 307-332.
- Parker, J. y Hackett, E. (2012). Hot spots and hot moments in scientific collaboration and social movements. *American Sociological Review*, 77(1), 21-44.
- Prawat, R. (1992), Teachers' Beliefs about Teaching and Learning: A Constructivist Perspective. *American Journal*, 100(3), 354-395.
- Richards, J., Gallo, P. y Renandya, W. (2001) Exploring teachers' beliefs and the processes of change. *Pacific Journal*, 1(1), 41-58.
- Rochon, T. y Stolle, D. (1998). ¿Son todas las asociaciones iguales? Diversidad de miembros, tipo asociativo y creación de capital social. *American Behavioral Scientist*, 42(1), 47-65.
- Rokeach, M. (1968), *Beliefs, attitudes, and values: a theory of organization and change*. Estados Unidos: Jossey-Bass.
- Secret, M., Abell, M. y Berlin, T. (2009). The promise and challenge of practice- research collaborations: guiding principles and strategies for initiating, designing, and implementing program evaluation research. *Social Work*, 56(1), 9-20
- Scaffidi, A. y Berman, J. (2011). A positive postdoctoral experience is related to quality supervision and career mentoring, collaborations, networking and nurturing research environment. *Higher Education*, 62(6), 685-698.
- Yin, R. (2003). *Case Study Research. Design and Methods*. Estados Unidos: Sage.
- Yin, R. (2004). *The Case Study Anthology*. Estados Unidos: Sage.

IMPACTO DE LA GESTIÓN DE INVERSIONES MUNICIPALES SOBRE ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO EN EL VALLE DEL MANTARO, PERÚ.

El desarrollo humano es un proceso de configuración integral, física, psíquica, moral de las personas, con todos sus atributos y capacidades inherentes al ser humano. Entendemos el desarrollo como oportunidad para todo ser humano: acceder efectivamente a la asimilación creativa de la cultura con fines de alcanzar plenamente su realización.

Este estudio se llevó a cabo a partir de las 86 municipalidades distritales de las cuatro provincias del Valle del Mantaro en el periodo comprendido entre 2007 y 2013



Mapa de la Ubicación de los distritos en base a la correlación IDH 2007-2012 en Inversión Ejecutada Pécápita 2007-2012

60% de las municipalidades han mejoraron su IDH.

40% de estas han incrementado el IDH pese a los pocos recursos per cápita

- Municipios con muchos recursos han mejoran su IDH
- Municipios con pocos recursos han mejoran su IDH
- Municipios con pocos recursos que mantuvieron su IDH
- Municipios con muchos recursos que mantuvieron su IDH
- Municipios con pocos recursos que no han mejorado su IDH
- Municipios con muchos recursos que no han mejorado su IDH

La reducción de la pobreza rural se logra con el cierre de brechas de infraestructura eléctrica y de telecomunicaciones. Estas infraestructuras generan incremento en los ingresos de las familias y mejoras en la calidad de vida



La gestión de inversiones influyó poco en el índice de desarrollo humano en factores como la calidad de vida al nacer, el ingreso per cápita y la variación de la población con educación secundaria



Creado por Journals & Authors

Guerra, J. y Castañeda, E. (2020). Impacto de la gestión de inversiones municipales sobre el índice de desarrollo humano en el Valle del Mantaro (Perú). *Revista Visión Contable*, 21. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a5>



Impacto de la gestión de inversiones municipales sobre el índice de desarrollo humano en el Valle del Mantaro (Perú)¹

Julio César Guerra Carrillo^a
Eliana Soledad Castañeda Núñez^b

Información del artículo

Recibido: 01/11/2019

Aceptado: 18/04/2020

Clasificación JEL

R53, R58

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

Enlace DOI

<https://doi.org/10.24142/rvc.n21a5>

Sugerencia de citación

• Guerra, J. y Castañeda, E. (2020). Impacto de la gestión de inversiones municipales sobre el índice de desarrollo humano en el Valle del Mantaro (Perú). *Revista Visión Contable*, 21, 143 - 165. <https://doi.org/10.24142/rvc.n21a5>

Impact of Municipal Investment Management on the Human Development Index in the Mantaro Valley (Peru)

Resumen

El objetivo del trabajo presentado aquí fue verificar la variación alcanzada por las municipalidades en materia de gestión de inversiones frente al índice de desarrollo humano (IDH) en el Valle del Mantaro entre 2007 y 2013. El estudio utilizó un enfoque cuantitativo de tipo sustantivo, con un diseño no experimental de tipo ex post facto de nivel explicativo y causal. El área en estudio reviste gran importancia para el Perú por su extensión y producción agrícola; 86 municipalidades invierten recursos públicos allí. Se utilizó el modelo estadístico de regresión lineal entre las variables establecidas. La información analizada permitió establecer que la gestión de inversiones no ha sido uno de los factores determinantes en la variación del IDH, ni en sus componentes —esperanza de vida al nacer, ingreso per cápita y población con educación secundaria completa—. Esto ha cuestionado el tipo de inversión pública que solo busca medidas para cerrar brechas de infraestructura, mas no necesariamente contribuye a generar capacidades humanas.

Palabras clave

Gestión municipal; Gestión de inversiones; Desarrollo humano; Desarrollo de capacidades.

Abstract

The objective of the research shown here was to verify the variation achieved by the municipalities of Mantaro Valley regarding investment management in the Human Development Index (HDI), from 2007 to 2013. The study used a quantitative approach, of a substantive type, with an ex post facto type non-experimental design of explanatory and causal level. The aforementioned Valley is very important for Peru, due to its size and its farming production; 86 municipalities invest public resources in the area. A statistical linear regression was used among the established variables. The analyzed information allowed to point out that investment management has not been a determining factor neither in HDI variation, nor in their components (life expectancy at birth, per capita income, or variation of the population with complete secondary education). This has challenged the type of public investment that only searches for measures to close infrastructure gaps, instead of contributing to the generation of human capacities.

Keywords

Municipal management; Investment management; Human development; Capacity development.

¹ Este artículo es resultado de la tesis presentada a la Universidad César Vallejo para la maestría en Gestión Pública.

^a Magíster en gestión pública. Coordinador del Clúster Sur, Proyecto Transporte Sostenible en Ciudades Intermedias en el Perú. Correo electrónico: juguca@hotmail.com.

^b Doctora en ciencias de la educación. Catedrática de la universidad César Vallejo, Escuela de Posgrado de la Policía Nacional del Perú. Docente investigadora. ORCID: 0000-0001-9608-6342. Correo electrónico: elianace10@gmail.com.

Introducción

El desarrollo humano, entendido como proceso de configuración integral de las capacidades inherentes al ser humano —cuya teoría inicial fue planteada por Sen (2000)—, ha sido analizado ampliamente por diferentes autores, entre los que cabe destacar a Díaz y Martínez (2005), Perroti y Vera (2014), Ortigón *et al.* (2012), Aboal y Garda (2015), y Zegarra y Minaya (2007). En el Perú, la relación e inversión pública también ha sido objeto de varios estudios, entre los que se destaca el de Ponce (2013), autor que investigó la importancia de la inversión pública en el crecimiento y desarrollo económico regional; concluyó que el crecimiento de la inversión pública durante los últimos años presenta deficiencias que deberían ser superadas desde la identificación de la “inversión productiva”. En la misma línea, Fort y Paredes (2015) muestran que los programas de apoyo al productor tienen un efecto significativo en la reducción de la pobreza rural y el fortalecimiento del capital humano, y así como en las inversiones en conectividad y acceso a mercados. En la misma línea, al evaluar el impacto del Programa Agua para Todos (PAPT), y específicamente en la gestión e implementación, Garrido Lecca (2010) sostiene que la inversión en el sector de agua potable y saneamiento en el Perú debe ser una política nacional para contribuir al desarrollo de capacidades.

Otros autores, como Von Hesse (2010), recurren al análisis de la efectividad en la ejecución de los recursos, así como de la eficacia en su asignación para disminuir las brechas de infraestructura económica y social en el Perú. Fort (2014), por su parte, analiza los efectos de distintas categorías de inversión pública sobre la pobreza rural para el caso peruano teniendo en cuenta la información departamental (2004-2012), con énfasis en la necesidad de explotar las complementariedades entre dichas inversiones para abordar objetivos tanto de reducción de pobreza como de mejoras en la productividad. Existen otros trabajos de importancia como el de Arnao (2011), quien define los factores que hacen ineficientes la gestión pública de la inversión; los de Campana *et al.* (2013) y Jaramillo (2002), referidos a los impactos de la inversión en infraestructura educativa; y el de Meléndez y Huaroto (2013), en el cual se establece la relación entre infraestructura, electrificación y telecomunicaciones en la mejora y la formación del capital humano. Aportes adicionales relacionados con el ámbito latinoamericano corresponden a los trabajos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe – Cepal (2015). Esta entidad realizó un análisis del desempe-

ño de la economía regional durante 2014 y su evolución durante el primer semestre de 2015, junto con la dinámica de la inversión en los países de América Latina y el Caribe en su relación con el ciclo económico, el papel de la inversión pública, las carencias en infraestructura y los desafíos de financiamiento de la inversión privada.

Los trabajos nombrados han establecido el impacto dado por un tipo de inversión pública y su efecto en sectores específicos, tales como educación, salud, producción. Visto lo anterior, y a fin de verificar la influencia que tuvo la gestión de inversiones sobre la variación del desarrollo humano (en sus tres componentes), se planteó una pregunta científica concreta para el estudio que ahora nos ocupa: ¿cómo influye la gestión de inversiones en la variación del desarrollo humano, en los distritos del Valle del Mantaro (Perú) en el periodo 2007-2013? El área de aplicación del estudio reviste importancia para la dinámica territorial del Perú, por cuanto constituye la zona de producción agrícola y de despensa para Lima Metropolitana, espacio que cuenta con 9 millones de habitantes; además, su configuración de valle interandino establece relaciones de integración entre las zonas urbanas y rurales, al tiempo que da lugar a zonas dinámicas y estancadas. En términos de gestión territorial, en el Valle del Mantaro se ubican 4 provincias (Huancayo, Concepción, Jauja y Chupaca) que agrupan un total de 86 municipales con 650.000 habitantes aproximadamente, de los cuales cerca del 80 % ocupa áreas urbanas. La realización del estudio posibilitaría, en primer lugar, realizar inversiones orientadas al desarrollo humano y a la lucha contra la pobreza; en segundo lugar, orientar la normatividad nacional del sistema nacional de inversión pública para hacer más eficaces los tipos de proyectos; y en tercer lugar, guiar a las municipales en materia de priorización de sus inversiones de acuerdo con su localización y su articulación con la dinámica económica del territorio.

En los informes sobre desarrollo humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) – Perú se hace un análisis anual de la evolución del IDH en cada distrito del país. Esto resulta importante por cuanto indica que el IDH, en principio solo revisado para el ámbito nacional, se ha empezado a analizar localmente. De acuerdo con los hallazgos presentados en dichos informes, entre 2007 y 2012, se presentó movilidad ascendente en varias de las 86 municipalidades del Valle del Mantaro, agrupadas en 4 grupos del IDH: 17 ascendieron del segundo grupo al primero. Asimismo, de 22 municipalidades que se encontraban en el último grupo en 2007, solo quedaban 12 en el año 2013. En el 2007 existían tres niveles de

IDH en las municipalidades del Valle; en ese año, la distribución del IDH fue en cuatro posiciones y de mayor ventaja para los de mayor IDH. Esto significó que hubo un avance generalizado en el desarrollo local. Ahora bien, surge interrogante: ¿la calidad de las inversiones ha tenido relación con este incremento?

Para fundamentar esta investigación se revisaron estudios sobre los aspectos teóricos de las variables en de estudio: el desarrollo humano y la inversión pública. En *Desarrollo humano: una introducción conceptual*, Arriola (2007) describe históricamente la evolución teórica del concepto del desarrollo de capacidades: desde Amartya Sen, que identifica los pilares fundamentales diferenciando realidades diferentes, a la complementación devenido de los enfoques del desarrollo con equidad —propuesto y desarrollado por la Cepal entre 1960 y 1970 con base en los trabajos de la dependencia de Raúl Prebisch— y del desarrollo sostenible —fundamentado en 1987 por la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo, y publicado en el documento *Sobre nuestro futuro común* (1987). En sus informes de 1990, 2011 y 2014, el PNUD precisa el concepto de desarrollo humano y la forma de medirlo comparativamente en los ámbitos mundial y nacional. De modo particular, el informe de 1990 (*Concepto y medición del desarrollo humano*) hace énfasis en los procesos desarrolladores humanos y enuncia que no solo es necesario mejorar los ingresos para mejorar la calidad de vida; también se debe priorizar la elección libre de la persona como vía eficaz y eficiente en una sociedad democrática. En el informe se hace la definición inicial de desarrollo humano y, además, se precisa su forma de medición.

En el informe del 2011 (*Sostenibilidad y equidad: un mejor futuro para todos*) se apunta que, además del bienestar individual y grupal, se requiere enfrentar los desafíos de la equidad en el enfoque de desarrollo humano. Demanda entonces este último la necesidad de integrar el desarrollo a los sectores más vulnerables e intervenir en los impactos ambientales, a fin de disminuir las inequidades en la sociedad. Y el informe del 2014 (*Sostener el progreso humano: reducir vulnerabilidades y construir resiliencia*) suma a lo anterior el concepto de la gestión de riesgos, principalmente dando énfasis a la construcción de redes sociales con capacidad de responder de inmediato y de forma organizada a cualquier eventualidad de crisis o peligro. Según Griffin (2001), el concepto de desarrollo humano cuestiona el enfoque económico de que la pobreza es lo opuesto al desarrollo. En referencia a esta oposición, el autor sostiene que

(...) la pobreza ha sido reducida a una pobreza de ingreso, y la pobreza de ingreso reducida a desnutrición. El concepto de desarrollo humano, aun cuando no niega la importancia de una alimentación adecuada, tiene una visión más amplia de la pobreza: considerándola como una forma de privación que afecta a varias dimensiones. (Griffin, 2001, p. 18)

El PNUD (1990), a su vez, define el desarrollo humano teniendo en cuenta dos componentes básicos: el primero, la ampliación de las oportunidades de los individuos; y el segundo, la ampliación del nivel de bienestar. En ese sentido, considera el desarrollo humano como “un proceso en el cual se amplían las oportunidades de los individuos, los más importantes de los cuales son una vida prolongada y saludable, acceso a la educación y el disfrute de un nivel de vida decente” (1990, pp. 33-34).

Por su parte, Dubois (2014) agrega la categoría de proceso al concepto de desarrollo humano, con lo que propone la siguiente definición de desarrollo humano local:

Proceso integral, o conjunto de procesos, por el que cada sociedad determina autónomamente su futuro deseable y posible, es decir el bienestar que considera valioso, entendido éste como la ampliación de oportunidades para individuos, grupos sociales y comunidades territorialmente organizadas, de escala pequeña y mediana, así como la movilización de sus capacidades y recursos para un beneficio común equitativo, que tenga en cuenta la equidad de género, en términos económicos, sociales y políticos evaluados desde el desarrollo humano. (Dubois, 2014, p. 129)

Para tener más claridad sobre la definición del desarrollo humano y su relación con el concepto de desarrollo de capacidades, Dubois (2014) compuso un cuadro comparativo de las definiciones existentes y dadas por las principales instituciones internacionales hasta el 2014, que se presenta de forma sintética en la tabla 1.

TABLA 1. Definiciones institucionales de capacidades y desarrollo de capacidades

Institución	Capacidad	Desarrollo de las capacidades
OECD/ CAD	Aptitud de las personas, las organizaciones y la sociedad en su conjunto para gestionar sus asuntos de forma satisfactoria.	Proceso por el cual las personas, las organizaciones y la sociedad en su conjunto liberan, fortalecen, crean, adaptan y mantienen la capacidad a lo largo del tiempo.
Banco Mundial	Aptitud de las personas, instituciones y sociedades para resolver los problemas, hacer elecciones basadas en información, definir prioridades y planear futuros.	Proceso gradual en que el país toma la iniciativa de confeccionar las intervenciones necesarias para satisfacer sus necesidades, invirtiendo y construyendo capital humano, y cambiando y fortaleciendo las prácticas institucionales.
PNUD	Aptitud de las personas, instituciones y sociedad para realizar funciones, resolver problemas, y definir y alcanzar objetivos de manera sostenible.	Proceso por el que las personas, las organizaciones y la sociedad consiguen, fortalecen y mantienen las capacidades para establecer (definir) y conseguir sus propios objetivos de desarrollo a lo largo del tiempo.

Fuente: Dubois (2014 [adaptación]).

Con base en lo anterior cabe asumir que el desarrollo humano es un proceso de ampliación de aptitudes y oportunidades de expansión de libertades que cuentan las personas y los grupos sociales para lograr el bienestar deseado que se expresa en vida saludable, decorosa, con conocimientos y libertad de decisión.

Si bien existen diferentes enfoques sobre la *medición del desarrollo humano*, se asume aquí la perspectiva de Dubois (2014), para quien la característica central del desarrollo humano constituye lo que se entiende por bienestar que permita valorarlo. Por tal motivo sostiene que

Es precisamente este concepto de bienestar, que se funda en el espacio de las capacidades de las personas, y no en los recursos económicos, medidos por y desde el mercado que dispone la sociedad en su conjunto, lo que le permite proclamarse como propuesta alternativa. (p. 35)

Los informes del PNUD aportan más luces a la discusión: en el de 1990 se señala que “la medición del desarrollo humano debe centrarse en tres elementos esenciales de la vida humana: longevidad, conocimientos y niveles decentes de vida” (p. 36). Son importantes también los aportes de Arriola (2007), quien precisa que la medición del desarrollo humano se traduce en el índice que es conocido por sus siglas como el IDH y que

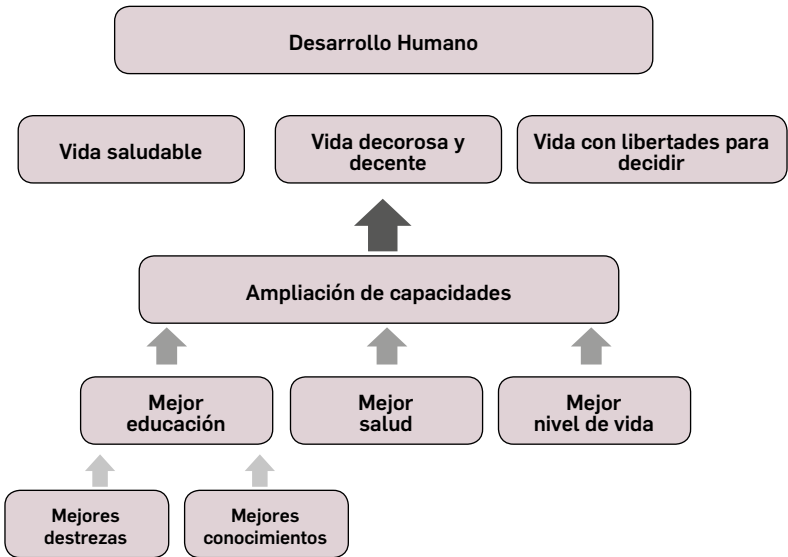
Es un promedio simple de tres indicadores correspondientes a las dimensiones elegidas: 1) esperanza de vida al nacer (indicador de longevidad); 2) alfabetismo y matriculación combinada de niveles primario, secundario y

terciario (indicadores de educación) y 3) PIB per cápita como aproximación gruesa al acceso a recursos para un nivel de vida decoroso. (p. 56)

Desde luego, la definición del IDH es precisada por Griffin:

El IDH tiene cuatro componentes, a saber, la esperanza de vida al nacer, la tasa de alfabetización adulta, la tasa de matriculación combinada en educación primaria, secundaria y terciaria, y la renta real medida en términos de paridad de poder adquisitivo. (2001, p. 56)

FIGURA 1. Esquema para entender la medición del IDH.



Fuente: Elaboración propia con base en Griffin, 2001.

En cuanto a la longevidad —esto es, la expectativa de vida de una persona—, cuyos indicadores están relacionados con la esperanza de vida en el momento del nacimiento, el informe del PNUD de 1999 precisa lo siguiente:

[medir] la esperanza de vida radica en la creencia común de que una vida prolongada es valiosa en sí misma y en el hecho de que varios beneficios indirectos (tales como una nutrición adecuada y una buena salud) están estrechamente relacionados con una mayor esperanza de vida. (PNUD, 1999, p. 37)

Con esto, se asume aquí que, en tanto indicador de longevidad, la esperanza de vida es el número de años en promedio que se estima que vivirán las personas dadas las tasas de mortalidad actual, especificadas por edad. Además de tener efecto en el estado de bienestar humano desde el punto de vista físico, este indicador también influye en el desarrollo socioeconómico y de salubridad de contextos específicos.

Para la medición del conocimiento de las personas se recogió del informe del PNUD de 1990 su importancia y su medición a través del analfabetismo que existe en la población y la tasa de matrícula. Se menciona en dicho informe que

El alfabetismo que es el acceso a la educación, particularmente a la educación de buena calidad, tan necesaria para llevar una vida productiva en la sociedad moderna y que el “conjunto más variado de indicadores, también debe darse importancia a los beneficios de los niveles más altos de educación. (PNUD, 1990, p. 37)

En el presente estudio, y de acuerdo con lo mencionado arriba, se define el indicador de analfabetismo como las dificultades de lectoescritura que afrontan personas de más de 15 años de edad. Asimismo, para el indicador tasa bruta se combina con la de matrícula básica y superior; como el índice de alumnos con acceso al sistema educativo, más allá de la edad u otras condiciones particulares.

En el mismo sentido, el informe del PNUD de 1990 precisó que

Para medir el acceso a recursos para un nivel de vida decoroso es necesario utilizar el indicador de ingreso per cápita, ya que es difícil contar con información sobre el acceso a la tierra, el crédito, el ingreso y otros recursos. (p. 37).

En esa lógica, se toma el ingreso per cápita como el promedio de ingreso mensual recibido por una familia. En el cálculo se incluyen todos los miembros de la familia, aun aquellos que no trabajan.

Existen diversos estudios sobre la *inversión pública* nacional e internacional: en todos los casos está vinculada a la función del estado en materia de desarrollo. Desde el 2000, en los ámbitos latinoamericano y centroamericano se implementaron sistemas nacionales de inversión pública (SNIP), cuyo objetivo principal ha sido mejorar la calidad de la inversión de los paí-



ses. La Cepal y el Banco Mundial han sido las principales instituciones que han investigado el impacto de las inversiones e identificado las principales debilidades de los países de Centro y Latinoamérica. En la misma línea, Ortigón y Pacheco (2004) explican que mediante la inversión pública los gobiernos propician el crecimiento y a “largo plazo elevan el nivel de vida, de la economía y la población” (p. 22). Asimismo, hacen una recopilación de la definición de inversión en algunos países centroamericanos que se muestra en la tabla 2.

TABLA 2. Definición de inversión pública de acuerdo con los SNIP de países centroamericanos	
País	Definición de inversión pública
Costa Rica	“Conjunto de recursos de origen público destinado a mantener o incrementar el capital físico y humano que cada institución pretende ejecutar como parte de las políticas enunciadas en el Plan Nacional de Desarrollo, que proporcione la ampliación de la capacidad de producción de bienes y servicios, con fundamento en una metodología que faculte su identificación, ejecución y evaluación”.
El Salvador	“Comprende todas las actividades de preinversión e inversión que realizan las entidades del sector público y se entiende por inversión pública todas las erogaciones de recursos de origen público destinadas a crear, incrementar, mejorar o reponer la existencia de capital físico de dominio público y/o [sic] de capital humano, con el objeto de ampliar la capacidad del país para la prestación de servicios y/o [sic] producción de bienes”.
Guatemala	“Los recursos que invierte el sector público para crear, incrementar, modernizar, reponer, reconstruir, y mejorar la capacidad del país de producir bienes y servicios, con el propósito de incrementar el bienestar de la sociedad”.
Honduras	“La inversión pública está constituida por los recursos asignados para todo tipo de actividades que procuren incrementar el patrimonio de las entidades que integren el sector público, con el fin de iniciar, ampliar, mejorar, modernizar, reponer o reconstruir la capacidad productiva de bienes y la prestación de servicios. Este concepto comprende la asignación de recursos a programas y proyectos en las etapas de identificación, formulación, evaluación, ejecución, y operación, que en un conjunto conforman el Programa de Inversión Pública”.
Nicaragua	“Es el proceso de trasladar recursos de usos alternativos con el objetivo de incrementar, rehabilitar o mejorar la capacidad del País de producir bienes y/o servicios que incrementen el bienestar de la sociedad. Es ejecutada por las entidades que conforman el sector público no financiero y se materializa en el incremento de del capital físico o humano. Para ser consistente con la metodología de cuentas nacionales, excluye todas las inversiones de las fuerzas armadas que tienen un propósito no civil”.
Panamá	“Es el conjunto de políticas, normas, procedimientos, metodología y sistemas de información para la formulación, evaluación, capacitación y seguimiento de los proyectos de inversión del sector público”.

Fuente: Ortigón y Pacheco (2004, p. 240 [adaptación]).

Ortegón y Pacheco (2004) precisan que la inversión pública

(...) es cualquier actividad realizada en un tiempo determinado que aumenta la capacidad de la economía para producir bienes y servicios (...). [Asimismo, precisan que] corresponde a la asignación de recursos disponibles en el presente para actividades que permitirán generar un mayor bienestar en el futuro. (p. 22)

En esta misma línea, Ponce (2013) sostuvo que

[La inversión pública es] toda erogación de recursos de origen de dominio público, con el objeto de ampliar la capacidad del país para la prestación de servicios y producción de bienes público destinada a crear, incrementar, mejorar o reponer las existencias de capital físico de dominio público, con el objeto de ampliar la capacidad del país para la prestación de servicios y producción de bienes. (p. 14)

Además de reconocer los aspectos mencionados con respecto a los objetivos de la inversión pública, Arnao (2011) señala que “siendo una condición necesaria, no es suficiente para resolver el o los problemas que determinaron su formulación y consiguiente ejecución” (p. 9). Asimismo, en el Reglamento del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP) del Perú, aprobado y publicado en el 2007, se precisa que, en tanto concepto de recurso público, el término ‘ingresos’ alude a todo recurso financiero y no financiero cuyo propietario —o administrador eventual— es el Estado: los ingresos constituyen los sectores públicos centrales o descentralizados. La definición de ‘inversión pública’ del mismo informe recoge lo mencionado (aun cuando alude a un proyecto) y, por tanto, se asume para la presente investigación:

[La inversión pública es] (...) toda intervención limitada en el tiempo que utiliza total o parcialmente recursos públicos, con el fin de crear, ampliar, mejorar, o recuperar la capacidad productora o de provisión de bienes o servicios; cuyos beneficios se generen durante la vida útil del proyecto y éstos sean independientes de los de otros proyectos. (2007, p. 3)

A su turno, el artículo 4 de La Ley del SNIP, aprobada en 2002, precisa que los proyectos que se ejecutan en el marco del SNIP deben responder a las prioridades que establecen los planes estratégicos nacionales, sectoria-

les, regionales y locales; y que además deben ser ejecutados con los principios de economía, eficacia y eficiencia (2002).

Todo esto en aras de “garantizar el adecuado mantenimiento en el caso de la infraestructura física para asegurar su utilidad en el tiempo”, como lo refiere Ortégón (2004, p. 61). Lo mencionado permite anotar que la gestión de inversiones debe ser eficiente, efectiva y eficaz; es decir, debe responder a la racionalidad en el uso de los recursos y a la oportunidad de la inversión para garantizar el efecto o impacto deseado. La posición de la Cepal, que refuerza lo anterior, considera esencial “que exista una adecuada gestión de inversiones” (2015, p. 119). Asimismo, para el Programa Canon la gestión de inversiones es el conjunto de procedimientos, articulados y relacionados “al ciclo de proyectos de inversión, en el marco del SNIP” (Programa Canon, 2013, p. 5).

A su turno, en la guía general que ayuda a identificar, formular y evaluar los planes de inversión pública a nivel de perfil del SNIP se manifiesta que

al tener muchas demandas ciudadanas y pocos recursos, el SNIP, en ese marco es necesario propiciar eficientes manejos del recurso público de inversión, a fin de alcanzar mejores niveles de acceso de la población a los servicios públicos con niveles de óptimos de alcanzar o favorecer el bienestar social. (Dirección General de Inversión Pública – DGIP, 2014)

Así entonces, se toma para este trabajo que la gestión de inversiones es el conjunto de procedimientos articulados entre sí, relacionados con el ciclo de los proyectos establecidos en el SNIP; responde entonces a la racionalidad en el uso de los recursos (eficiencia) y a la oportunidad de la inversión (efectividad), y garantiza el efecto o impacto deseado (eficacia). El grado de cumplimiento de estos tres criterios hace posible precisar el desempeño en la gestión de inversiones de la entidad pública.

Habida cuenta de que hacer un análisis de la eficiencia de la gestión de inversiones requiere evaluar de forma comparativa el conjunto de actividades y recursos utilizados por cada proyecto, y al no existir información al respecto, se han asumido para la presente investigación dos características de la gestión de inversiones: efectividad y eficacia. Con respecto a la primera se tomará aquí lo establecido por Von Hesse (2010): para él, la efectividad del gasto en inversión pública es “el coeficiente del gasto ejecutado (devengado en la jerga financiera del Estado) entre lo presupuestado (según Presupuesto Institucional Modificado), en los tres niveles de gobierno (nacional, regional y local)” (p. 10).

Para efectos de la definición de eficacia, y de acuerdo con una revisión respecto de los conceptos de impacto y efecto de la inversión pública, se han utilizado dos documentos emitidos por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF en adelante) del Perú, y uno del Programa Canon: la mencionada *Guía general para identificación, formulación y evaluación social, de proyectos de inversión pública a nivel de perfil del SNIP* (2014); el estudio de *Definición de funciones básicas y su alineamiento estratégico en la gestión de la inversión pública a nivel territorial* (2011); y la *Guía para Municipalidades Programación Estratégica y Presupuestaria Multianual de Inversión Pública* (2013), respectivamente. De estos documentos se extrae que los indicadores que más se acercan a programar proyectos con mayor eficacia son aquellos que se alinean de forma estratégica con las funciones básicas y complementarias, al tiempo que responden a las políticas de desarrollo del país, a la disminución de la pobreza y a la mejora de la competitividad: relevan la importancia del proyecto y cierran brechas socioeconómicas.

El alineamiento estratégico de las inversiones, que influye en el mejoramiento de la calidad de vida y el desarrollo económico, se mide a través de una división entre la inversión ejecutada, correspondiente a proyectos de 12 funciones básicas y complementarias (de desarrollo social y económico), y el total de la ejecución del periodo.

(...) las doce funciones básicas y complementarias (estratégicas) son educación, salud, saneamiento, nutrición, transporte interprovincial, energía, riego, ambiente, residuos sólidos, seguridad ciudadana, transporte urbano y telecomunicaciones. (p. 23)

De acuerdo con el MEF (2011),

la importancia del uso del indicador de alineamiento estratégico permitirá medir el desempeño del estado; particularmente, de la inversión pública en relación a la pobreza o índice de desarrollo humano; la cual permitirá (1) manejar indicadores por espacio territorial (distrito provincia y región), (2) permitirá la evaluación y cumplimiento de objetivos y resultados a partir de una línea de base establecida que determine la condición inicial del índice de desarrollo humano, (3) en el tema de inversión te permite focalizar, administrar y evaluar los recursos asignados a los servicios que serán sujetos a inversión pública, y (4) te permite en el rango de la administración de información de base la adecuada planificación, priorización y programación de

las inversiones de manera multianual con enfoque de resultados por nivel de gobierno. (pp. 34-35)

Así entonces, el manejo de indicadores para la evaluación de la calidad del gasto reviste importancia, al tiempo que una debida focalización y un adecuado proceso administrativo para agilizar la inversión resultan determinantes en el impacto del desarrollo humano.

1. Materiales y métodos

Esta investigación se centró en analizar la influencia de la inversión ejecutada por las municipalidades del Valle del Mantaro en la variación del IDH durante un periodo de 5 años, teniendo en cuenta que en determinadas zonas los proyectos ejecutados no demostraban un impacto directo en las familias y, además, la población afirmaba percibir que se estaban ejecutando inversiones de forma ineficaz. El trabajo encuentra justificación práctica por cuanto sus resultados permitirán orientar a las autoridades políticas públicas de desarrollo y a los funcionarios municipales respecto de los criterios a tener en cuenta en la precisión del tipo de gestión de inversiones, de tal manera que exista mayor asertividad en los niveles de decisión política y técnica con proyectos que tengan mayor efecto en el desarrollo humano. En general, el desarrollo de este trabajo abriría las puertas a una mayor eficiencia y eficacia en la gestión de inversiones: esto es, uso, oportunidad de los recursos y pertinencia de los proyectos en las municipalidades.

La investigación se desarrolló con enfoque cuantitativo debido a que existía información anual de cada uno de los distritos: la fuente oficial del MEF y los informes del PNUD permitían evaluarlos en el periodo descrito, a la vez que se intentaba eliminar todo aspecto subjetivo que calificara los valores absolutos. Cada etapa precedió a la siguiente con un orden riguroso; sin embargo, esto no impidió revisar o redefinir alguna de ellas. El trabajo partió entonces de una idea base que se acotó de forma gradual; una vez delimitada, derivó en objetivos y preguntas de investigación. Así mismo, se revisaron literatura y documentos de trabajo con los que se construyó el marco o base teórica.

El estudio realizado fue de tipo sustantivo en el nivel explicativo con diseño no experimental de corte transversal y correlacional (*ex post facto*), habida cuenta a este respecto que la medición de las variables se realizó en dos años distintos: 2007 correspondió a la base inicial, y para 2013 se

midieron las variaciones existentes. Para efectuar la correlación de las variables se utilizaron como variables dependiente e independiente el IDH y la gestión de inversiones, respectivamente. El procesamiento de datos se realizó mediante Microsoft Excel®, considerando las tablas, gráficos, variables y sus dimensiones. Se emplearon los coeficientes (r) y (R2) de la regresión lineal simple. La población de estudio estuvo comprendida por las 86 municipalidades distritales de las cuatro provincias que se encuentran en el Valle del Mantaro con tipos de gestión diferenciados por su efectividad y su alineamiento estratégico, y que, a su vez, hayan tenido resultados en el incremento del índice de desarrollo total. Como parte del análisis comparativo, se dividió el total de municipalidades de acuerdo con la variación en el índice total de desarrollo humano durante el periodo estudiado.

TABLA 3. Características de los grupos de municipios

Grupo	Periodo
Grupo 1: 17 municipalidades que han tenido un incremento superior al promedio nacional (0,11059) en el IDH en el periodo 2007-2012.	2007-2012
Grupo 2: 62 municipalidades que han crecido o se han mantenido en promedio en el IDH con valores inferiores al promedio nacional en el periodo 2007-2011.	2007-2011
Grupo 3: 7 municipalidades cuyo IDH ha decrecido durante el periodo 2007-2014.	2007-2014

Fuente: elaboración propia.

En los tres grupos se aplicó la relación descrita en la figura 2 para identificar el nivel de correlación existente.

FIGURA 2.

Dirección de las correlaciones entre las dimensiones e indicadores de las variables independiente y dependiente

Efectividad + alineamiento → (influye) en el índice total de desarrollo humano. X1, X2 → Y1
Efectividad + alineamiento → (influye) en la esperanza de vida. X1, X2 → Y2
Efectividad + alineamiento → (influye) en el ingreso familiar per cápita. X1, X2 → Y3
Efectividad + alineamiento → analfabetismo + tasa bruta combinada de matrícula de educación secundaria completa. X1, X2 → Y4

Fuente: Elaboración propia.



2. Resultados

En las 86 municipalidades del Valle, agrupadas en 4 grupos según el IDH, hubo una movilidad ascendente durante el periodo 2007-2012: 17 de ellas ascendieron del segundo grupo al primero. Asimismo, de 22 municipalidades que se encontraban en el último grupo en el 2007, para el 2013 solo estuvieron 12 (10 menos que en el 2007).

TABLA 4. Movilidad de las municipalidades del Valle del Mantaro en función del IDH durante el periodo 2007-2013				
IDH	2007		2013	
	No	%	No	%
Entre 0,4674 y 0,5677	0	0%	17	20%
Entre 0,3674 y 0,4675	10	12%	33	38%
Entre 0,2672 y 0,3674	54	63%	24	28%
Menos que 0,2672	22	26%	12	14%
	86	100%	86	100%

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a las inversiones municipales en el periodo 2007 y 2013, se ejecutaron 2,000 millones de soles en Valle del Mantaro; sin embargo, la distribución de esta inversión muestra que solo 2 municipalidades tuvieron una inversión per cápita superior a S/ 10.000 soles. La mayor cantidad de municipalidades (70 %) han tenido una inversión per cápita inferior a S/ 5000 soles.

TABLA 5. Localización de las municipalidades por el nivel de inversión per cápita ejecutada en el Valle del Mantaro durante el periodo 2007-2013		
Inversión per cápita 2007 – 2013 (en soles)	N.° de municipalidades	%
Más de10.000	2	2%
Entre 5000 y 10.000	23	27%
Entre 2500 y 5000	47	55%
Menos de 2500	14	16%
Total	86	100%

Fuente: elaboración propia.

El índice de urbanización del territorio fue un factor importante a incorporar en el análisis debido a que 48 % de los 86 distritos del Valle del Mantaro presentan un índice de urbanización alto (superior al 66 % de la población urbana). En los cuatro distritos capitales de las provincias —Jauja, Concepción, Huancayo y Chupaca— se ha consolidado el crecimiento de la ciudad, ya que la población es eminentemente urbana. La población rural se ubica ante todo en las zonas alejadas del Valle, más distantes de los principales centros urbanos.

TABLA 6. Número de distritos del Valle del Mantaro de acuerdo con el índice de urbanización (2013)				
	Índice de urbanización			
Provincia	Alta	Media	Baja	Total
Huancayo	15	8	5	28
Concepción	6	3	6	15
Jauja	16	12	6	34
Chupaca	4	4	1	9
Subtotal	41	27	18	86
Porcentaje	48 %		31 %	21 %
				100 %

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

El análisis de los datos cuantitativos garantiza aceptar una hipótesis alterna: no existe influencia de la gestión de inversiones en la variación del IDH en los distritos del Valle del Mantaro en el periodo 2007-2013. Como se expone en la tabla 7, al hacer la correlación entre el IDH y los indicadores de la variable gestión de inversiones (inversión per cápita general y en funciones básicas y porcentaje de ejecución de inversiones) se observa que en ninguno de los 3 casos supera el 0,5, por lo que la relación es débil; así mismo, al evaluar el R2 en los 3 casos se evidencia que no superan el 6 %, con lo que se describe una influencia casi nula. Así mismo, en los 3 casos *r* establece una relación débil.



TABLA 7. Cuadro comparativo del análisis de la regresión lineal entre la variable Gestión de inversiones y la variación del IDH

Variable	Variación IDH		
	Caso 1. G1: inversión per cápita	Caso 2. G2: inversión per cápita en funciones básicas y complementarias	Caso 3. G3: porcentaje de ejecución del PIM
Nivel de significancia $\alpha = 0,05$ o 5% de margen de error máximo			
R^2	$R^2 = 0,04991$ (5%)	$R^2 = 0,0461$ (5%)	$R^2 = 0,0614$ (6%)
r	$r = -0,222$ (relación negativa débil)	$r = -0,215$ (relación negativa débil)	$r = 0,248$ (relación positiva débil)

Fuente:

FIGURA 3. Regresión lineal entre la variación del IDH 2007-2012 con los tres indicadores de la gestión de inversiones en los distritos del Valle del Mantaro



Fuente: Elaboración propia.

En términos específicos se muestra que la gestión de inversiones influyó poco en el IDH. Al respecto, existen siete municipalidades en que la incidencia de dicho indicador sobre el IDH ha resultado negativa, pese a que cuentan con recursos. Es probable que esto tenga relación con la ubicación (fuera del área de mayor urbanización). También es relevante a este respecto que no existe relación entre la gestión de inversiones y la esperanza de vida al nacer. Esto puede explicarse debido a que la segunda está vinculada a las condiciones de salud y, por lo tanto, es posible que el tipo de proyectos desarrollados en el Valle del Mantaro se hayan enfocado solo en la infraestructura más no en mejorar los servicios y en desarrollar las capacidades del personal que los presta.

La gestión de inversiones también tuvo escasa influencia en la población con educación secundaria completa. En este sentido, es probable que los proyectos de inversión en educación (funciones básicas y complementarias) hayan estado orientados a la infraestructura. Igualmente, es posible que no se hayan realizado inversiones en desarrollo de capacidades tanto del docente como aquellas relacionadas con la familia para que esta pueda enviar a la escuela a los menores en edad de hacerlo (ingresos, alimentación).

Así entonces, y en términos generales, las variables de la gestión de inversiones municipales en la variación del IDH en los distritos del Valle del Mantaro durante el periodo 2007-2014 no muestran una estrecha unidad (ni en lo que respecta a su nivel de influencia ni en términos de su relación). Sin embargo, es importante precisar que el nivel de relación efectuado ha permitido clasificar las municipalidades en seis tipos, lo cual podría ayudar a establecer un nivel de diferenciación en la mejora de la gestión de inversiones:

FIGURA 4. Variación del índice de desarrollo humano 2007-2013 frente a inversión per cápita.

La inversión ejecutada per cápita 2007-2013 es mayor al promedio del total de las municipalidades La inversión ejecutada per cápita 2007-2013 es menor al promedio del total de las municipalidades	CUADRANTE 01 <i>Con muchos recursos no ha logrado mejorar su IDH</i>	CUADRANTE 02 <i>Con muchos recursos ha logrado mejorar su IDH</i>	CUADRANTE 03 <i>Con sus recursos ha logrado mejorar su IDH</i>
	CUADRANTE 04 <i>Con sus recursos no ha logrado mejorar su IDH</i> La Variable "X" es menor al promedio del total de municipalidades	CUADRANTE 05 <i>Con sus recursos no ha logrado mantener su IDH</i> La variable "X" es menor al promedio del total de municipalidades	CUADRANTE 06 <i>C</i> <i>on sus recursos ha logrado mejorar su IDH</i> La Variable "X" es mayor al promedio del total de municipalidades

Fuente: Elaboración propia.

El 60 % de las municipalidades del área estudiada se encuentran en los cuadrantes 3 y 6, que han mejorado su IDH; y de estos, el 40 % (34 municipalidades) ha incrementado el IDH en este periodo pese a contar con pocos recursos per cápita.

TABLA 8. Variación del IDH 2007-2013 frente a inversión per cápita		
Cuadrante	N.º de municipalidades	Porcentaje
1	3	3,5%
2	13	15,1%
3	17	19,8%
4	4	4,6%
5	15	17,4%
6	34	39,5%
Total general	86	100,00%

Fuente: elaboración propia.

Las municipalidades que se encuentran en los cuadrantes 1 y 4 de la figura 4, es decir, aquellas cuyo IDH ha decrecido, se encuentran distantes de la zona urbana. Sin embargo, esto no es generalizable porque existen otras municipalidades en localizaciones similares que se ubican en los cuadrantes 2, 3, 5 y 6. Desde luego, los resultados del presente estudio podrían ser generalizados en contextos diferentes, siempre y cuando se realicen las adecuaciones metodológicas a las que hubiere lugar.

3. Discusión

Como se expuso, los resultados obtenidos niegan tanto la hipótesis general como las específicas: la gestión de inversiones no tiene un nivel significativo de influencia ni una relación alta con la variación del IDH, ni con la variación de la esperanza de vida, ni del incremento del ingreso per cápita, ni del incremento de la población con educación secundaria completa en los distritos del Valle del Mantaro en el periodo 2007-2014.

El resultado tiene una lectura que difiere de las de Fort (2014) Garrido Lecca (2010) y Von Hesse (2010), porque la reducción de la pobreza rural está relacionada con el cierre de brechas de infraestructura, mientras que el desarrollo humano está vinculado al desarrollo de capacidades que no necesariamente se supeditan a la infraestructura de soporte. Un aspecto relevante por debatir correspondería a los factores que promueven el fortalecimiento del capital humano —que, según el PNUD (1990), corresponderían al nivel de los servicios que se brindan a la población para generar un mayor grado de libertad—.

En contraste con lo anterior, los resultados expuestos se aproximan a los de Baca y Narváez (2009), quienes establecen que mejorar la gestión de inversiones demanda articular la elección de los proyectos con procesos más democráticos y con un proceso de vigilancia ciudadana. Esto permitiría abordar temas en el desarrollo de capacidades de la población.

Según el estudio de Meléndez y Huaroto (2013), que también reviste importancia para la discusión que nos ocupa, el acceso a la infraestructura pública —dentro de la que caben servicios como electricidad y telecomunicaciones— causa mejoras en la calidad de vida y los ingresos de las familias. Así, al evaluar los efectos del acceso a los programas sociales de provisión de infraestructura en localidades rurales en telecomunicaciones (Fitel) y electrificación (PER) en el desarrollo socioeconómico y bienestar de los hogares rurales, los autores concluyen que ambos programas tienen impactos significativos en el incremento del acceso en el hogar a los servicios de electricidad y telecomunicaciones, respectivamente. Además, la provisión de ambos servicios de infraestructura incrementa los ingresos en el hogar y el trabajo asalariado en las mujeres; reduce el trabajo agropecuario en los hombres y la tasa de trabajo infantil; y tiene efectos positivos sobre la tasa de matrícula y asistencia al nivel secundario. De los datos encontrados se infiere que el desarrollo humano es un proceso multilateral, orientado a producir la configuración física, psíquica y moral de las personas con todos los atributos y capacidades inherentes al ser humano; a fomentar y efectivizar su asimilación creativa de la cultura creada y enriquecida históricamente por la humanidad; y a promover e impulsar el despliegue adecuado e integral de sus actividades individuales y colectivas susceptibles de permitirles la realización y el desenvolvimiento de potencialidades del sujeto en la totalidad de sus aspectos. Un aspecto importante de esta lectura nos plantea una cuestión importante: es posible que el tipo de inversiones en el Valle del Mantaro no hayan hecho mayor énfasis en proyectos complementarios con las telecomunicaciones.

4. Conclusiones

- La gestión de inversiones no ha influido en la variación del IDH, ni ha tenido una relación significativa con ella en la zona estudiada. Esto se debe a que las dimensiones en las que se sustentó esta variable —dimensión porcentaje de ejecución (efectividad), inversión per cápita total

(efectividad) e inversión per cápita en funciones básicas y complementarias (eficacia)— tampoco han tenido una relación significativa con la variación del IDH, ni un grado de influencia en ella. Existen siete municipalidades cuya incidencia en el IDH ha sido negativa pese a contar con recursos para la inversión: Cullhuas, Heroínas Toledo, Mariscal Castilla, Andamarca, San José de Quero, Pomacancha y San Juan de Jarpa. Estas se hallan ubicadas fuera del área de mayor urbanización del Valle del Mantaro.

- No existe relación entre la gestión de inversiones y la esperanza de vida al nacer. Esto puede explicarse por cuanto la esperanza de vida está vinculada con las condiciones de salud y, por lo tanto, es posible que el tipo de proyectos desarrollados en el Valle del Mantaro haya estado relacionado solo con la infraestructura, mas no con el mejoramiento de los servicios y el desarrollo de las capacidades del personal que los presta.
- La gestión de inversiones no ha influido ni ha tenido relación directa con el ingreso per cápita en el periodo analizado. Ninguna de las dimensiones en las que se sustenta la gestión de inversiones ha tenido la suficiente influencia ni relación con aquella. Existen diez municipalidades que, pese a contar con recursos, han tenido una incidencia negativa en el ingreso per cápita: Cullhuas, Huacrapuquio, Heroínas Toledo, Mariscal Castilla, Janjaillo, Andamarca, Chabara, San José de Quero, San Juan de Jarpa y Pomacancha. Estas municipalidades se ubican fuera del área de mayor urbanización del Valle del Mantaro.
- La gestión de inversiones incide en la variación de la población con educación secundaria completa. A diferencia de las otras dimensiones, en este caso no se cuenta con ninguna municipalidad donde la gestión de inversiones haya influido de forma negativa. Es probable que los proyectos de inversión en educación (funciones básicas y complementarias) hayan estado orientados a la infraestructura, y que la inversión en desarrollo de capacidades tanto del docente como de la familia en edad escolar (ingresos, alimentación) no se hayan dado.

Referencias

- Aboal, D. y Garda, P. (2015). *¿La financiación pública estimula la innovación y la productividad?* Santiago de Chile: Naciones Unidas/Cepal.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y Libertad*. Argentina: Planeta.
- Arnao, R. (2011). *La eficiencia en la gestión pública: el caso de la gestión de inversión pública local en el Perú*. Perú: Universidad Católica Sede Sapientiae.
- Arriola, G. (2007). *Desarrollo humano: una introducción conceptual*. Guatemala: Programa del Informe Nacional de Desarrollo Humano.
- Baca, E. y Narváez, J. (2009). *Gasto Público y Canon en el Perú: Análisis y recomendaciones para el mejor aprovechamiento de las rentas del gas de Camisea*. Lima: Centro Bartolomé de las Casas/Asociación Arariwa/Grupo Propuesta Ciudadana.
- Campana, Y., Velasco, D., Aguirre, J. y Guerrero, E. (2013). *Infraestructura Educativa: una aproximación a la medición de sus impactos a partir de la experiencia de los Colegios Emblemáticos*. Perú: CIES.
- Comisión Económica para América Latina – Cepal (2015). *Desarrollo Económico de América Latina y el Caribe 2015: Desafíos para impulsar el ciclo de inversión con miras a reactivar el crecimiento*. México: Cepal.
- Díaz, C. y Martínez, D. (2005). *Inversión pública y crecimiento económico. Una revisión crítica con propuesta de futuro*. España: Fundación Centro de Estudios Andaluces.
- Dirección General de Inversión Pública – DGIP (2014). *Guía general para identificación formulación y evaluación social, de proyectos de inversión pública a nivel de perfil*. Perú: Ministerio de Economía y Finanzas.
- Dubois, A. (2014). *Marco teórico y metodológico del desarrollo humano local*. España: Hegoa.
- Fort, R. (2014). *Impacto de la inversión pública rural en el desarrollo de la regiones y niveles de bienestar de la población (2002- 2012)*. Perú: CIES.
- Fort, R. y Paredes, H. (2015). *Inversión pública y descentralización. Sus efectos sobre la pobreza rural en la última década*. Perú: Grade.
- Garrido Lecca, H. (2010). *Inversión e agua y saneamiento como respuesta a la exclusión en el Perú: gestación, puesta en marcha y lecciones del Programa Agua para Todos (PAPT)*. Chile: Organización de las Naciones Unidas (ONU)/Cepal.
- Griffin, K. (2001). *Desarrollo humano: origen, evolución, impacto*. Recuperado a partir de <http://www.ciberoamericana.com/documentos/introcoopdes/Desarrollo%20Humano>

- no.%20Origen,%20Evoluci%23U-00f3n,%20Impacto.pdf
- Jaramillo, M. y Arteaga, I. (2002). La inversión pública en educación: proceso de asignación y determinantes del gasto por alumno. *Economía y Sociedad*, 54, 7-13.
- Meléndez, G. y Huaroto, C. (2013). *Evaluando las complementariedades de proyectos de infraestructura rural. El impacto conjunto Electrificación y Telecomunicaciones en el bienestar del Hogar y la formación del Capital Humano*. Perú: CIES.
- Ortegón, E., Aldunante, E. y Pacheco, J. (2012). *La modernización de los sistemas nacionales de inversión pública: análisis crítico y perspectivas*. Chile: ONU.
- Ortegón, E. y Pacheco, J. (2004). *Los sistemas nacionales de inversión pública en Centroamérica: marco teórico y análisis comparativo multivariado*. Chile: ONU.
- Perroti, D. y Vera, M. (2014). Avances y retos de los sistemas Nacionales de Inversión Pública de América Latina: resultado de la encuesta 2014. *Serie gestión pública*, 83.
- Ponce, S. (2013). *Inversión Pública y Desarrollo Económico Regional* [tesis de Maestría en Economía]. Universidad Pontificia Católica del Perú, Lima.
- Programa Canon (2013). *Introducción a las buenas prácticas de gestión de inversiones. Módulo 1*. Lima. Corporación Financiera Internacional (IFC), miembro del Grupo Banco Mundial.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD (1990). *Informe sobre Desarrollo Humano 1990: Concepto y medición del desarrollo humano. El Informe sobre Desarrollo Humano (HDR)*. Colombia: Tercer Mundo Editores.
- Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP). (2002) Reglamento del Sistema Nacional de Inversión Pública. Perú.
- Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP). (2007) Reglamento del Sistema Nacional de Inversión Pública. Perú.
- Von Hesse, M. (2010). *Balance de la Inversión Pública: Avances y Desafíos para consolidar la competitividad y el bienestar de la población*. Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP).
- Zegarra, E. y Minaya, V. (2007). Gasto público, productividad e ingresos agrarios en el Perú: avances de investigación y resultados empíricos propios. En GRADE (Ed.), *Investigación, políticas y desarrollo en el Perú*. Perú: GRADE.

Revista Visión Contable

Información Editorial

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

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

La *Revista Visión Contable* fue creada en el año 1991 por la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Autónoma Latinoamericana (Medellín, Colombia). Actualmente, la *Revista* se está construyendo como un espacio editorial de carácter científico e internacional, con miras a ser reconocida en el país y en el ámbito internacional por su apuesta como un escenario para la construcción del pensamiento contable. Paulatinamente la *Revista* ha avanzado en la consolidación de su visibilidad y su reconocimiento. Adicionalmente, hemos emprendido los procesos necesarios para llevar a la *Revista* a la inclusión en Bases de Datos y Directorios.

De antemano, agradecemos a toda la comunidad académica y profesional que participa en la construcción de este proyecto editorial, desde los autores y los evaluadores (cuyo papel es vital para la construcción de cada edición), hasta los lectores (quienes son los que brindan sentido a la acción de comunicar cada una de las propuestas).

Orientaciones para colaboradores

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

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

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

Código de ética

Responsabilidades de la Revista Visión Contable

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

Responsabilidades de los autores

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

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

Responsabilidades de los árbitros

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

Julieth Sorany Alzate Giraldo

Directora Editorial
Revista Visión Contable



RED COLOMBIANA DE EDITORES Y REVISTAS CONTABLES

ACUERDO FUNDACIONAL

1. Naturaleza

La Red Colombiana de Editores y Revistas Contables REDITORES es una organización académica autónoma, independiente, amplia, pluralista e incluyente, conformada por los editores, directores y agentes responsables de las revistas especializadas en Contabilidad o que incluyen esta disciplina en sus intereses académicos prioritarios. Igualmente hacen parte de la red, las revistas y sus equipos de gestión editorial, en representación de las Instituciones de Educación Superior a las que están adscritas y de las formas asociativas que agrupan sus Facultades, Escuelas, Departamentos y Programas de Contaduría Pública.

2. Objetivo

Integrar los esfuerzos, talentos y recursos técnicos de los equipos editoriales de las revistas especializadas en Contabilidad, mediante una estrategia de cooperación académica interuniversitaria que permita cualificar su labor y contribuir a elevar la calidad, visibilidad e impacto de sus contenidos.

3. Vinculación

La pertenencia a REDITORES se tramita mediante carta de intención de las publicaciones o las unidades académica que las albergan y serán formalizadas por el pleno de la Red. De ser necesario para la realización de proyectos especiales y eventos académicos, se podrán formalizar los convenios marco y específicos a que haya lugar para garantizar la voluntad compromisoria de las instituciones miembros.

4. Áreas de trabajo

Para efecto de cumplir con su cometido, la Red trabajará con criterios de alta calidad y mejora continua, en diferentes campos:

a. Visibilidad

Reditores formulará y ejecutará estrategias que permitan que las revistas de investigación, de divulgación docente y de estudiantes, que se elaboran en las facultades y programas miembros de la Red, se conozcan y utilicen a escala nacional e internacional.

b. Sentido de las publicaciones

La Red convocará en todo el país, las discusiones en torno a sentido, naturaleza y alcance de las publicaciones de investigación, de experiencias docentes y de estudiantes, para identificar "buenas prácticas" que redunden en la cualificación de cada espacio.

c. Indexaciones

La Red aportará y canalizará capacitaciones sobre la dinámica de índices nacionales e internacionales para que las revistas de investigación logren mejores resultados en el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación o su equivalente, cuando así lo estime conveniente cada revista.

d. Caracterización

Reditores promoverá la caracterización de los contenidos, los temas, los enfoques teóricos y metodológicos, y los actores que están publicando en las revistas contables del país, con el fin de identificar tendencias, y aportar estados del arte o revisiones de literatura.

e. Capacitación

Con el propósito de compartir mejores prácticas y propender por la cualificación de las revistas, al Red impulsará actividades de capacitación en los procesos técnicos de la producción intelectual y la gestión editorial.

f. Articulación con Docencia

La Red promoverá la inserción de los contenidos de las revistas especializadas en los microcurrículos, programas o sumarios de las asignaturas, como una forma de impacto que supere las dinámicas de los índices bibliográficos, y de esta manera, identificar el aporte de las publicaciones a la formación contable en los programas de pregrado y postgrado.

g. Articulación con Investigación

Es función de la Red, recomendar que los contenidos de las revistas sean integrados en los estados del arte de los proyectos de investigación que se formulan en Colombia, y a su vez evidenciar en qué medida las revistas son un espacio de divulgación de los resultados de investigación realizados por grupos y otras formas de trabajo académico de las universidades.

5. Estructura

La Red asume como estructura organizativa, una retícula funcional, integrada por tres nodos programáticos que articulan las áreas de trabajo de la siguiente manera:

Nodo 1. Visibilidad, articulación con Docencia y articulación con Investigación.

Nodo 2. Sentido de las Publicaciones, Indexaciones y Caracterización

Nodo 3. Capacitación

Las decisiones serán tomadas en el pleno de la Red, o por delegación de éste, en las instancias que el pleno determine.

La coordinación ejecutiva de las actividades y proyectos estará a cargo de la Secretaría Técnica, la cual será asumida anualmente y de forma rotativa, por las instituciones miembros de la red.

Medellín, 11 de junio de 2015

Συντακτικό Επεξεργασίας

Incidencia de las Normas Colombianas de Información
Financiera (NCIF) en los indicadores financieros
y las utilidades: el caso de los establecimientos
bancarios en Colombia en el año 2014
[Colombia]

Tendencias actuales en la regulación del establecimiento
permanente
[Colombia]

Online marketing: rentabilidad al alcance de las Mipymes
[México]

La Pobreza Multidimensional y su relación
con el espacio: Caso de estudio para Colombia
[Colombia]

Una aproximación a los factores sociales
en la elaboración del balance social
en el sector cooperativo de ahorro y préstamo mexicano
[México]

Análisis de la producción científica y académica
de los miembros de Redsicon: estudio de caso
[Colombia]

Impacto de la gestión de inversiones municipales sobre
el índice de desarrollo humano en el Valle del Mantaro (Perú)
[Perú]