

Science of Human Action

Presentación

Editorial

La universidad privada y la gerencia pública en empresas sociales del estado

Jorge Iván Jiménez Sánchez

ECONOMIA Y FINANZAS

ECONOMY AND FINANCE

Evaluación del desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito de antioquia para el periodo 2009-2013

Performance evaluation of credit unions of antioquia for the period 2009-2013

Carlos Eduardo Castaño Ríos

Damaris Gallego Arango

Daniela Quintero Echavarría

Karen Julieth Vergara Marín

Fomento del capital intelectual en la pyme

Development of intellectual capital in small

Deisy Pérez Hasbun

Radalia Fabiola Pelayo

Lizdeith Añez Pérez

A reflection to the latin america's regional integration

Una reflexión de la integración regional en latinoamérica

Camilo Alberto Higuera Cárdenas

CONTABILIDAD

ACCOUNTING

El deber de tributar, la elusión, la evasión, los costos y la responsabilidad social

The duty of tributar, avoidance, evasion, costs and social responsibility

Carlos Mario Restrepo Pineda

Omar Hernando Bedoya Martínez

Materialidad en auditoría desde la doctrina de los tres géneros de la materialidad

Audit materiality from the doctrine of the three genera of materiality

María Eugenia Quintero Bazán

SOCIEDAD, EMPRESA E INNOVACIÓN

COMPANY, ENTERPRISE AND INNOVATION

Oportunidades innovadoras en empresas del sector hotelero en villavicencio

Innovative opportunities enterprise in the hotel industry villavicencio

Mónica Colorado Tafurth

Angie Milena Riaño Montoya

Ángelo Mauricio Soto

Dora Navarro Quintero

Conocimiento y aplicación de las certificaciones internacionales por las empresas del altiplano del oriente antioqueño

Knowledge and application of international certification for the business from the highlands of eastern antioquia

Silvia Liliana Ceballos Ramírez

©Fundación Universitaria Luis Amigó

Science of Human Action

Vol. 1, N°. 2, julio – diciembre de 2016

ISSN: 2500-669X

Rector

Pbro. José Wilmar Sánchez Duque

Vicerrectora de Investigaciones

Isabel Cristina Puerta Lopera

Decana de la Facultad de Ciencias, Administrativas, Económicas y Contables

María Victoria Agudelo Vargas

Directores de Programa

Contaduría Pública

César Augusto Valencia Baquero

Administración de Empresas

Mario León Restrepo Múnera

Negocios internacionales

Nelson Darío Caicedo Restrepo

Gastronomía

Francisco Luis Giraldo Garzón

Coordinadora Departamento de Fondo Editorial

Carolina Orrego Moscoso

Diagramación

Arbey David Zuluaga Yarce

Corrector de estilo

Rodrigo Gómez Rojas

Traductor

Eduardo Cárdenas

Sergio Salazar

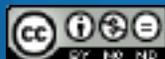
Contacto editorial

Fundación Universitaria Luis Amigó

Transversal 51A N°. 67 B 90. Medellín, Antioquia, Colombia
Tel: (574) 448 76 66 (Ext. 9711. Departamento de Fondo Editorial)
www.funlam.edu.co-fondoeditorial@funlam.edu.co

Órgano de divulgación de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables de la Fundación Universitaria Luis Amigó.

Hecho en Colombia / Made in Colombia.
Financiación realizada por la Fundación Universitaria Luis Amigó



Licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Sin Derivar 4.0 Internacional.

Director de la revista

Farley Sary Rojas Restrepo

Comité Científico

Ph. Heriberto Mendoza de la Cruz
Universidad Autónoma de Chiapas. México
Ph. Claudia Molina Peñaloza
Universidad Simón Bolívar. Colombia
Ph. Alejandra González Restrepo
Institución Universitaria Unisabaneta. Colombia
Ph. Carlos Humberto Arredondo Marín
Fundación Universitaria Luis Amigó. Colombia
Ph. Gonzalo Jiménez Jaramillo
Fundación Universitaria Luis Amigó. Colombia
Ph. Mariuska Sarduy González
Universidad de la Habana. Cuba
Ph. José María Gutiérrez Londoño
Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia. Colombia
Mg. María Victoria Agudelo Vargas
Fundación Universitaria Luis Amigó. Colombia
Mg. Jorge Ariel Franco López
Institución Universitaria Instituto Tecnológico Metropolitano ITM – Colombia

Comité Editorial

Ph. Enriqueta Mancilla Rendón
Universidad de la Salle. México
Ph. Norka Judith Viloria Ortega
Universidad de los Andes - Mérida. Venezuela
Ph. Liyis Marilim Gómez Núñez
Universidad del Norte. Colombia
Ph. Edwin Mauricio Hincapié Montoya
Institución Universitaria Salazar y Herrera. Colombia
Ph. Jorge Enrique Elías Caro
Universidad del Magdalena. Colombia
Ph. Jormaris Martínez Gómez
Fundación Universitaria Luis Amigó. Colombia
Ph. Belén Lozano García
Universidad de Salamanca. España
Mg. Marcela Meza Salazar
Fundación Universitaria Luis Amigó. Colombia
Mg. Mario León Restrepo Múnera
Fundación Universitaria Luis Amigó. Colombia

Árbitros

Mg. Ana Milena García Mogollón
Universidad de Pamplona Norte de Santander – Colombia
Mg. Maisa Borges Soares
Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado São Paulo – Brasil
Mg. Álvaro René Restrepo Garcés
Universidad del Cauca Popayán – Colombia
Mg. César Augusto Valencia Baquero
Fundación Universitaria Luis Amigó – Colombia
Mg. Derson da S. Lopes Jr
Universidad São Paulo – Brasil
Mg. Guillén León
Universidad Autónoma del Caribe – Colombia
Mg. Rosa Jannet Restrepo Restrepo
Fundación Universitaria Luis Amigó – Colombia
Mg. José Jaime Baena Rojas
Universidad de Medellín – Colombia
Mg. José Morelos Gómez
Universidad de Cartagena – Colombia
Mg. Ruth Mayerly Jaimes Guerrero
Universidad de Pamplona Norte de Santander – Colombia

Mg. Aquiles Mejía Anaya
Universidad del Magdalena - Colombia
Mg. Mario Enrique Uribe Macías
Universidad del Tolima – Colombia
Mg. Paula de Souza
Universidad Federal de Santa Catarina – Florianópolis - Brasil
Ph. Yan Carlos Ureña Villamizar
Universidad de Zulia, Venezuela
Mg. Jefferson de Araujo Funchal
Instituto Federal de Educação do Rio Grande do Sul- IFRS- Porto Alegre -Brasil
Es. Hernando Zabala Salazar
Fundación Universitaria Luis Amigó - Colombia
Mg. José Enrique Arias Pérez
Universidad de Antioquia - Colombia
Es. Paola Andrea Salazar Valencia
Universidad Pontificia Bolivariana - Colombia
Ph. Migdalia C. Perozo Bracho
Universidad Central de Caracas - Venezuela
Es. Diego Alejandro Ramírez Tapias
Corporación Universitaria de Sabaneta - Colombia
Mg. André Gobette Santana
Pontificia Universidad Católica do Paraná PUCPR - Londrina - Brasil

Edición

Fundación Universitaria Luis Amigó

Solicitud de canje

Biblioteca Vicente Serer Vicens
Fundación Universitaria Luis Amigó
Medellín, Antioquia, Colombia

Para sus contribuciones

sciencehumanact @funlam.edu.co
Facultad de Ciencias, Administrativas Económicas y Contables
Fundación Universitaria Luis Amigó.
Transversal 51A N°.67 B - 90. Medellín, Antioquia, Colombia

ISSN: 2500-669X

Vol. 1, N°. 2, julio – diciembre, 2016

*La revista **Science Of Human Action** es una publicación semestral, en formato digital, en la que se tratan temas de las Ciencias Administrativas, Económicas, Contables, los Negocios Internacionales y las áreas afines, con un amplio sentido a la discusión y divulgación de resultados de proyectos de investigación de carácter nacional o internacional. Así mismo, la revista espera contribuir al desarrollo de estas ciencias por medio del debate con relación a problemáticas actuales disciplinares y teóricas.*

Science of Human Action is a digital biannual publication, interested in themes related to Management Sciences, Economics, Accounting, International Business and related areas. It has a broad sense of argumentation and dissemination of results of national or international research projects. In addition, the journal expects to contribute to the development of these sciences by encouraging current disciplinary and theoretical debates.

Los autores son moral y legalmente responsables del contenido de sus artículos, así como del respeto a los derechos de autor. Por lo tanto, estos no comprometen en ningún sentido a la Fundación Universitaria Luis Amigó.

La reproducción de los artículos se registrará conforme a lo descrito en Creative Commons Colombia <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>

Contenido

PRESENTACIÓN

EDITORIAL

La universidad privada y la gerencia pública en empresas sociales del estado

Jorge Iván Jiménez Sánchez

171

ECONOMÍA Y FINANZAS ECONOMY AND FINANCE

Evaluación del desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito de Antioquia para el periodo 2009-2013

Performance evaluation of credit unions of Antioquia for the period 2009-2013

Carlos Eduardo Castaño Ríos

Damaris Gallego Arango

Daniela Quintero Echavarría

Karen Julieth Vergara Marín

175

Fomento del capital intelectual en la pyme

Development of intellectual capital in small

Deisy Pérez Hasbun

Radalia Fabiola Pelayo

Lizdeith Añez Pérez

211

A reflection to the Latin America's regional integration

Una reflexión de la integración regional en Latinoamérica

Camilo Alberto Higuera Cárdenas

222

CONTABILIDAD ACCOUNTING

El deber de tributar, la elusión, la evasión, los costos y la responsabilidad social

The duty of tributar, avoidance, evasion, costs and social responsibility

Carlos mario restrepo pineda

Omar hernando bedoya martínez

243

Materialidad en auditoría desde la doctrina de los tres géneros de la materialidad

Audit materiality from the doctrine of the three genera of materiality

María eugenia quintero bazán

260

SOCIEDAD, EMPRESA E INNOVACIÓN COMPANY, ENTERPRISE AND INNOVATION

Oportunidades innovadoras en empresas del sector hotelero en villavicencio

Innovative opportunities enterprise in the hotel industry villavicencio

Mónica colorado tafurth

Angie milena riano montoya

Ángelo mauricio soto

Dora navarro quintero

281

Conocimiento y aplicación de las certificaciones internacionales por las empresas del altiplano del oriente antioqueño

Knowledge and application of international certification for the business from the highlands of eastern antioquia

Silvia liliana ceballos ramírez

300

Presentación

Es para nosotros motivo de gran satisfacción presentar el volumen 1 número 2 de la *Revista Science Of Human Action*; el propósito de esta publicación es aprovechar este espacio entre empresarios, académicos, docentes e investigadores, para acercar el conocimiento científico en las diferentes disciplinas de las ciencias sociales, administrativas, económicas, contables, organizacionales y en los mercados internacionales, con el ánimo de debatir, analizar y difundir las variadas temáticas sobre el saber de las finanzas, la contabilidad, los negocios, la innovación, la sociedad y la empresa, en el campo latinoamericano.

El primer artículo es el de María Eugenia Quintero Bazán, en el cual se plantea que la auditoría financiera es transversal en los procesos financieros de toda organización y cumple con un principio y norma contable que es la materialidad; su enfoque está dado por la experiencia del auditor, por el hecho económico y por el criterio profesional del funcionario o contralor responsable con relación a la materialidad de la información contable presentada en los estados financieros para la toma de decisiones que implican factores cuantitativos y cualitativos en el juicio profesional del auditor.

En el campo de las finanzas, presentamos el escrito de Carlos Eduardo Castaño Ríos, Damaris Gallego Arango, Daniela Quintero Echavarría y Karen Julieth Vergara Marín, con un análisis financiero del desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito en Antioquia en los años 2009 al 2013 donde se observa un mejor comportamiento y crecimiento en el mercado de las pequeñas cooperativas de ahorro y crédito que las grandes cooperativas, debido a su flexibilidad, resultados que se evidencian en sus excedentes operacionales y netos en los años evaluados, en la rentabilidad de los activos y en la relación depósitos versus cartera, lo que admite que las pequeñas cooperativas están logrando una mayor participación, posicionamiento en el mercado y por ende un crecimiento en la región.

En cuanto a la medición y el valor del capital intelectual en las organizaciones, Daisy Pérez Hasbun, Radaia Fabiola Pelayo y Lizdeith Añez Pérez, nos plantean que el capital intelectual en las pequeñas empresas aportan y contribuyen a su mejoramiento y transformación, lo que afirma que los empleados en las organizaciones se convierten en un activo intangible por su aporte a la productividad de la compañías. El talento de las personas mejora el valor de mercado de las entidades, impactándolo en los resultados clave de la empresa; en definitiva, el capital intelectual produce utilidades por el desarrollo del recurso humano en los procesos productivos.

Seguidamente Carlos Mario Restrepo Pineda y Omar Hernando Bedoya Martínez nos dan a conocer el significado y el alcance de los conceptos de evasión, elusión y la responsabilidad social en el reconocimiento y obligación de los impuestos en manos de los contribuyentes, con el propósito de minimizar sus pagos o contribuciones amparados en la interpretación de las normas y la jurisprudencia emanada por la Corte Constitucional, el Consejo de Estado y de la división jurídica de la DIAN. Igualmente los costos hacen parte de la planeación tributaria, y la aplicación de los beneficios tributarios conduce a la disminución de los tributos.

Frente al alto nivel de competencia en los negocios internacionales y la acelerada globalización de los mercados, Silvia Liliana Ceballos Ramírez, nos muestra los resultados de la investigación y la importancia que tiene para las compañías del oriente antioqueño, dedicadas a la exportación de bienes y servicios, la realización de procesos de seguridad, calidad y productividad en sus operaciones, para garantizar de alguna manera su permanencia en el mercado mediante la certificación de sus rutinas productivas por compañías especializadas en el área, encaminada al mejoramiento del desempeño interno, que genere unas reglas claras, estandarizadas para las empresas, para competir en igualdad de condiciones e ingresar a otros mercados más competitivos que exigen algunos países que valoran positivamente este tipo de prácticas; sin embargo, el costo para conseguirlas y mantenerlas se convierte en un limitante para las pequeñas y medianas empresas que se encuentran asentadas en la región.

En el entorno empresarial, Mónica Colorado Tafurth, Angie Milena Riaño Montoya, Ángelo Mauricio Soto y Dora Navarro Quintero, nos esbozan la elaboración de un diagnóstico empresarial y la propuesta de una idea innovadora en el Hotel Don Lolo de la ciudad de Villavicencio. Los resultados del diagnóstico evidenciaron falencias e impactos positivos que conjugados con mega-tendencias sociales (consumidor ecológico) y tecnológicas (software) permitieron la adopción de la megatendencia social “consumidor ecológico” y la megatendencia tecnología “computadores de alto rendimiento” alcanzando la manifestación creativa de los colaboradores y la importancia de que dichas mega tendencias tienen el favorecimiento de los procesos organizacionales, lo que le brindará mejores estándares de competitividad, participación y sostenibilidad en el mercado llanero.

Continuando con las finanzas internacionales Camilo Alberto Higueta Cárdenas, nos contextualiza la importancia de los tratados internacionales múltiples de libre comercio entre los países latinoamericanos y sus bloques con un mayor beneficio para los países desarrollados en procura de una mayor inversión extranjera directa en las economías en desarrollo o crecimiento.

Nuestro compromiso es generar espacios para el debate investigativo y académico con base en los artículos de los autores aquí esbozados.

Farley Sary Rojas Restrepo
Director/Editor de la Revista

Editorial

La Universidad Privada y la Gerencia Pública en Empresas Sociales del Estado

La Universidad privada forma profesionales en el campo de la Administración de Empresas, muchos de ellos son vinculados por el Estado para ocupar cargos públicos en la administración o la gerencia, el Estado aprovecha la experiencia de la Universidad al servicio de la sociedad; este enfoque propio de países desarrollados es un referente para América Latina, Colombia no se ha quedado atrás, sus Universidades forman personal con habilidades en la administración moderna conocedores del concepto creación de valor y encaminados al logro de objetivos, tanto sociales como económicos.

Los Gobiernos en desarrollo están incorporando estilos de gerencia propios del sector privado en áreas que requieran gestión administrativa, lo anterior se debe a que cada día el Estado está asumiendo más responsabilidades y compromisos frente a la sociedad y requiere de gerentes muy competentes, especialmente en la Gerencia de las Empresas Sociales del Estado (ESE); se observa como para el desempeño de este cargo en entidades de primer orden y de acuerdo a la Ley 136 de 1994, deben contar con: "Título de formación universitaria o ser profesional en áreas de la salud, en ciencias económicas, administrativas o jurídicas; contar con título de postgrado en salud pública, administración o gerencia hospitalaria, administración en salud; además de experiencia en el área y en concurso público, entre otros" (Congreso de Colombia, 1994).

El País busca contar con personal idóneo que aplique los conceptos que han llevado al éxito en la empresa privada y los incorpore plenamente a la gerencia pública moderna, orientándolos al manejo adecuado de los recursos públicos en función del ciudadano; se busca que estos modelos gerenciales basados en la estrategia, aporten resultados a las necesidades de la sociedad, especialmente en la amplitud y cobertura de servicios, es decir, se requieren gerentes capaces, con compromiso, con apego a la norma y al orden, íntegros en su moral, con vocación de servicio público.

En todos los países las gerencias deben ser competitivas, un ejemplo se da en países desarrollados como Estados Unidos, donde el 50% de los alcaldes designados en los municipios norteamericanos son gerentes contratados y no elegidos (Sohr, 2015); allí alrededor de tres mil quinientas ciudades se organizan con estructuras del sector privado, estos gerentes son evaluados una vez por año por su gestión, gran porcentaje de ellos tiene masters en Administración, MBA, o en Administración Pública, MPA, no es un simple cambio de funciones entre los niveles del Estado sino la búsqueda de una mayor democratización.

Otro caso de gerentes del sector privados reclutados por el Estado se viene dando en Argentina; su nuevo Presidente Mauricio Macri propuso a través de la fundación e G25 reclutar gerentes de empresas privadas para ocupar cargos públicos, las ofertas se hicieron para más de 300 puestos (Nueva Calidad, 2015). Países como Perú y Chile, están seleccionando sus empleados públicos por concurso público, la capacidad de los funcionarios públicos preocupa a varios países donde se intenta mantener y mejorar los altos niveles de ética y eficiencia en el sector público.

Las Universidades privadas son parte de la solución; en el país deben desaparecer los nombramientos amañados y dedocráticos, no se debe contar con la gerencia pública de antaño corroída por los vicios del Estado, aunque falta mucho camino por recorrer. Los Estados deben generar valor público, así lo expresa Moore, Mark H., en su libro *"Gestión estratégica y creación de valor en el sector público"*, en el que plantea cómo el Estado debe generar el máximo valor posible para la población a partir de los recursos existentes, lo que solo se logra con la capacidad gerencial, a fin de cumplir con el logro de máxima eficacia y eficiencia, al menor coste posible y enfocado en conceptos de valor (Moore, 1998).

La Fundación Universitaria Luis Amigó, no se ha quedado atrás, parte de su Misión es generar, conservar y divulgar el conocimiento científico, tecnológico y cultural para la formación de profesionales con conciencia crítica, ética y social, con el fin de contribuir al desarrollo integral de la sociedad (Funlam, 2016). Para el logro, la Universidad cuenta en la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables, con su programa "Administración de Empresas" y su Especialización en "Gerencia de Servicios en Salud", los cuales son un aporte en la formación de profesionales comprometidos con este principio de buen Gobierno, apoyando a la Nación con programas aplicables a la nueva gestión pública, lo cual podrá medirse no solo por resultados económicos, sino también con el accionar transparente de sus egresados que rendirán cuentas a la sociedad civil.

Jorge Iván Jiménez Sánchez.

MBA en Administración de Empresas U.V.M. Chile.
Docente Grupo de Investigación GORAS-FUNLAM.

Referencias

Ley 136 de 1994. [Congreso de Colombia]. (2 de junio de 1994). Por la cual se dictan normas tendientes a modernizar la organización y el funcionamiento de los municipios.. *Diario Oficial* No. 41.377.

Fundación Universitaria Luis Amigó. (2016). Plan de Desarrollo 2012-2022 Recuperado de <http://www.funlam.edu.co/modules/institucionalfunlam/item.php?itemid=3>.

Moore, M. H. (1998). *Gestión estratégica y creación de valor en el sector público*. Barcelona, España: Paidós Iberica.

Nueva Calidad. (2015). *El PRO recluta empresarios para ocupar cargos en el Estado*. Recuperado de <http://www.nueva-ciudad.com.ar/notas/201511/22447-el-pro-recluta-empresarios-para-ocupar-cargos-en-el-Estado.html>

Sohr, O. (2015). La mitad de los alcaldes en los Estados Unidos son gerentes contratados y no elegidos. *La Nación, Negocios*. Recuperado de <http://www.lanacion.com.ar/1841454>



ECONOMÍA Y FINANZAS
ECONOMY AND FINANCE

Evaluación del desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito de Antioquia para el periodo 2009-2013¹

Performance evaluation of credit unions of Antioquia for the period 2009-2013

Carlos Eduardo Castaño Ríos*
Damaris Gallego Arango**
Daniela Quintero Echavarría***
Karen Julieth Vergara Marín****

Universidad de Antioquia–Colombia

Forma de citar este artículo en APA:

Castaño Ríos, C. E., Gallego Arango, D., Echavarría Quintero, D. & Marín Vergara, K. J. (Julio – Diciembre, 2016). Evaluación del desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito de Antioquia para el periodo 2009-2013. *Revista Science Of Human Action*, 1(2), 175-210.

¹ El artículo es resultado del proyecto de investigación: Evaluación del desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito de Antioquia para el periodo 2009-2013. Línea de investigación: Contabilidad y finanzas. Grupo de investigaciones y consultorías en ciencias contables GICCO. Afiliación Universidad de Antioquia.

* Carlos Eduardo Castaño Ríos, Contador Público y Magíster en Administración de la Universidad de Antioquia. Integrante del grupo de investigaciones y consultorías en Ciencias contables – GICCO. Profesor Departamento de Ciencias Contables de la Universidad de Antioquia. Correo: eduardo.castano@udea.edu.co.

** Damaris Gallego Arango, Contadora Pública, Universidad de Antioquia. Correo: damaris.gallego@co.ey.com.

*** Daniela Quintero Echavarría, Contadora Pública, Universidad de Antioquia. Correo: Daniq1031@gmail.com.

**** Karen Julieth Vergara Marín, Contadora Pública, Universidad de Antioquia. Correo: Karenvergara23@Hotmail.com

Resumen

El objetivo de este artículo es presentar una evaluación financiera de las cooperativas de ahorro y crédito antioqueñas durante el periodo 2009-2013. Para lo anterior se realizó un estudio de tipo descriptivo en el que se analizaron los resultados financieros de las cooperativas antioqueñas de ahorro y crédito en el periodo indicado. Los análisis se soportaron en la información reportada a la Superintendencia Solidaria. Entre los resultados más importantes obtenidos se evidencia que las cooperativas de ahorro y crédito más pequeñas tienen mayor flexibilidad en el mercado y que por esto, su desempeño ha sido mejor que el de las más grandes.

Palabras clave:

Sector solidario, cooperativas, análisis financiero, ahorro y crédito.

Abstract

The aim of this paper is to present a financial assessment of the Antioquia cooperatives during the period 2009-2013. We conducted a study in the indicated period analyzed above the financial results of the Antioquia cooperatives. These analyzes were supported on information reported to the Superintendency Solidarity. Among the most important obtained results emerge, it is evident that the credit union smaller have more flexibility in the market and that therefore, its performance has been better than larger ones.

Keywords:

Solidarity sector, cooperatives, financial analysis, credit unions.

Introducción

En el sector solidario colombiano las cooperativas han tenido un impulso importante en el desarrollo de la economía; estas se han constituido en una alternativa eficiente de desarrollo socioeconómico, ya que de acuerdo con sus objetivos, buscan contribuir por medio de alternativas sociales a disminuir la pobreza y la inequidad que se vive en el país, mediante estrategias que facilitan a sus usuarios dinamizar su capacidad económica y superar las condiciones materiales de existencia.

Las empresas del sector solidario son creadas para la ayuda mutua, la solidaridad y la autogestión; las caracteriza una responsabilidad compartida; su función principal es la de ofrecer bienestar a sus asociados y a la comunidad en general, en procura de cumplir siempre con su objeto social: dar a sus trabajadores, clientes, asociados y demás, beneficios que se traduzcan en una verdadera satisfacción de sus necesidades, incluso por encima de la obtención de utilidades o ganancias, pues estas son destinadas especialmente al cumplimiento social de su objeto.

Teniendo en cuenta el importante papel que juegan las cooperativas de ahorro y crédito dentro del sector solidario, en el presente estudio se propuso presentar una evaluación financiera de las cooperativas de ahorro y crédito antioqueñas durante el periodo 2009-2013. El estudio se llevó a cabo con información financiera de las cooperativas que pertenecen al Área Metropolitana del Valle de Aburrá.

Para esta investigación se tuvo en cuenta en primera instancia, hacer un rastreo de los conceptos que daban cuenta de la composición del sector cooperativo en general y de aquellos elementos que explican las características de cada una de las cooperativas objeto de estudio; en segundo lugar, se tomaron como fuentes principales de análisis los estados financieros de cada una de las cooperativas.

Adicionalmente, se tomaron en cuenta los indicadores financieros que se utilizan en el sector real para la evaluación del desempeño de las empresas, y algunos de los que calcula Supersolidaria en sus informes bimestrales.

1. Metodología

Son pocos los estudios acerca de la contribución de las cooperativas en el crecimiento económico de una región, es por esto que para el desarrollo de esta investigación se resalta el trabajo de cuatro fuentes bibliográficas principalmente: Uribe (2002), quien fundamenta los conocimientos en materia de la naturaleza social de las cooperativas, su composición, funciones, entre otras. Correa, Castaño & Mesa (2011) y Correa, Castaño & Ramírez (2010), por su parte, soportan el tema de los indicadores financieros y su clasificación. Finalmente, Lopera & Posada (2009), complementan las referencias básicas, pues permiten tener un ejemplo aproximado de los puntos a tener en cuenta para la recolección de la información (informes financieros y de gestión), sin olvidar, que este se fundamenta en la parte social y se soporta principalmente en experiencias de los habitantes de la región objeto de estudio, caso contrario al presente estudio, que se fundamenta en resultados financieros.

Para el desarrollo de la presente investigación, se tomaron como fuentes de información, los estados financieros de 33 cooperativas de ahorro y crédito del Área Metropolitana del Valle de Aburrá, departamento de Antioquia, que presentaron información financiera en el período 2009-2013 a la Superintendencia Solidaria de Colombia. El trabajo de fondo es un estudio de tipo descriptivo, donde “la descripción científica se basa en el propósito de dar a conocer una información, un hecho, simplemente un dato, tal cual es, depurando al máximo las apreciaciones subjetivas del sujeto” (Cerdeña, 2002, p. 75). Por su parte, Philip Rice plantea que los estudios longitudinales, analizan un grupo de manera repetida a lo largo de un periodo de años, además ofrece datos más precisos de los cambios que se presentan en la población objeto de estudio (Rice, 1997, pp. 20-21).

La información fue clasificada en tres grupos a saber: las cooperativas medianas, las cooperativas pequeñas y las micro cooperativas, teniendo en cuenta el comportamiento financiero que tuvieron durante el tiempo estipulado para el análisis del estudio, dicha clasificación se realizó bajo los lineamientos dados en la Ley 905 de 2004, que en su artículo 2, manifiesta que dicha división se puede hacer por dos vías; la primera teniendo en cuenta el número de empleados y la segunda de acuerdo con el total de los activos de la empresa. Para efectos de este trabajo se utilizó la primera, esto se hace debido a que la división que se realizó con el número de empleados, permitió homogenizar la muestra tomada, puesto que si se realizaba con el número de activos cambiaba según el salario mínimo mensual vigente propuesto por el Ministerio de Trabajo para cada año.

Dentro del examen de la información, se realizaron varios análisis: uno estructural, entendido como el estudio que permite tener una panorámica general de los distintos componentes de los estados financieros, es decir, el comportamiento de los elementos que constituyen cada uno de esos componentes y que se identifican como activos, pasivos, patrimonio, gastos e ingresos; luego uno de tendencia, que es el que muestra la extensión y

dirección del cambio de los años posteriores con respecto a un año base; después se realiza uno por variación, que hace relación al estudio que permite identificar la variación del comportamiento financiero año tras año, teniendo en cuenta el grupo en el que inicialmente fueron clasificadas las cooperativas.

2. Marco Teórico

2.1. Sector Solidario en Colombia

La Ley 454 de 1998 en la que se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria en Colombia, La define como el

sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía (Art. 2).

De acuerdo con la Supersolidaria (2004), el sector solidario en Colombia está conformado por asociaciones mutuales, fondos de empleados, instituciones auxiliares de la economía solidaria, cooperativas con sección de aporte y crédito, cooperativas multiactivas e integrales sin sección de ahorro y crédito, cooperativas especializadas en actividades diferentes a la financiera, precooperativas, administraciones públicas cooperativas, cooperativas de trabajo asociado, entre otras.

Durante los últimos años se ha evidenciado un buen crecimiento en el sector solidario, el cual cuenta ahora con aproximadamente 6.000 cooperativas, 2.000 fondos de empleados y 283 asociaciones mutuales, lo que ha hecho que la extensión del sector haya llegado a unos 900 municipios aproximadamente en el país.

Las instituciones de control y promoción del sector, han orientado sus esfuerzos de manera significativa a desarrollar campañas para que la economía solidaria pueda contribuir a la solución de los problemas de los directos beneficiarios del accionar solidario considerando las distintas poblaciones objetivo que cada entidad elige como foco de atención; es por esto, que parte de esos esfuerzos se concentran en diseñar estrategias que les permitan hacer presencia en todos los municipios del país, pero especialmente en aquellos pueblos donde los bancos aún no llegan, estrategia que ha ayudado a que dicho sector, crezca y aporte aproximadamente un 5% al PIB del país (El Universal, 2012). De acuerdo con Dansocial, los departamentos en que mayor acogida han tenido las cooperativas son Antioquia y Santander; Enrique Valencia Montoya Gerente de Febor, señalaba en el año 2012 que: “de 1.108 cooperativas que existen en el país 690 están en Antioquia y 328 en Santander” (El Universal, 2012).

2.2. Cooperativas

Diversas referencias bibliográficas como Congreso Nacional de Cooperativas (1945), Cooperativa familiar de Medellín (1948), Rossi (1964), Sena (1985), Sarmiento & Guarín (2000), Paule (2002), Jiménez (2002), Asociación Colombiana de Cooperativas (2003), Polanco (2004), Fernández (2006), Montoya, Hurtado, Puerta & Correa (2006), Ministerio de Protección Social (2006), Moyano, Puig & Bruque (2008), Dansocial (2010), Fernández, Narváez & Senior (2010), Alvarado (2010), Monje (2011), Alavosius & Newsome (2012), Vilorio & Marquez (2012) y Alves & Saquet (2014), han dejado un importante precedente sobre la economía solidaria y en particular, de las entidades cooperativas y su relevante accionar en los países.

En general, una cooperativa se define como una asociación autónoma de personas que se ha unido voluntariamente para formar una organización democrática, cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma en que acuerden los asociados, generalmente en el contexto de la economía de mercado o la economía mixta, aunque las experiencias cooperativas se han dado también como parte complementaria de la economía planificada. Su intención va enfocada a las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a todos los asociados mediante una empresa; entre las aspiraciones se encuentran: trabajo, consumo, comercialización conjunta, enseñanza y crédito. Las cooperativas pueden clasificarse según el servicio que presten o la razón del desarrollo de sus actividades (ver tabla 1).

Tabla 1. Clasificación de las cooperativas

Según su finalidad	Trabajo Asociado	
	Servicios a los asociados	
		Ahorro y crédito
		Educación
Según su objeto	Especializadas	Vigilancia y seguridad privada
		Trabajo asociado
		Producción
	Integrales	Distribución
	Consumo	
	Multiactivas	Prestación de servicios

Fuente: Adaptado de Uribe (2002).

Según la ley 79 de 1988, de acuerdo con el objeto que tenga una cooperativa (artículos 61 al 64), indica que las especializadas serán las que se organicen para atender una necesidad específica, correspondiente a una sola rama de la actividad económica, social o cultural; las multiactivas por su parte, serán las que se conformen para atender varias necesidades, mediante concurrencia de servicios en una sola entidad jurídica, y finalmente, las cooperativas integrales serán las que realicen dos o más actividades conexas y complementarias entre sí. Sin embargo, son diversas las cooperativas que se dedican a más de una actividad.

Las cooperativas están compuestas por fondos, los cuales son factores bastante importantes para el desarrollo de su actividad, aunque esto no significa que el tratamiento de ellos sea igual en estas. Dichos factores en una cooperativa son una discriminación de recursos, con los que se cuenta para establecer un mejor control y una supervisión de sus aplicaciones, con el objeto de contribuir al cumplimiento de los objetivos para los que se han creado. En los fondos, se va registrando la apropiación de los excedentes de cada operación anterior y el incremento por medio de nuevas contribuciones de los asociados o de los programas con los que cuenten para obtener recursos, siempre y cuando estén acordes con los reglamentos del fondo.

El Plan de Cuentas para las cooperativas indica que los fondos pueden ser Pasivos o Patrimoniales, los primeros hacen referencia a la base fundamental del cooperativismo y del mutualismo, estos a su vez, se dividen en dos, Fondos Sociales y Fondos Mutuales. Los fondos Patrimoniales en cambio, según el decreto 2649 de 1993 representan recursos retenidos por el ente económico, tomados de sus utilidades o excedentes, con el fin de satisfacer requerimientos legales, estatutarios u ocasionales.

Las cooperativas a pesar de ser parte de un sistema o un sector solidario de la economía, también son medidas por su desempeño y se toma en cuenta que estas también tienen aspectos financieros dentro de su estructura como cualquier empresa del sector real. Así pues existen una serie de indicadores que evalúan su desempeño económico y financiero.

2.3. Indicadores Financieros y el Proceso de toma de decisiones

Los análisis financieros le permiten a las compañías conocer su realidad económica, pues muestran todos los aspectos que componen la organización en temas de cifras, lo que ayuda en el proceso de toma de decisiones, sea para mejorar, mantenerse o terminar con algo. Para esto se utiliza como herramienta principal los indicadores financieros, que son relaciones que se hacen entre cifras contenidas en los estados financieros de las compañías, con el fin de dar cuenta del avance y desarrollo de sus procesos en general, siendo de vital importancia a la hora de la toma de decisiones, ya que la operación objeto de la organización constituye la parte fundamental dentro de los procesos de las empresas. Los indicadores tienen como objeto la medición directa

de la ejecución de la actividad operativa de la compañía y pueden ser de dos tipos, de realización o justificación y de cuantía o resultado; cabe resaltar que no son solo de uso en el sector real, sino que también se usan en sectores como el solidario.

Los indicadores se dividen básicamente en 3 grupos, liquidez, rentabilidad y endeudamiento. El primero de estos, se enfoca en el capital de trabajo y sus elementos, es decir, analizar la capacidad que tiene la empresa para cubrir todas sus necesidades y obligaciones de corto plazo; la rentabilidad por su parte, alude a la eficiencia en el uso de los recursos de la compañía y los beneficios que traerá a los inversionistas; esta rentabilidad es de largo plazo. El endeudamiento es la financiación que hace una organización para la realización de sus actividades, el cual puede ser de largo o corto plazo, dependiendo primero, del fin para el que haya sido adquirido y segundo, de la capacidad de pago que tenga la empresa; en este último se deben tener en cuenta datos históricos acerca de las operaciones de la compañía, para que la información sea más completa. En la tabla 2 se presenta un resumen de los ya mencionados indicadores, y la inclusión de dos elementos importantes para su interpretación: los agentes y los enfoques.

Tabla 2. Indicadores Financieros

Variable	Enfoque temporal	Agentes	Modo de análisis
Liquidez	Corto plazo	Administración	Estático
		Clientes	Dinámico
		Proveedores Administración	
Rentabilidad	Largo plazo	Accionistas o socios	Interno
		Acreedores	Externo
		Financieros	
Endeudamiento	Corto plazo	Administración	Histórico–Nivel de endeudamiento
	Largo plazo	Acreedores financieros	Proyectado–Capacidad de pago

Fuente: Correa, Castaño & Ramírez (2010, p. 186).

Una cooperativa busca garantizar el bienestar, la equidad y el mejoramiento de la calidad de vida de sus integrantes o grupos participantes en ella; su objeto de existencia está enfocado en el interés económico para contribuir al bienestar de sus asociados y demás implicados.

Para una cooperativa, la medida de rentabilidad debe centrarse en los beneficios recibidos por cada miembro; de allí que el análisis del estado de resultados en estas se enfoque en dos aspectos: la generación de excedentes suficientes para crear un depósito que asegure la existencia de cada cooperativa y la maximización de beneficios, no solo a nivel de asociados sino también de tipo social.

Según la Circular Técnica Básica Contable de la Superintendencia de Economía Solidaria en Colombia, quien es la encargada de supervisar la naturaleza jurídica y la actividad de las empresas del sector solidario y sus componentes, a la hora de analizar financieramente cualquier organización de este tipo, se deben priorizar algunos indicadores como los que se presentan en la tabla 3.

Tabla 3. Indicadores Supersolidaria

Nombre	Tipo	Forma de calculo
Quebranto patrimonial	Indicador de infraestructura	Total patrimonio / Capital social
Endeudamiento	Indicador de infraestructura	Total pasivos / Total activos
Patrimonio/Activo	Indicador de infraestructura	Patrimonio / Activo
Margen operacional	Indicadores de eficiencia operacional	Utilidad operacional / Ingresos operacionales
Costos y gastos operacionales / Ingresos operacionales	Indicadores de eficiencia operacional	Costos y gastos operacionales / Ingresos operacionales
Costos y gastos operacionales / Total de activos	Indicadores de eficiencia operacional	Costos y gastos operacionales / Total de activos
Rentabilidad del activo	Indicadores de rentabilidad	Resultado del Ejercicio / Activo Total
Rentabilidad del capital social	Indicadores de rentabilidad	Resultado del ejercicio / Capital social
Rentabilidad del patrimonio	Indicadores de rentabilidad	Resultado del ejercicio / Patrimonio

Fuente: Elaboración propia basada en Circular Técnica Básica Contable de Supersolidaria 2008.

3. Resultados

Los indicadores financieros se constituyen en un elemento fundamental a la hora de analizar adecuadamente las decisiones al interior de las empresas, lo mismo ocurre con las cooperativas, ya que dichos análisis les permiten tomar decisiones adecuadas y que contribuyan al crecimiento de las mismas y por ende, al beneficio de sus asociados o por lo menos a mantener un balance general continuo.

De acuerdo con lo anterior, toda organización debe basar sus funciones administrativas y financieras en tres pilares:

- ▶ Supervivencia
- ▶ Rentabilidad
- ▶ Crecimiento

Más adelante, en el análisis de los indicadores se podrán explicitar cómo opera cada uno de los anteriores pilares en el comportamiento específico de cada cooperativa analizada.

3.1. Análisis de los Estados Financieros

El análisis estructural que se le realiza a los estados financieros de las cooperativas, tiene como finalidad evaluar el crecimiento que ha tenido el sector en general y los subsectores que han sido identificados. La división en subsectores se realizó teniendo en cuenta la definición y características que da la Ley 905 de 2004, por medio de la cual se estimula el desarrollo empresarial en el país, donde se clasifica a las empresas en Medianas, Pequeñas y Micro.

Para llevar a cabo la investigación se seleccionaron los principales indicadores, aquellos que mejor demostraban el estado de las cooperativas, bien fuera indicando su crecimiento o decrecimiento. Para la consolidación de dichos indicadores, se realizó un promedio por subsector luego de realizada la clasificación de las cooperativas.

Además, se les realizaron análisis por variaciones y tendencias, esto con el fin de generar un examen de crecimiento más preciso, entre los años indicados para el estudio (2009 a 2013), e identificar lo sucedido en el sector solidario en dicho período en las cooperativas de ahorro y crédito.

3.2. Balance General

En el análisis de los indicadores del balance general se identificaron los de mayor representatividad para el sector y los subsectores, como se puede identificar en la tabla 4.

Tabla 4. Indicadores de Balance General

	Análisis estructural				
	2009	2010	2011	2012	2013
ACTIVO					
Cartera de Crédito	79,62%	81,05%	82,30%	82,58%	82,90%
PASIVOS					
Depósitos	81,86%	76,35%	75,71%	74,56%	77,44%
Obligaciones financieras	8,37%	14,51%	15,11%	16,19%	13,35%
PATRIMONIO					
Capital Social	68,30%	68,65%	67,97%	67,04%	67,62%
Resultados del ejercicio	7,70%	8,19%	8,03%	7,11%	6,28%

Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

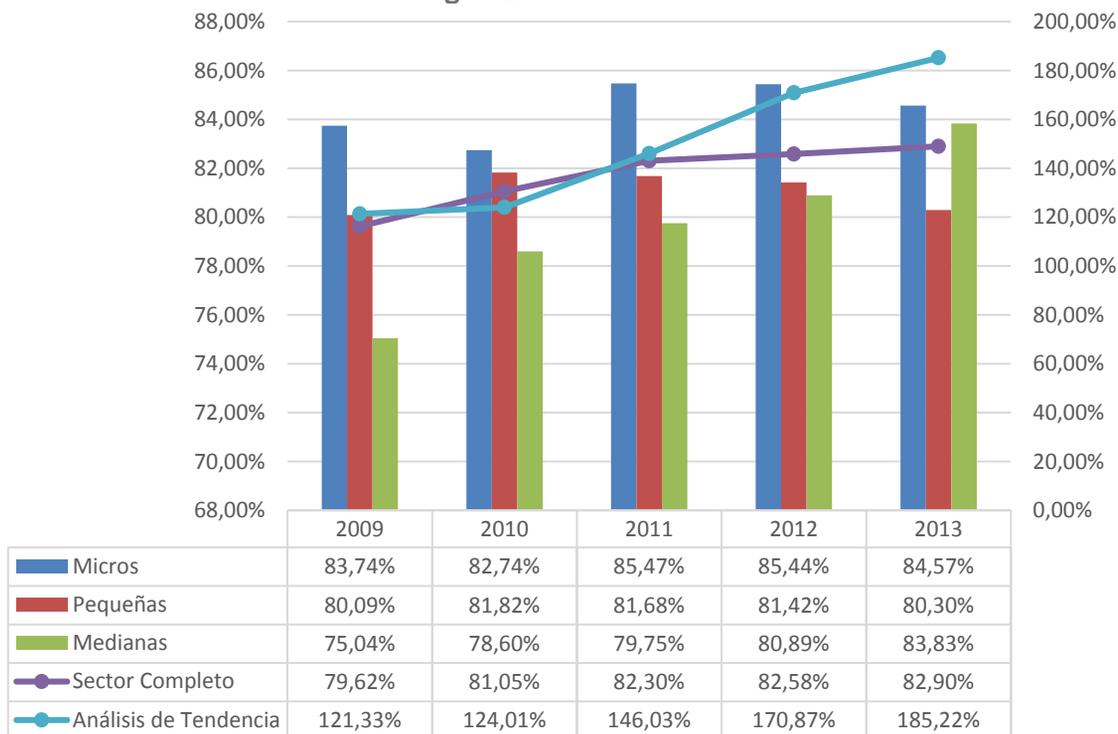
3.3. Cartera de crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito son también parte del sector financiero. La cartera de crédito es identificada como uno de los activos de mayor importancia dentro de estas organizaciones, debido a que allí está representado el dinero y la labor que ellas realizan. La presencia de carteras representativas dentro de los activos de las cooperativas indica que el objeto social o su razón de ser se están cumpliendo.

En la tabla 4, se puede observar que la cartera de crédito va creciendo año a año, lo cual se traduce en que hay un mayor aumento de la captación de dinero. De la tabla 4, también se puede evidenciar que el 2013 es el momento en el que la cartera de crédito muestra su mayor incremento, el cual está representado en un 82.90% del Activo total del sector.

Así mismo, en la figura 1 se puede evidenciar la participación de cada subsector dentro del sector cooperativo. Al observar el comportamiento de las micro cooperativas, se percibe que son las que mayor cartera de crédito tienen, esto se puede explicar desde el punto de vista de la flexibilidad, debido a que entre más pequeña sea la empresa mayor flexibilidad tiene para otorgar los créditos, pues lo que interesa en primera instancia es captar mayor número de clientes o asociados.

Figura 1. Cartera de Crédito



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

En el gráfico 1 también se muestra que las cooperativas medianas tuvieron un incremento del año 2012 al año 2013, pasando del 80.89% al 83.83%; mientras que las micro y pequeñas cooperativas tuvieron un decremento en su cartera, en comparación con el sector, el cual durante el 2013 aumenta al 82.9%. Lo anterior se explica debido a que las cooperativas medianas aunque podrían ser menores en números, tienen una mayor participación en el mercado, debido a su buen nombre y tamaño.

En cuanto al análisis de tendencia de este indicador, se puede evidenciar que la cartera de crédito tiene una tendencia creciente, es decir, cada vez se otorgan más créditos, como se demostró en el año 2013 en el cual se observa que el punto más alto llega al 185.22%, es decir, que tuvo un aumento de aproximadamente 14 puntos porcentuales con respecto al 2012.

La cartera de crédito para entidades con actividad financiera debe estar dividida o clasificada en seis categorías que se determinan según el tipo de riesgo que tenga; para efectos de este trabajo se toma el neto de la cartera de crédito, debido a que la Superintendencia Solidaria en la publicación de los Estados Financieros lo presenta de esa manera.

3.4. Depósitos

En el ámbito cooperativo los depósitos hacen referencia a la captación de dinero que tienen las cooperativas por parte de sus asociados, la Ley 454 de 1998 explica la actividad financiera de las cooperativas, diciendo que es

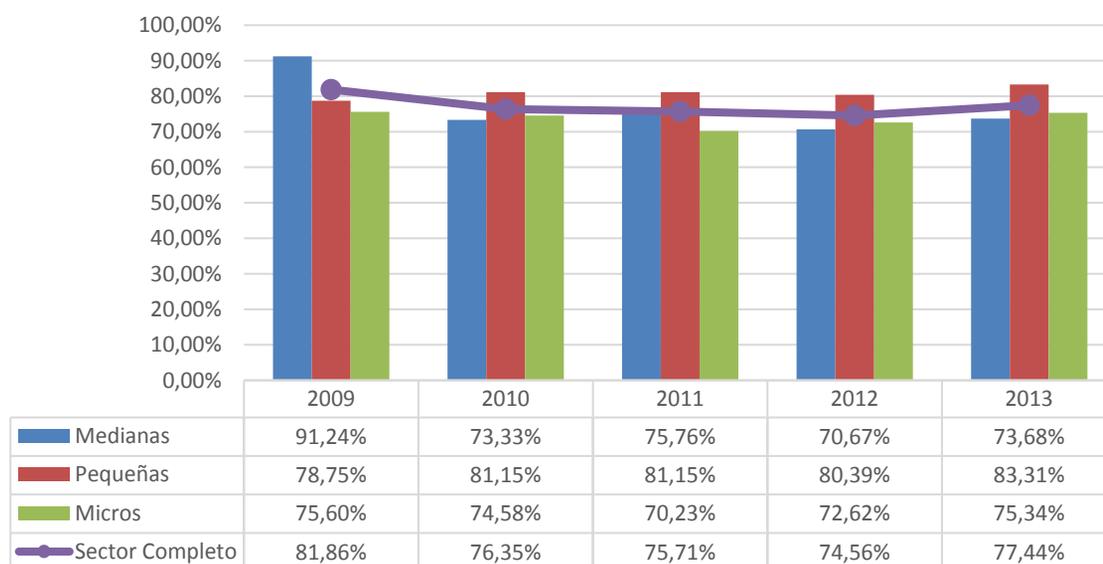
la captación de depósitos, a la vista o a término de asociados o de terceros para colocarlos nuevamente a través de préstamos, descuentos, anticipos u otras operaciones activas de crédito y, en general, el aprovechamiento o inversión de los recursos captados de los asociados o de terceros (art. 39).

Es decir, los depósitos representan la parte reembolsable de los aportes de los asociados de las cooperativas, es por esto que hacen parte del pasivo.

Para las cooperativas que están inscritas en FOGACOOB² estos depósitos tienen un seguro dentro de este ente, el cual es llamado seguro de depósito, que representa la garantía que tienen las personas al asociarse a una cooperativa, con el fin de respaldar el aporte o los ahorros que hagan en la entidad a la cual están asociados. Lo anterior explica el comportamiento que han tenido estos depósitos durante el tiempo estudiado.

En la figura 2 se puede observar que los depósitos anteriormente mencionados tienen la mayor representación dentro del pasivo, y si se observa la línea que denota el sector general corresponde al comportamiento de las pequeñas cooperativas. Este indicador tiene grandes porcentajes debido a que es la deuda que se tiene con los asociados en caso de retiro, es decir, es el aporte que se les reintegraría a los asociados en caso de tomar la decisión de retirarse de la cooperativa.

Figura 2. Depósitos



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

² Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas.

3.5. Obligaciones financieras

Las cooperativas de ahorro y crédito, son entes económicos dedicados básicamente a la captación de recursos, por medio de unos aportes de los asociados o de los ahorros de los mismos, con el fin de ponerlos en circulación en el mercado financiero por medio de préstamos realizados generalmente a personas naturales o pequeñas empresas. A diferencia de las entidades del sector real, este tipo de cooperativas maneja un monto de obligaciones financieras relativamente bajo o de poca representatividad dentro de sus pasivos.

En la tabla 5 se evidencia la fluctuación que tiene este monto (obligaciones financieras) en los pasivos, mostrando así que entre los años 2009 y 2012 tiene un aumento en los préstamos u obligaciones financieras adquiridas por el sector en general, iniciando en el primer año con unas obligaciones financieras del 8.37% y para el año 2012 se genera un aumento a 16.19% de obligaciones financieras con respecto a los pasivos del sector. En el año 2013 este valor decrece en aproximadamente 3 puntos porcentuales llegando así a bajar hasta el 13.35%. Este decrecimiento es bueno para el sector debido a que indica que es capaz de auto sostenerse, es decir, no es necesario que adquieran grandes obligaciones financieras con los bancos para el desarrollo de su objeto social.

Tabla 5. Participación de las Obligaciones financieras en el Pasivo

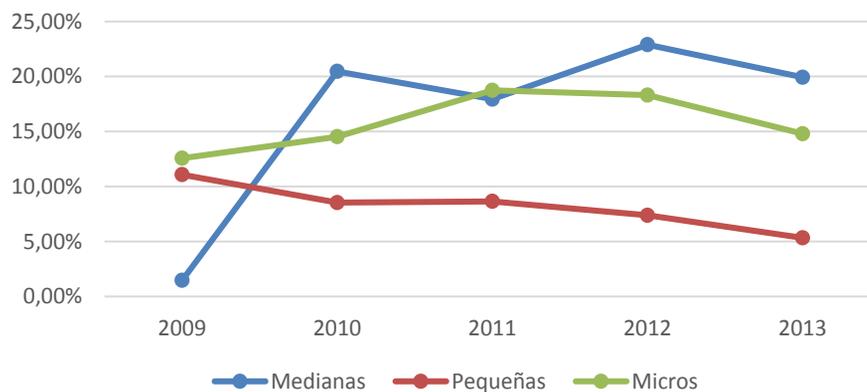
	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Obligaciones financieras</i>	8,37%	14,51%	15,11%	16,19%	13,35%

Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

Así mismo se puede ver en la figura 3 como las cooperativas medianas son las que mayor participación tienen en el cálculo de este indicador, pues al ser las más grandes de los tres grupos en los que se han dividido las cooperativas analizadas, éstas cuentan con mayor número de obligaciones con respecto a las pequeñas, debido a que los préstamos adquiridos deben ser por montos mayores por su tamaño.

El subsector que sigue al de las medianas en la participación es el de las Micros, es decir, las de menor tamaño en la clasificación. Las micro empresas cooperativas tienen más participación que las pequeñas pero menos que las medianas, esto se da debido a que ellas están en busca del crecimiento y de la captación de más público, por este motivo necesitan adquirir obligaciones bancarias para el desarrollo de su actividad social (ver figura 3).

Figura 3. Obligaciones financieras por Subsector



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

3.6. Capital Social

El capital social de las cooperativas lo constituyen los aportes sociales de los asociados, estos aportes representan la participación pagada por los asociados (Supersolidaria, 2008). El aumento en el capital social indica que los asociados hicieron mayores aportes o que el número de asociados aumentó de año a año.

La figura 4 muestra cómo en el análisis del sector en general existe un aumento significativo del año 2009 al 2010, y cómo a partir de este año empiezan a decrecer estos aportes.

En la figura 4 también se puede observar cómo las medianas cooperativas son las que mayor decrecimiento tienen en comparación con los otros dos subsectores; así mismo se evidencia que el subsector de pequeñas cooperativas es el que mayor participación tiene y el que mayor crecimiento genera.

Figura 4. Capital Social



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria

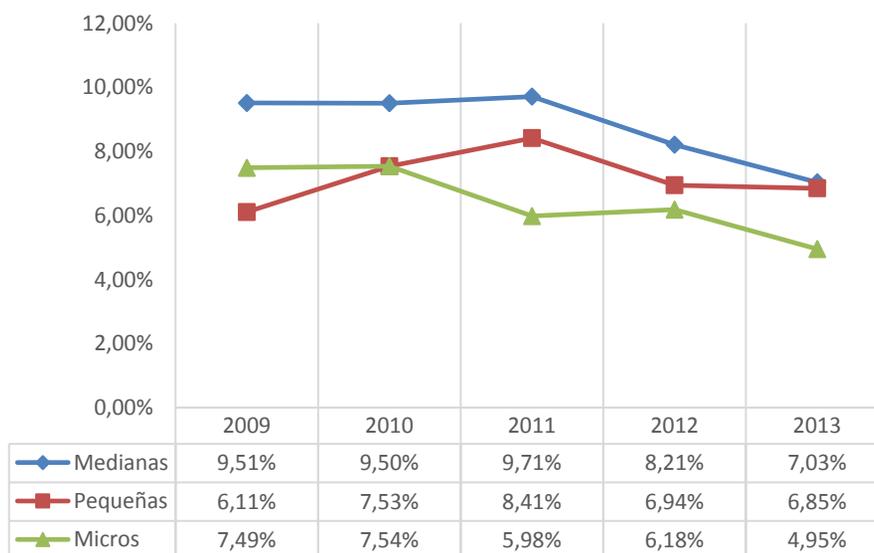
Estas variaciones con respecto al capital social, se realizaron teniendo en cuenta el total del patrimonio, es decir, los cálculos se efectuaron según la importancia que tiene el capital social dentro del patrimonio total de las cooperativas.

Que las pequeñas cooperativas sean las que mayor incremento presenten, indica que están haciendo bien su trabajo respecto al objetivo de crecimiento, pues están captando mayor cantidad de clientes.

3.7. Resultado del Ejercicio

El análisis de este indicador, consiste en mostrar la representatividad que tiene el resultado del ejercicio con respecto al patrimonio de las entidades cooperativas. Es de aclarar que el principal objetivo de las entidades del sector solidario no es la generación de excedentes (utilidades), es por esto que los porcentajes presentados para este análisis son de baja denominación. En este tipo de entidades se refleja el cumplimiento de su objeto social y su eficiencia, según la participación que tengan con proyectos dentro de la sociedad, es debido a esto que las entidades del sector solidario otorgan becas, realizan diferentes actividades lúdico-recreativas y fomentan el desarrollo de la comunidad donde están ubicadas. Además de lo anterior estas entidades ofrecen préstamos con tasas de interés asequibles para los asociados cooperativos, comparadas con las del sector financiero, además motivan y apoyan proyectos emprendedores y realizan concientizaciones y campañas de liderazgo para que los jóvenes tomen un papel con mayor participación en la sociedad.

Figura 5. Margenes de los Resultados del Ejercicio



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria

En el gráfico 5, se observa que el mayor porcentaje de excedentes del ejercicio lo tienen las medianas empresas, que está entre el 9.51% y el 9.71% entre el 2009 y 2011, a partir de este último año decrece a 8.21% en 2012 y 7.03% en 2013. Estas tienen mayor representatividad dentro del patrimonio, es decir, tienen mayores excedentes debido a su tamaño y a que gracias a este han ido creando un reconocimiento en el mercado.

También se identifica en la figura que el comportamiento general del resultado del ejercicio en relación con el patrimonio, concuerda con su tamaño, es decir, las medianas y las pequeñas cooperativas tienen mayor representatividad en el patrimonio que las micro cooperativas.

3.8. Estado de Resultados

Después de haber evaluado y analizado los indicadores que se consideraron más representativos dentro del Balance General, se procede a realizar los análisis respectivos con los del Estado de Resultados. Para este se han considerado tres indicadores que denotan la rentabilidad de las cooperativas, tales como el margen del excedente bruto, del excedente operacional y del excedente neto; también es de considerar que para medir la rentabilidad de las cooperativas hay que tener en cuenta factores propios de ellas como el número de empleados, número de asociados y proyección social en la comunidad donde se encuentran ubicadas; para estos análisis se realizó la división en subsectores expresada anteriormente en este artículo. A continuación se presenta la tabla 6 con los datos correspondientes a dichos indicadores.

Tabla 6. Indicadores de Estado de Resultado

Análisis estructural					
ESTADO DE RESULTADOS	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Excedente Bruto</i>	75,22%	78,51%	79,88%	77,87%	77,23%
<i>Excedente Operacional</i>	21,59%	22,98%	22,31%	20,21%	17,59%
<i>Excedente Neto</i>	20,42%	22,13%	21,36%	19,90%	16,92%

Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria

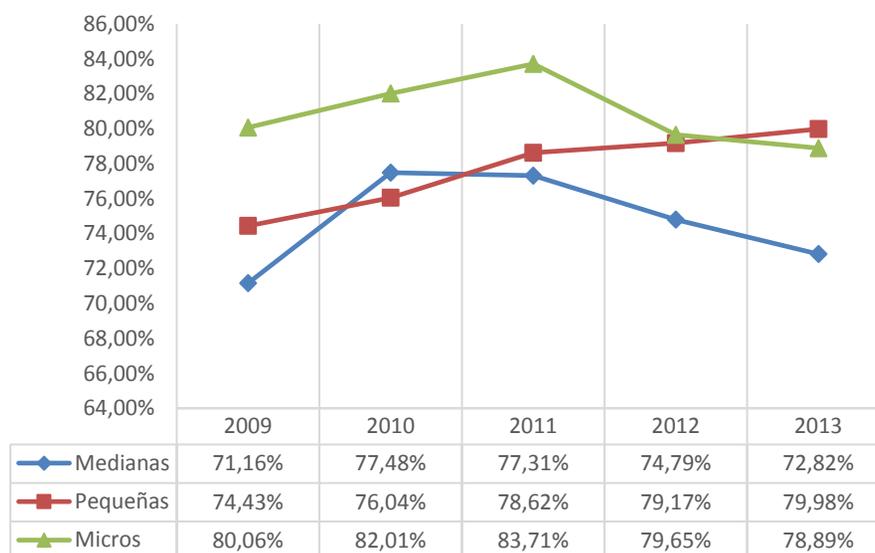
En adelante se procede a realizar el análisis respectivo para cada uno de los tres indicadores y para cada subsector. Se analizan estos tres indicadores debido a que en ellos se explica fácilmente el crecimiento o decrecimiento que haya tenido el sector, aunque en las cooperativas la mejor forma de medir crecimiento no es con los excedentes.

3.9. Excedente Bruto

Este indicador muestra la capacidad que tienen las cooperativas del sector o subsector de generar excedentes favorables antes de los gastos, otros ingresos y de los impuestos. De acuerdo con la categorización se puede asociar a que los ingresos operacionales recibidos son mayores a sus costos de operación, en este caso los ingresos se pueden asociar a los rendimientos que se generan a favor de las entidades por el desarrollo de su objeto social.

La figura 6 evidencia que el subsector con mayor crecimiento o con mayores excedentes es el de la categorización de las micro cooperativas, esto es debido a que son las de menor tamaño y por esto tienen mayor flexibilidad al realizar préstamos y actividades propias de su objeto social, como cooperativas de ahorro y crédito, además de que están en la búsqueda de más clientes y mayores asociados para consolidarse en el mercado; así mismo quienes menores excedentes generan son las Medianas cooperativas, este suceso es también explicado frente a su tamaño, y al cumplimiento de su objeto social, pues estas cooperativas son las de mayor tamaño en la muestra y por tanto ya están consolidadas en el mercado por su buen nombre y por los beneficios ofrecidos a sus asociados, su tamaño también hace que tengan mayores costos asociados a los ingresos operativos y por ende implica que tendrán menor excedente bruto.

Figura 6. Márgenes del Excedente Bruto

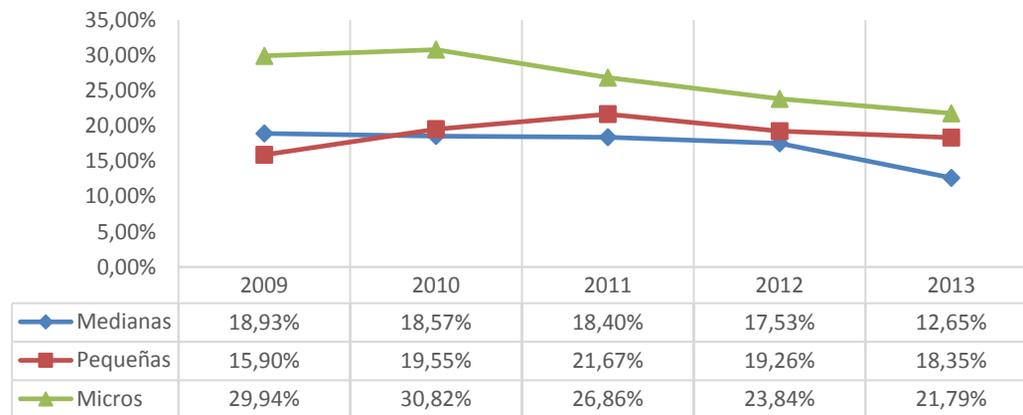


Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria

3.10. Excedente Operacional

En este excedente se toman en cuenta todos los ingresos y gastos propios de la operación de las cooperativas, es decir, representa el monto que queda después de cubrir todos los gastos de operación y que se destinan a cubrir gastos no operacionales y las demás disposiciones legales y administrativas.

Figura 7. Márgenes del Excedente Operacional



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria

Se puede notar que en este indicador se repite la tendencia del excedente bruto, en el cual las cooperativas clasificadas en el subsector de las micro son las que mayor excedente tienen, es reiterativa la explicación del porqué se dan mejores resultados en las micro cooperativas, además, de que en la muestra que se tomó tienen mayor participación respecto a las medianas (ver figura 7).

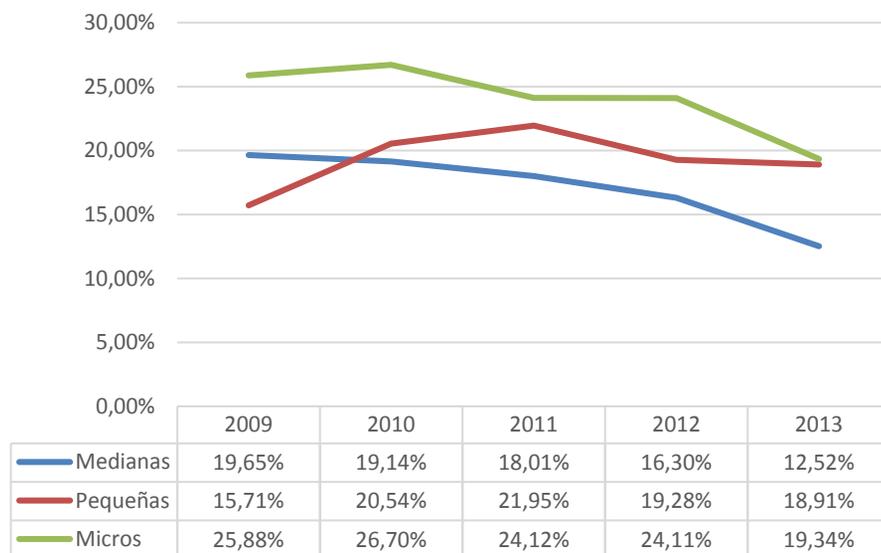
3.11. Excedente Neto

Este es el excedente que queda a disposición de los asociados para realizar bien sea reparto, reinversión o adecuación de los fondos obligatorios para este tipo de compañías, como por ejemplo el fondo de liquidez. Con este resultado es que las cooperativas pueden hacer sus respectivos aportes a la sociedad o pueden aportar a lo que es conocido como responsabilidad social. Asimismo, se encuentra que las cooperativas por ser parte del sector solidario están exentas del impuesto de la renta, es decir, no son sujeto pasivo de renta, esto está contemplado en el estatuto tributario de Colombia.

El dinero que debería corresponder al impuesto de renta es invertido en educación y labor social que realizan las cooperativas; dentro de esta labor se puede encontrar las becas universitarias que se dan, algunas también dictan diplomados en economía solidaria entre otras actividades que sirven para el fomento y desarrollo tanto del sector como de la región.

A continuación se encuentra la figura 8 de excedente neto para cada uno de los subsectores y una en la cual se presentan los tres excedentes para el sector cooperativo en general.

Figura 8. Márgenes del Excedente Neto



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria

En este excedente las micro cooperativas también son las que mayor porcentaje de excedente tienen, seguidas de las pequeñas y por último las medianas, como ya se ha dicho se explica debido al tamaño de la muestra y a la flexibilidad de este tipo de cooperativas frente a las medianas.

Figura 9. Comparativo Márgenes de los Excedentes



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

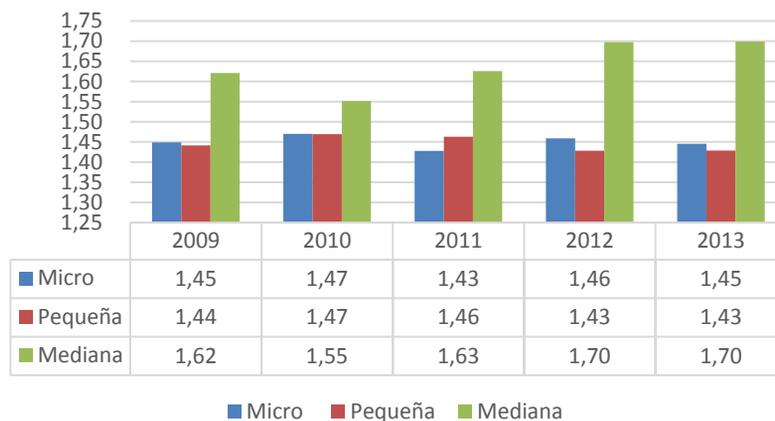
Como se evidencia en la figura 9, del comparativo de los excedentes, las cooperativas gastan la mayor parte de sus ingresos en el pago de los gastos asociados con su operación.

3.12. Indicadores Financieros

3.12.1. Quebranto Patrimonial

El quebranto patrimonial se constituye en una medida de valorización de los aportes de los asociados, midiendo además la capacidad de la cooperativa para crear valor a partir de estos, generando el capital social para la operación normal de objeto social de las mismas (capital institucional). Este indicador, compara los aportes sociales frente al patrimonio de la cooperativa; una situación de quebranto se da cuando el cálculo está por debajo de 1; y cuando se tiene valores por debajo de 0,7 ya son señal de alerta para la cooperativa, es decir, mientras más bajo sea este indicador más riesgos de quiebra y mientras más alto, menos riesgos notorios de no permanencia en el mercado cooperativo.

Figura 10. Quebranto Patrimonial



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

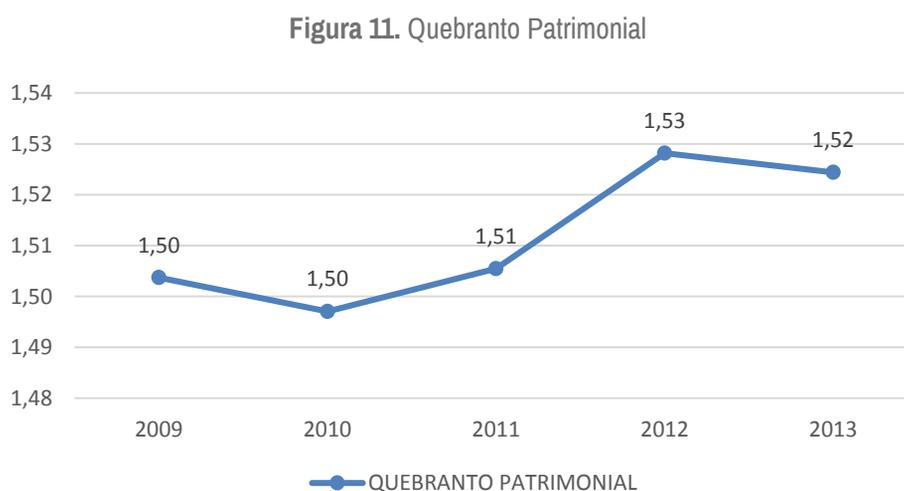
Para el conjunto de cooperativas analizadas (cooperativas de ahorro y crédito) del Valle de Aburrá para los años 2009 y 2013 se evidencia que los valores fluctúan entre el 1.40 y el 1.70, dejando clara muestra de que pueden permanecer en el mercado y que tiene controlada la capacidad de operación constante y con solvencia, en general, se espera que esta cifra aumente en el largo plazo, en la medida que las entidades se fortalezcan con el capital institucional, por el comportamiento que hasta ahora ha tenido.

En cuanto al análisis por tamaño (micro, pequeña y mediana) de las cooperativas, se tiene el caso de las cooperativas micros donde se evidencia una caída del indicador para el año 2011; se tiene como fuente referencial que dicho efecto fue causa de casos puntuales que se dieron en el sector solidario específicamente con la

intervención de Saludcoop, la cooperativa del sector salud más grande y el retiro de su Presidente, uno de los principales exponentes del cooperativismo en el país o las tan mencionadas acusaciones a las Cooperativas de Trabajo Asociado como símbolos de sobreexplotación de los trabajadores y la violación a los derechos laborales; aunque se trata de casos puntuales y de circunstancias y economías solidarias diferentes, los hechos pudieron terminar afectando a todo el sistema, siendo víctimas de la desconfianza generalizada y de la mala imagen, teniendo como precedente la gran crisis de 1998 cuando se liquidaron varias cooperativas del sector financiero y desaparecieron los tres bancos de naturaleza cooperativa que tenía el país por hechos como los de sector salud; los eventos mencionados, pudieron impedir que estas cooperativas que estaban en proceso de crecimiento y consolidación en el mercado, no logran obtener buena captación de asociados y sus aportes.

En cuanto al análisis que respecta a las pequeñas y medianas cooperativas frente a este indicador de quebranto patrimonial, existe una relación directa del porque entre 2011 y 2013 para las pequeñas cooperativas caen y para la medianas aumenta; pues para este periodo de tiempo tres de las más grandes cooperativas clasificados como pequeñas por su número de empleados pasaron a ser parte del grupo de las medianas, disminuyendo el aporte que hacen al consolidado total de un grupo, para sumarse al otro.

Este indicador visto como el consolidado de las tres clasificaciones por tamaño de cooperativas que se viene manejando (micro, pequeñas y medianas), muestra fortaleza en el subsector y consecuentemente una ganancia en el valor de los aportes sociales, ya que su ponderación se mantiene en un 1.5 como se evidencia en la figura siguiente:



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

Este indicador mantiene adecuados niveles gracias a los favorables crecimientos de la base social y la generación de excedentes cooperativos.

3.13. Endeudamiento

El indicador de endeudamiento mide el grado en que la cooperativa es financieramente dependiente de terceros (entidades bancarias, otras empresas prestadoras de cualquier bien o servicio y por asociados); para una empresa del sector real cualquiera que sea la misma, mientras menor sea el grado de endeudamiento mayor protección contra posible insolvencia de la empresa; en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito este indicador se comporta relativamente similar con la diferencia que para estas entidades los aportes que hacen los asociados se van directamente al pasivo en forma de depósitos, estos depósitos son los que dan la solvencia y el capital para operar, son en pocas palabras la razón de ser y con lo que cumple su objeto social. Si bien es cierto que el endeudamiento muestra qué tan comprometido está el capital de las empresas, y por cada peso que gana la empresa cuánto está financiado por deuda, en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito se debe evaluar y analizar con cuidado, porque son los depósitos que se encuentran en el pasivo los que dan la posibilidad de generar activos representados en la cuenta de cartera de crédito, esta cartera de crédito son los préstamos que como empresa con actividad financiera hace y de los cuales obtiene ganancias para poder dar rendimientos a los asociados y cumplir con la responsabilidad social que tiene como cooperativa.

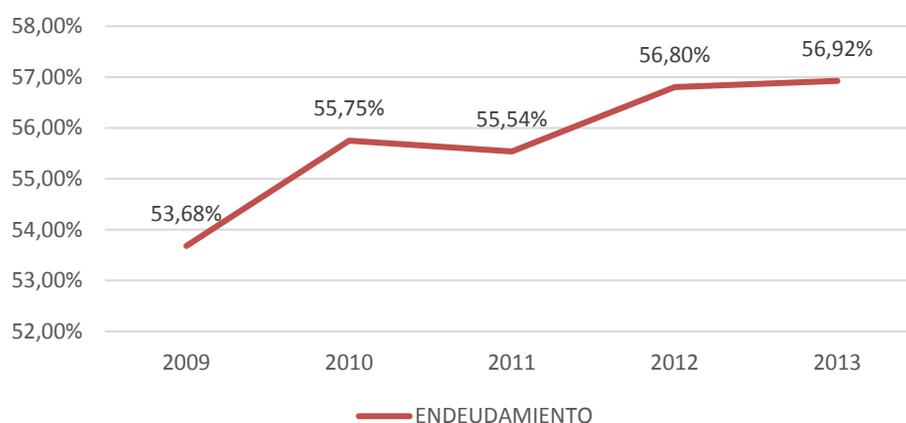
Como ya se ha mencionado, este indicador está dado por el total de pasivos que tiene la cooperativa contra el total de sus activos, es decir, mientras menos activos se tengan mayor porcentaje de endeudamiento; esto es negativo para las cooperativas porque se evidencia pocos depósitos y de esta manera, menos cantidad de asociados y menos posibilidades de aumentar la cartera de crédito que en resumidas cuentas disminuye la posibilidad de rendimiento por cuenta del interés, afectando directamente el cumplimiento de su razón social y la utilidad y el beneficio a los asociados.

Es necesario tener en cuenta también, que estas cuentas de activos y pasivos están afectadas por diversos rubros, y a la hora de analizarlo se debería basar en las cuentas primordiales (Cartera de Crédito y Depósitos) para dar un dictamen certero de si la cooperativa está en riesgo de desinversión. Es necesario asegurar, que los depósitos sean cada vez mayores y que los demás rubros del pasivo se comporten bien y sean constantes en el tiempo o disminuyan preferiblemente; y que por otra parte el activo aumente en rubros como inversiones o carteras de crédito en una proporción mayor a los depósitos, generando préstamos que den buenos rendimientos y que el dinero de los asociados este en circulación con buenas tasas de interés y además que se asegure el recaudo de las carteras en los tiempos estimados y con las utilidades realmente proyectadas, adicional a esto, tener políticas claras de inversión en activos fijos y otras cuentas para que no se comprometa el futuro de las cooperativas en cosas que no ayuden al cumplimiento de su objetivo final.

En el caso de las cooperativas de ahorro y crédito del Valle de Aburrá como se evidencia en la figura 12, el porcentaje de endeudamiento aumenta año tras año y de acuerdo a la clasificación (micro, pequeña o mediana) que se tiene.

El indicador de endeudamiento debería fluctuar entre 50 y 70 puntos porcentuales, ya que necesariamente lo que se recibe como aportes debería ser dado en cartera de crédito o en inversiones para poder recibir buenos rendimientos; que este porcentaje sea alto es positivo siempre y cuando y como ya se ha dicho anteriormente, las cuentas más representativas del total de los activos y de los pasivos sean respectivamente carteras de crédito y depósitos, es decir, que en términos generales y con un consolidado de las cooperativas analizadas se puede concluir que estas están en un nivel aceptable de endeudamiento; y que periodo tras periodo este indicador ha crecido en respuesta al aumento de los depósitos que son por otra parte el aumento de asociados, al igual que en el indicador de quebrantos patrimonio se evidencia un declive para el año 2011 a causa de los diversos problemas que atravesó el sistema cooperativo en el país y que afectó indiscutiblemente la credibilidad y el respaldo por parte de las personas a las diversas cooperativas. Es necesario recordar que los depósitos deben aumentar constantemente, pero que estos no deben superar a la cartera, porque eso implicaría que se están gastando los recursos en actividades diferentes y que aportan poco valor a la organización.

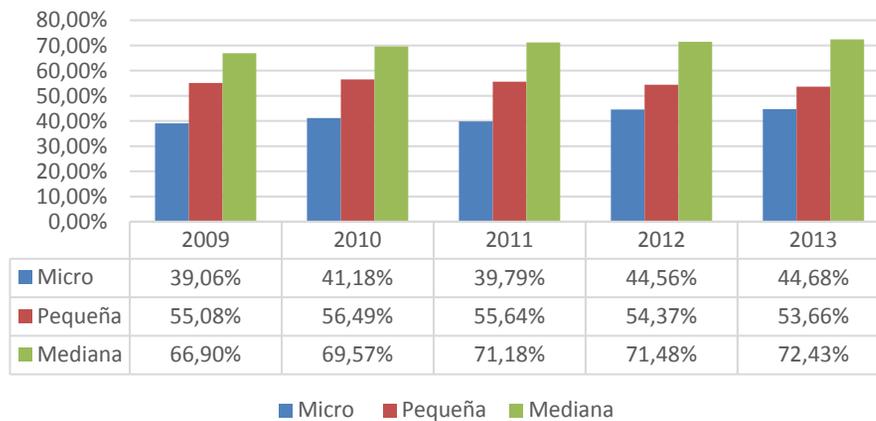
Figura 12. Endeudamiento



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria

En cuanto al análisis que se puede hacer por cada clasificación es evidente que el tamaño y el reconocimiento de las cooperativas afectan directamente el número de asociados y depósitos que se tienen; mientras más pequeñas en tamaño las cooperativas, menores sus pasivos y por ende su porcentaje de endeudamiento, y viceversa, mientras mayor su tamaño mayores pasivos, incluso en rubros como obligaciones financieras o cuentas por pagar diversas para mantener una operación mayor, aumentando así el porcentaje de endeudamiento, como se evidencia la figura 13.

Figura 13. Endeudamiento



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

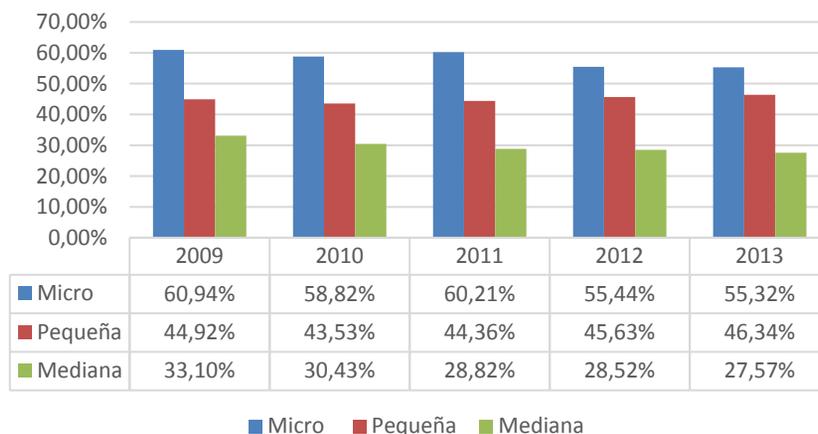
3.14. Patrimonio/Activo (Solvencia a largo plazo)

Este indicador está dado como la cobertura del activo total por capitales propios; así como la relación activo corriente sobre pasivo corriente da como resultado la liquidez o solvencia a corto plazo, este indicador informa la solvencia a largo plazo.

Un resultado alto indica una fuerte capacidad de solvencia y mejor defensa en época de crisis, al poder actuar los recursos propios como absorbentes de la pérdida. Por otra parte un resultado bajo supone que una parte del activo está siendo financiado por el pasivo, esto podría significar dificultades para atender el pago de deudas, en períodos económicos difíciles significaría la imposibilidad de compensar pérdidas o recesiones económicas con recursos propios y llevar a la insolvencia.

En el caso de las cooperativas de ahorro y crédito del Valle de Aburrá, se evidencia en la figura 14 que las micro empresas tienen mayor solvencia económica a largo plazo, pues su indicador se mantiene en unos niveles altos, mientras que las cooperativas clasificadas como medianas tienen un porcentaje menor; en este caso se deben evaluar condiciones de operatividad, puesto que las entidades de un tamaño mayor requieren más sacrificio de recursos para su adecuada operación sobre todo el cubrir nóminas más grandes.

Figura 14. Patrimonio/Activos



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

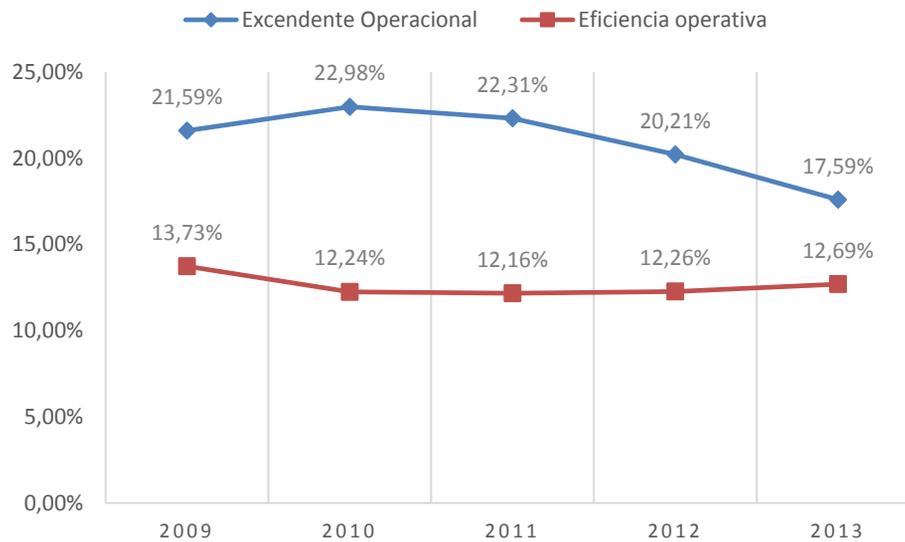
Entidades con una tasa de cobertura débil, en época de recesión económica, la probabilidad de insolvencia se acentúa. Una empresa altamente endeudada, si se enfrenta a una contratación de la demanda y a resultados negativos, podría llevar a una situación financiera límite.

3.15. Costos-Gastos Operacionales/ Total de Activos (Eficiencia Operativa)

También conocido como la eficiencia operativa, que mide si los gastos y/ o costos operacionales son razonables para el tamaño y estructura de la entidad, sobre todo si se están generando suficientes ingresos para cubrirlos. Este podría ser el segundo indicador más importante, ya que con costos bajos y procesos eficientes, incluidas políticas adecuadas para el buen funcionamiento de la cooperativa, la entidad financiera estará preparada para afrontar coyunturas difíciles a través del tiempo.

El indicador de eficiencia operativa lo que busca es la optimización de los recursos y la obtención de máximos resultados, tratando de minimizar costos y gastos operativos. Este indicador se puede evaluar de dos maneras en el sector financiero normal, la primera es utilizando los costos y gastos sobre los resultados del ejercicio y la segunda, considerando costos y gastos en relación con el total de activos de la entidad. Para el caso de las cooperativas es óptimo utilizar el total de los activos porque al fin de cuentas este total contiene la cartera de crédito y la inversiones que son las que ayudan a lograr uno de los objetivos primordiales para el cual son constituidas estas entidades, por lo anterior, se realiza la evaluación de este indicador por la segunda forma posible, es decir, costos-gastos operacionales sobre el total de los activos.

Figura 15. Costos-Gastos Operacionales/Total de Activos



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

Estos índices indican que del total de los activos se utiliza aproximadamente el 13,73% en el 2009 para cubrir los costos y gastos operativos, y para el 2013 se dispone del 12,69% de los activos totales para cubrir los rubros operacionales; esta disminución es positiva ya que implica que las cooperativas se han vuelto más eficientes con el paso del tiempo y las experiencias vividas, aplicando políticas más adecuados para un buen funcionamiento, sin poner en riesgo sus activos (ver figura 15).

3.16. Rentabilidad

La rentabilidad hace referencia al beneficio o ganancia que se obtiene de un bien o recurso; esta es considerada como la remuneración recibida por el dinero invertido; toda empresa que preste dinero, compre acciones o títulos valores, lo hace con la expectativa de incrementar su capital, lo cual es posible mediante el rendimiento o la rentabilidad producida por su valor invertido. La rentabilidad de cualquier inversión debe ser suficiente para mantener el valor de lo invertido y de incrementar el importe para obtener ganancias.

La rentabilidad es la muestra fiel de la eficiencia o ineficiencia en la inversión de los recursos; representa también el resultado obtenido en función de los activos utilizados o del capital invertido. Este indicador no solo informa el respaldo de la entidad, sino su capacidad de sostenimiento y sobre todo el crecimiento en el tiempo. Se debe evaluar la capacidad de aumento patrimonial que tiene la entidad ya sea vía aportes y/ o excedentes.

Generalmente las rentabilidades para las entidades del sector solidario son bajas en comparación con otras empresas del sector real, esto se da porque estas entidades son sin ánimo de lucro y su objetivo final es generar mejores condiciones a sus asociados y no el de obtener altas rentabilidades o rendimientos, sin querer decir, que el obtener altas rentabilidades vaya en contra de la labor social de las entidades, pues una vez obtenidos los excedentes estos retornan a los asociados de muchas formas diferentes: reserva de protección de aportes sociales, distribución a los asociados de acuerdo con su participación en los servicios utilizados, asignación de fondos sociales y fortalecimiento de la entidad; así que no es raro ver que los excedentes o el análisis de las diferentes rentabilidades de las entidades del sector cooperativo tiendan a cero; y se debe entrar a examinar de qué manera los excedentes se están reinvertiendo en los asociados que son los que verdaderamente se deben ver beneficiados de las diversas maneras que las cooperativas hagan gestión.

La rentabilidad, es el resultado final del ejercicio y por tanto recoge el resultado de las distintas áreas de la entidad: administrativa, cartera, cobranza, provisiones, entre otras. Un buen resultado final es entonces un indicador de buen funcionamiento en estos distintos aspectos. Adicionalmente, la eficiencia resultante prepara a las entidades para defenderse de la cada vez más abundante oferta de servicios por parte del sector financiero tradicional

Existen diferentes formas de analizar la rentabilidad, entre ellas se encuentran: La rentabilidad del activo (Resultados del ejercicio sobre el total de los activos), la rentabilidad del capital social (Resultado del ejercicio sobre el total del capital social) y la rentabilidad del patrimonio (Resultado del ejercicio sobre el total de patrimonio); todas estas rentabilidades son medidas desde los excedentes brutos, son las utilidades del ejercicio que están reflejadas en la estructura del balance general de las entidades.

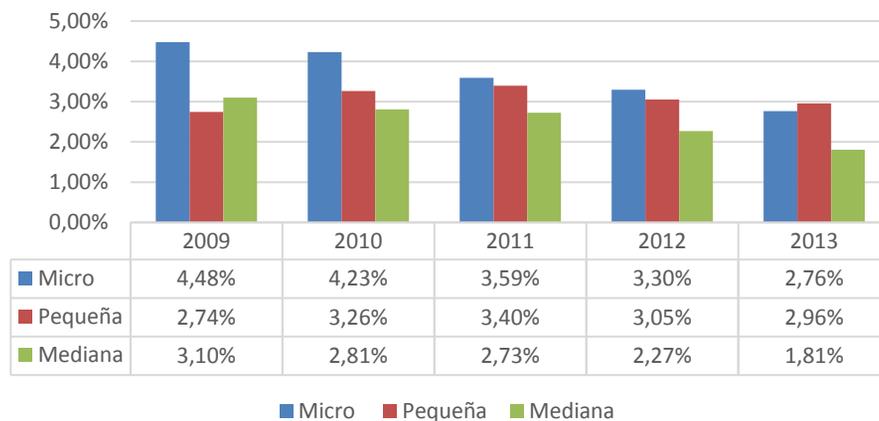
3.17. Rentabilidad del Activo

El rendimiento sobre los activos es una medida de la sanidad financiera de una cooperativa de ahorro y crédito; en términos generales es el porcentaje que aportaron los activos a la consecución de las utilidades, en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito frecuentemente los rubros de activos que son más representativos son las carteras de crédito y las inversiones, cuentas que buscan cumplir con el objeto social para el cual fueron creadas dichas entidades. En las cooperativas de ahorro y crédito se financian los activos con pasivos, y eso genera un costo financiero alto, que es en ciencia cierta las utilidades que se deben generar para los asociados.

El indicador de rentabilidad se interpreta, a mayor porcentaje de rentabilidad mayores beneficios ha generado el activo total, por lo tanto un valor más alto significa una situación prospera para la empresa; esta hipótesis se debería cumplir para las entidades del sistema cooperativo, pero siempre se debe buscar en estas cooperativas una rentabilidad mínima basada en la esencia de la actividad y que asegure a largo plazo la viabilidad y sostenibilidad financiera de la entidad en el tiempo.

Para el caso de las cooperativas de ahorro y crédito del Valle de Aburrá entre los años 2009 y 2011, se cumple la anterior presunción de que siempre se debe buscar una rentabilidad mínima tendiente a cero, dado a que no es un objetivo de las cooperativas tener utilidades para repartir en montos monetarios, sino en invertir dichas utilidades en actividades que mejoren la calidad de vida de los asociados, llegando a ellos con acciones más sociales y fortalecimiento de la entidad, presunciones que se reflejan completamente en la figura 16, donde se ve que se tienen mayores activos presentados especialmente en rubros como carteras de crédito e inversiones; cuentas que se nutren por el número de asociados y aportes que hacen.

Figura 16. Rentabilidad del Activo

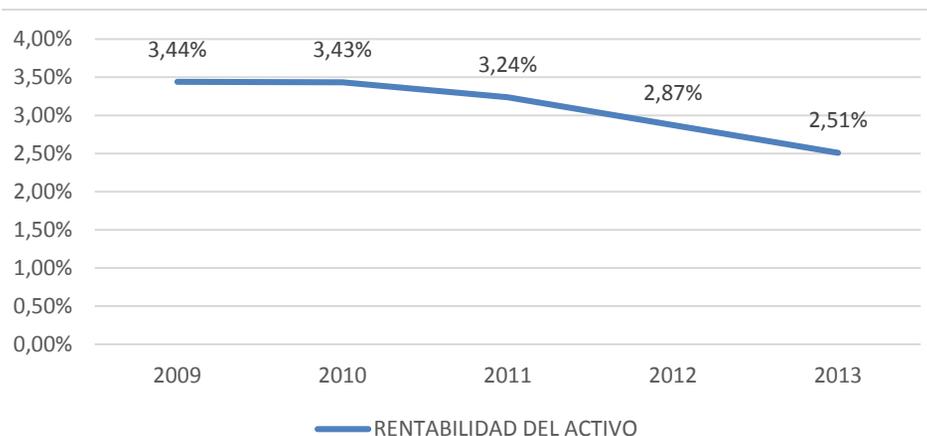


Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria

Desde un análisis general, se muestra una rentabilidad tendiente a cero (ver figura 17), cumpliendo la premisa de que mientras menos rentabilidad mayor se cumple el objeto social de las cooperativas, menos capitalización de los recursos y mayor aporte a las actividades que satisfacen las necesidades de los asociados.

Lo verdaderamente importante en este análisis es que los resultados sean positivos de manera que en ningún momento se destruya valor patrimonial.

Figura 17. Rentabilidad del Activo

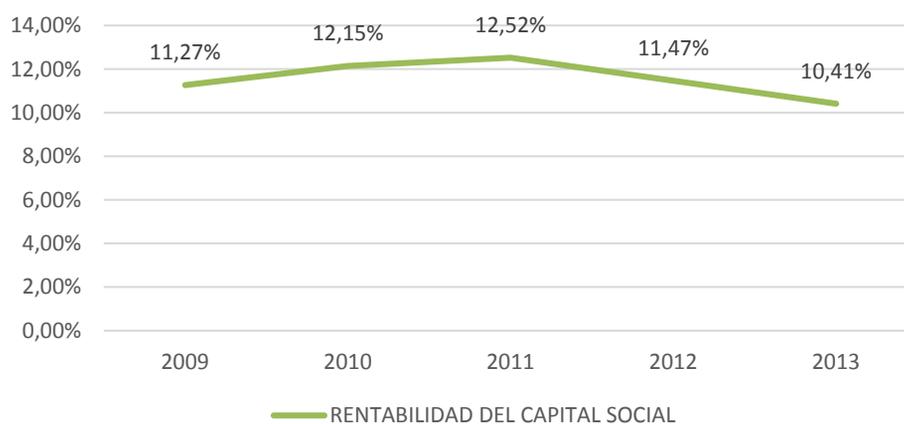


Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

3.18. Rentabilidad del Capital Social

Para evaluar la rentabilidad del capital social es muy importante tener en cuenta la eficiencia económica (utilizar los recursos productivos a fin de satisfacer las necesidades), este indicador patrimonial se debe ver teniendo en cuenta el índice de inflación. Para el caso de la rentabilidad del capital social, el ideal es que la cooperativa tenga la capacidad de sostener el valor real del dinero de sus asociados con garantías de sostenibilidad; estos se evidencia en las cooperativas de ahorro y crédito porque se mantienen en un nivel entre 10 y el 12 puntos porcentuales, como se muestra en el figura 18.

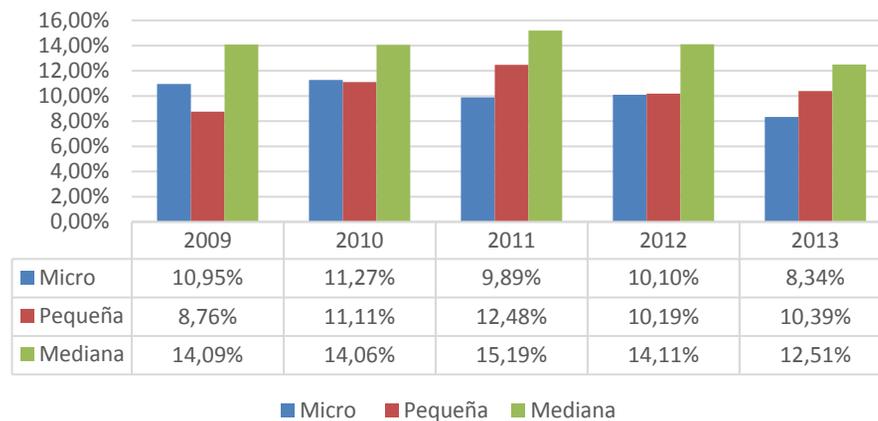
Figura 18. Rentabilidad del Capital Social



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

En cuanto al análisis que se hizo para cada estratificación, se encuentra en la figura 19 que las cooperativas con mayor estabilidad y una prospectiva al crecimiento en la rentabilidad del capital social son las pequeñas, seguidas por las medianas y en un último lugar las micros, quienes han tenido un comportamiento más cíclico a causa de un aumento en los costos de venta y prestación de servicios y los gastos de administración que afectan directamente las utilidades; estas fluctuaciones de costos y gastos se dan en gran medida por el sacrificio de recursos propios para mantener la operación en marcha, mientras captan asociados y sus aportes.

Figura 19. Rentabilidad del Capital Social



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

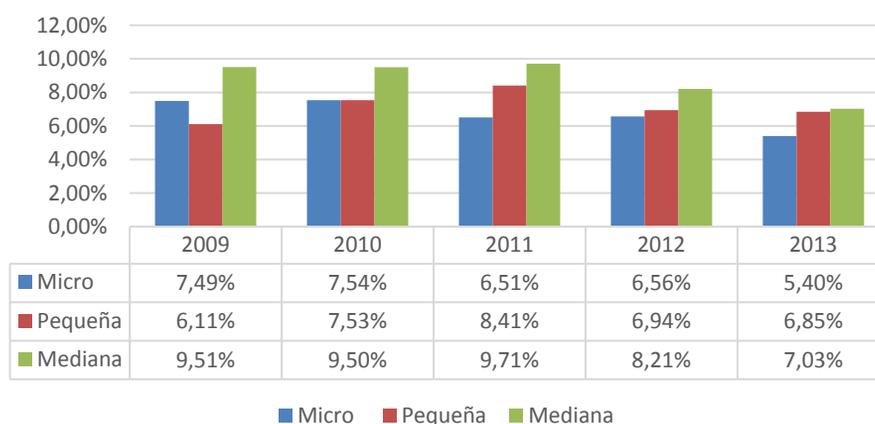
3.19. Rentabilidad del Patrimonio

Este indicador está relacionado con el costo de oportunidad de los recursos para los asociados; indica el nivel de productividad de los recursos propios de la cooperativa, y la rentabilidad de la inversión de los asociados. Esta rentabilidad no debería ser alta para las cooperativas, y el para el caso de las cooperativas de ahorro y crédito es la misma situación, porque además de verse afectado por la inflación del país y sus fluctuaciones, el objeto social, no es como se ha repetido en diversas ocasiones, la obtención de rendimiento elevado, como sí lo es para empresas del sector real; este rendimiento debe ser en la medida de lo posible positivo, ya que está calculado por la utilidades sobre el patrimonio, por ende las utilidades deben ser positivas para asegurar que no se estén malgastando los aportes y el capital de los asociados, y que la cooperativa en su normal funcionamiento no está costeando la operación con el despilfarro de los aportes sociales.

Un elevado excedente genera a la vez recursos para llevar a cabo el proceso de capitalización. En la medida en que las entidades cooperativas no siempre puedan incorporar fácilmente nuevos aportes, el excedente puede convertirse en una fuente clave para cubrir las necesidades de capitalización.

Como se observa en las figuras 16 y 20, la rentabilidad del patrimonio es mayor que la rentabilidad de los activos y se comporta de una manera similar en la fluctuación en comparación con la rentabilidad del capital social; en el primer caso es que el patrimonio es menor que los activos y se calculó sobre la misma utilidad; lo anterior ocurre porque el verdadero capital invertido no son los activos sino el patrimonio, puesto que gran parte de los activos están financiados por los terceros, en este caso por los asociados; y en el segundo caso se comportan similar porque la estabilidad de este indicador está dado en gran medida por la eficiencia económica, relacionado con el costo de oportunidad de los recursos.

Figura 20. Rentabilidad del Patrimonio



Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

3.20. Depósitos/ Cartera

Es un indicador de estructura que mide la colocación eficiente de las captaciones. Si los depósitos son superiores a la cartera, la entidad está consumiendo los recursos escasos en actividades diferentes a la cartera, lo cual afecta directamente la productividad.

Tabla 7. Indicador Depósito/Cartera Cooperativas Micro

	Depósito/Cartera				
	2009	2010	2011	2012	2013
Depósitos	75,60%	74,58%	70,23%	72,62%	75,34%
Cartera	83,74%	82,74%	85,47%	85,44%	84,57%

Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

En el caso de las cooperativas micro se evidencia en la tabla 7 que los depósitos en todos los años evaluados son menores que el porcentaje de la cartera valorada y consolidada para el mismo periodo de tiempo, mostrando que las cooperativas están operando adecuadamente, y de manera eficiente; no están despilfarrando los recursos y tienen una productividad alta.

Tabla 8. Depósito/Cartera Cooperativas Pequeñas

Depósito/Cartera		2009	2010	2011	2012	2013
Depósitos		78,75%	81,15%	81,15%	80,39%	83,31%
Cartera		80,09%	81,82%	81,68%	81,42%	80,30%

Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria.

En el caso de las cooperativas de ahorro y crédito clasificadas como pequeñas, se puede verificar en la tabla 8 que tienen una proximidad altísima entre el porcentaje de depósitos y el de cartera; se tiene el riesgo de gastar los recursos escasos de la cooperativa en subsidiar actividades diferentes a la cartera afectando la productividad y la solvencia de la misma, incluso para el año 2013 se evidencia un posible consumo de 3 puntos porcentuales los recursos de la cooperativa.

Tabla 9. Indicador Depósito/Cartera Cooperativas Medianas

Depósito/Cartera		2009	2010	2011	2012	2013
Depósitos		91,24%	73,33%	75,76%	70,67%	73,68%
Cartera		75,04%	78,60%	79,75%	80,89%	83,83%

Fuente: Elaboración propia basada en los estados financieros publicados por Supersolidaria

Para las cooperativas medianas del Valle de Aburrá que fueron estudiadas, se muestra en la tabla 9, que a pesar de que para el 2009 se presentó un posible consumo de los recursos escasos en actividades diferentes a la cartera, afectando directamente la eficiencia y productividad de la misma, para los años siguientes se recuperó este indicador y se ha mantenido en crecimiento.

Conclusiones

Dentro de las características del sector solidario, resalta la importancia del beneficio colectivo, incluso por encima de la rentabilidad, pues para las cooperativas existe un objeto imprescindible: el bienestar de sus asociados, lo cual ha hecho que dichas entidades aumenten su credibilidad y por tanto su presencia y crecimiento en el país, en tal sentido, los principales indicadores financieros muestran un cooperativismo de ahorro y crédito estable, que se viene fortaleciendo patrimonialmente con resultados positivos y generando beneficio social para sus asociados. Dicha contribución se refleja por ejemplo, en el aumento del crédito, justamente por ser un modelo alternativo que suple necesidades de recursos en condiciones favorables para los asociados.

También el estudio demostró que desde el año 2009 se viene recuperando la economía regional y nacional, siendo más significativo aún el aumento de la economía antioqueña, la cual pasó de cifras negativas a importantes dígitos positivos, hecho que se refleja de igual forma en el sector solidario quien tuvo un comportamiento bastante destacable durante el período, toda vez que el subsector de pequeñas cooperativas es el que mayor participación tiene y el que mayor crecimiento genera. Que las pequeñas cooperativas sean las que mayor incremento presenten, indica que están haciendo bien su trabajo respecto al objetivo de crecimiento, pues están captando mayor cantidad de usuarios.

Además se encontró que las cooperativas de ahorro y crédito objeto de estudio, han encontrado un posicionamiento en el mercado, evidenciado en sus estados financieros, esto apoya al crecimiento empresarial del sector y por tanto al crecimiento económico de la región.

Por último, se plantea que es posible realizar otros estudios partiendo de los datos de la Superintendencia de Economía Solidaria en los cuales por ejemplo, se analice concretamente el riesgo que tienen los usuarios para invertir en este tipo de entidades y asimismo, dividir mucho más los datos por subactividades económicas para ver el efecto que genera el resultado de la economía en relación con los resultados financieros de estas cooperativas estudiadas.

Referencias

Alavosius, M. P., & Newsome, W. D. (2012). Cooperatives, Green Behavior, and Environmental Protection. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 44(1), 77-85.

Alvarado, Y. (2010). Elementos del pensamiento estratégico en las empresas cooperativas. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 16, 430-441.

Alves, A., & Saquet, M. (2014). La reproducción de las cooperativas de agricultura familiar y economía solidaria: el caso de la unión nacional de cooperativas de la agricultura familiar y economía solidaria (UNICAFES). *Perfil de Coyuntura Económica*, (23), 125-144. Recuperado de <http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/coyuntura/article/view/20884>

Asociación Colombiana de Cooperativas. (2003). *Curso Básico de Cooperativismo*. Bogotá.

- Cerda Gutierrez, H. (2002). *Los elementos de la investigación. Cómo reconocerlos, diseñarlos y construirlos*. Bogotá D.C.: El Búho.
- Congreso Nacional de Cooperativas. (1945). *Cooperativas*. Bogotá.
- Cooperativa Familiar de Medellín. (1948). *Las cooperativas: principales causas que determinan su éxito y su fracaso*. Medellín.
- Correa G., J., Castaño R., C., & Mesa C., R. (2011). Panorama financiero empresarial en Colombia 2009-2010: Un análisis por sectores. *Perfil de coyuntura Económica*, (18), 145-165.
- Correa García, J. A., Castaño Ríos, C. E., & Ramírez Bedoya, L. J. (2010). Análisis Financiero Integral, elementos para el desarrollo de las organizaciones. *Lúmina*, 11(1), 180-193.
- Dansocial. (2010). Impartiendo Cultura Solidaria en Colombia. *Solidario*, x(x), 5-12.
- Decreto 2649 de 1993 [Presidencia de la República de Colombia]. (29 de diciembre de 1993). Por el cual se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia. *El Universal*. (29 de febrero de 2012). Cooperativismo, otro factor de desarrollo de Colombia. *El Universal*. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.co/cartagena/economica/cooperativismo-otro-factor-de-desarrollo-de-colombia-66816>
- Fernandez S., M. (2006). Las cooperativas: organizaciones de la economía social e instrumentos de participación ciudadana. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 12, 237-253.
- Fernández, G., Narváez, M., & Senior, A. (2010). Organizaciones cooperativas en el contexto del desarrollo local: una aproximación para su estudio. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 15(49), 87-102.
- Jimenez Arcila, F. L. (2002). *El cooperativismo ayer, hoy y mañana*. Medellín: Asacoop.
- Ley 454 de 1998 [Congreso de Colombia]. (4 de agosto de 1998). "Por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria, se transforma el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas".
- Ley 79 de 1988 [Congreso de Colombia]. (23 de diciembre de 1988). Por el cual se actualiza la legislación cooperativa.
- Ley 905 de 2004 [Congreso de la República de Colombia]. (2 de agosto de 2004). Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.
- Lopera García, L., & Posada Hernandez, G. (2009). Contribuciones de la economía solidaria al desarrollo local: el caso del Altiplano Norte del departamento de Antioquia. *Semestre Económico*, 12(23), 119-132.

- Ministerio de la Protección Social. (2006). *Curso Básico de Economía Solidaria con énfasis en Cooperativas de Trabajo Asociado*. Bogotá.
- Monje Reyes, P. (2011). Economía solidaria, cooperativismo y descentralización: la gestión social puesta en práctica. *EBAPE.BR*, 9(3), 704-726.
- Montoya Saldarriaga, L., Hurtado Cuartas, D., Puerta Correa, O., & Correa Gil, E. (2006). *Impacto de la ejecución de los fondo de solidaridad y educacion de la Cooperativa de Profesores de la Universidad de Antioquia en sus asociados COOPRUDEA*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Moyano Fuentes, J., Puig Blanco, F., & Bruque Camara, S. (2008). Los determinantes de la competitividad en las cooperativas. *CIRIEC*, 61(1), 233-249.
- Paule, N. M. (2002). Economía Social, Economía Solidária, Terceiro Setor: do que se trata? *Civitas*, 2(1), 123-140.
- Polanco Beldarrain, J. (2004). La fiscalidad de las cooperativas. Un modelo que fortalece los fondos propios. *Cuadernos de Gestión*, 4(2), 31-43.
- Rice, P. (1997). *Desarrollo humano: estudio del ciclo de vida*. Pearson Educación.
- Rossi, A. (1964). *Las cooperativas como método de desarrollo de regiones y comunidades*. Estados Unidos. Washington: Unión Panamericana.
- Sarmiento Reyes, A., & Guarín Torres, B. (2000). *Aspectos legales de la gestión cooperativa*. Santafé de Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Sena. (1985). Generalidades del cooperativismo. *Biblioteca virtual biblioteca Luis Ángel Arango*. Recuperado de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ciencias/sena/cooperativismo/generalidades-del-cooperativismo/indice.htm>
- Supersolidaria. (2008). *Circular básica contable y financiera N°004*. Bogotá, Colombia: Superintendencia de la Economía Solidaria.
- Supersolidaria. (28 de Mayo de 2004). Clases de Cooperativas. *Concepto No. 17765*. Bogotá, DC. Superintendencia de la Economía Solidaria.
- Uribe Garzón, C. (2002). *Bases del Cooperativismo*. Medellín: Coimpresos.
- Viloria, N., & Marquez, R. (2012). Constructo Teórico de Competitividad para la Optimización Organizacional de las Cooperativas Andinas Venezolanas. *Cayapa*, 12(24), 87-100.

Recibido: 09/08/2015–Aceptado: 02/02/2016

Fomento del Capital Intelectual en la Pyme¹

Development of intellectual capital in small

Deisy Pérez Hasbun*
Radalia Fabiola Pelayo**
Lizdeith Añez Pérez***

Universidad de Zulia, Venezuela

Forma de citar este artículo en APA:

Pérez Hasbun, D., Pelayo Radalia, F. & Añez Pérez, L. (julio-diciembre, 2016). Fomento del capital intelectual en la Pyme. *Revista Science Of Human Action*, 1(2), 211-221.

¹ Proyecto de Investigación Financiado por el Consejo de desarrollo Científico y Humanístico de la Universidad de Zulia Venezuela, línea de investigación Gerencia Organizacional y Competitividad Empresarial.

* Postdoctora y Doctora en Ciencias Gerenciales. Profesora Titular de La Universidad del Zulia Punto Fijo. Investigadora del Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CONDES). Correo: dphasbun@hotmail.com

** Doctora en Ciencias Gerenciales. Profesora Titular de La Universidad del Zulia Punto Fijo. Investigadora del Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CONDES). Correo: rdpelayo@hotmail.com.

*** Estudiante Maestría Telemática. Ingeniero en Sistemas. Personal Contratado en Proyecto financiado por el Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CONDES). Correo: lizdeitha@gmail.com

Resumen

La medición del Capital Intelectual, ha tomado gran valor en las organizaciones, considerándolo un indicador estratégico, por ello, se plantea como objetivo el identificar los elementos para el fomento del Capital Intelectual en las Pequeñas y Medianas Empresas (Pyme), contribuyendo a su mejoramiento y transformación continua, en el logro de ventajas competitivas. El enfoque fue descriptivo cuantitativo, con diseño no experimental, de campo, cuestionario validado y de alta confiabilidad, aplicado a veintiún (21) gerentes. Demuestra que el conocimiento de los empleados debe relacionarse con los activos tangibles de la empresa para que sus resultados financieros se reflejen positivamente, sin embargo, no cuentan con mecanismos para evaluar sus índices de productividad, aunque están conscientes de que genera utilidades midiendo la rentabilidad atribuible al esfuerzo humano.

Palabras clave:

Capital intelectual, fomento, medición, pyme.

Abstract

Measuring Intellectual Capital, it has taken great value in organizations, considering it a strategic indicator, therefore it seeks to identify the elements for the promotion of Intellectual Capital in Small and Medium Enterprises (SMEs), contributing to its improvement and continuous transformation, in achieving competitive advantages. The focus was quantitative descriptive, non-experimental design, field, and high reliability validated questionnaire applied to twenty (21) managers. It shows that knowledge of employees must relate to tangible assets of the company for its financial results reflected positively, however, it does not have mechanisms to assess their productivity, although they are aware that generates profits by measuring the returns attributable to the human effort.

Keywords:

Intellectual capital, development, measurement, SMEs.

Introducción

La importancia de los elementos que integran al capital intelectual, como son: capital humano, capital estructural y capital relacional, a su vez, lo referente a los enfoques para fomentar el capital intelectual, permiten reflejar el talento de la personas como un activo intangible que contribuye sustancialmente al valor del mercado de la empresa con respecto a sus estrategias, impactando en resultados clave.

Por ello, destaca la importancia de valorar los procesos que componen el capital organizativo como activo en diversas organizaciones, para fomentarlo, tales como: la cultura, capital de innovación, derechos intangibles, marcas, patentes, receta de conocimiento y secretos empresariales; este capital intelectual se considera activo en algunas organizaciones, adecuándolo al sector público, y desarrollando el concepto de Capital Intelectual de Naciones como fuente de creación de riqueza de los países (Edvinsson & Malone, 2003, pp. 15-18).

En procura de satisfacer esta necesidad, organizaciones en Venezuela han incorporado un sistema de medición del Capital Intelectual centrado en el Individuo, capaz de permitir en forma sencilla un flujo de valor en las competencias, generado en los procesos de trabajo, partiendo de los indicadores estratégicos del negocio, según Osorio (2003, pp. 2-6). Es por ello, que destacar su importancia para fomentarlo, contribuye a su mejoramiento y transformación continua, permitiendo resultados óptimos, dándole valor al trabajo del capital humano.

1. Metodología

El enfoque metodológico fue descriptivo cuantitativo, con diseño no experimental, de campo, según Tamayo & Tamayo (2003) y Sampieri et al. (2003), utilizando un cuestionario estructurado, tipo encuesta bajo escala Likert, sometido a juicio de experto y con nivel de confiabilidad Alpha Cronbach de 0,92, adaptada a la escala multidimensional de la variable en estudio. Dicho instrumento fue aplicado a los gerentes o directores de veintiún (21) empresas pequeñas y medianas, pertenecientes a la Cámara Petrolera Capítulo Falcón; por ser la población finita, pequeña y accesible, se trabajó con criterio de población censal; el universo poblacional y la muestra coincidieron totalmente, lo que permitió garantizar la posibilidad de generalización de los datos obtenidos (Tamayo & Tamayo, 2003). Para el análisis cuantitativo de los datos, se aplicó Excel de Microsoft 2007, que permitió el análisis mediante la estadística descriptiva, calculando frecuencias absolutas y relativas, demostradas en las tablas correspondientes.

1.1. Enfoques básicos para fomentar el Capital Intelectual

Con el término capital intelectual, se hace referencia a la combinación de activos inmateriales que permiten el funcionamiento de la empresa, por lo que Brooking (1997, p. 25) divide el capital intelectual en cuatro categorías; activos de mercado, activos de propiedad intelectual, activos centrados en el individuo y activos de infraestructura.

Por su parte, Edvinsson & Malone (2003), tratan los distintos elementos que integran al capital intelectual, así como de las raíces ocultas del valor y de las capacidades ocultas de una empresa; al dar contenido a estos valores ocultos afirman que están conformados por tres elementos básicos: capital humano, capital estructural y capital relacional.

Se pueden definir los tres elementos así: Capital Humano, tiene que ver con el conocimiento, experiencia, motivación, habilidad de razonamiento, decisión y lealtad. Capital Relacional muestra como interactúa la comunidad organizacional, clientes y proveedores. Y el Capital Estructural es lo tecnológico y organizativo, compuesto por el conocimiento que la organización consigue explicitar, sistematizar e internalizar, latente en las personas y equipos de trabajo (p. 26).

Para Valdes (2002), se trata no solo del capital que tiene la gente, sino el que tiene la organización, su conocimiento interno y su relación con el entorno. A lo anterior, se le suman, el elemento financiero para poderlo fomentar dentro de una organización, abordando su renovación y desarrollo, reconociendo que la construcción de un informe de capital intelectual es solo el comienzo del objetivo perseguido, porque más allá, se debe alcanzar la medición del mismo (Malglolio, et al., 2013). En este sentido, se pueden identificar cuatro enfoques básicos para fomentar el capital intelectual y el impacto en los resultados del negocio que tiene la gestión del capital humano, importantes para su medición, los cuales se explican a continuación.

a) El capital humano de acuerdo con la estrategia de la empresa

Toda organización al plantearse el direccionamiento estratégico define estrategias que se deben implementar y evaluar, por ello la mayoría de éstas organizaciones buscan evidenciar la importancia y el impacto del capital humano en los resultados financieros, sin embargo, muchas técnicas o enfoques, no permiten la medición específica del impacto de las prácticas de capital humano en una empresa en particular (Torres, 2005, p. 157).

Es por ello, que Bernárdez (2008) destaca

la medición del capital intelectual como el reconocimiento de un conjunto de conocimiento científico, tecnológico, artístico y comercial aplicable para la generación de la riqueza que dispone el individuo, organización o comunidad, por ello, el reconocerlo dentro de la organización, es importante para saber cuál es la capacidad de aplicar de forma eficiente e innovadora su capital intelectual (pp. 20-23).

Se hace necesario entonces, entender que el capital humano es parte de los activos intangibles de la organización, reconocidos en la actual economía del conocimiento, como la principal fuente sostenible de ventajas competitivas. Sin embargo, los activos intangibles, como el capital humano, deben vincularse con los activos tangibles para crear valor, según Kaplan & Norton (2005), compuesto por el conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes, y destrezas de las personas que componen las organizaciones.

b) Cuantificación de beneficios económicos particulares

Viedma & Porto (2002) resaltan que la cuantificación del capital intelectual en los beneficios económicos, es una ventaja competitiva sostenible fundamental, tomando en consideración los recursos (tangibles e intangibles) y sus capacidades (pp. 2-3).

Igualmente, Román (2005, p. 2) refiere que:

Como recurso intangible, el capital intelectual sirve para añadir valor y crear ventaja competitiva a la empresa, convirtiéndose en el principal valor organizacional para generar ingresos, ya sea bajo la forma de recursos y bienes, perspectivas y aptitudes (tácitas y explícitas), datos, información y conocimiento.

Según Davenport y Thomas (2013), citado por Torres (2013):

Otros impactos de las prácticas de capital humano en los resultados de negocio, se muestra al medir el retorno anualizado sobre las acciones en el mercado de las cien (100) mejores compañías, durante los últimos diez (10) años, éstas presentan casi el doble de retorno comparadas con el promedio del mercado (p. 7).

En fin, los estudios revelan evidencia palpable para demostrar que las inversiones en formación o desarrollo de capital humano impactan positivamente los resultados de negocio. Si el objetivo de una compañía es incrementar el valor económico para los accionistas, una prioridad clave debe ser su enfoque en el capital humano (Torres, 2005, p. 7).

c) Indicadores financieros de productividad y generación de valor del capital humano

Desde la **óptica** de Kaplan & Norton (2005), como se citó en (Malglolio, et al., 2013):

La contabilidad financiera no contempla la inclusión y valoración de los activos intangibles autogenerados, como la tramitación de un nuevo producto; las capacidades del proceso; las habilidades de las personas, motivación y flexibilidad de los empleados; la fidelidad de los clientes; las bases de datos y los sistemas, por no poder asignarles valores financieros fiables (p. 4).

Algunos enfoques de medición del impacto económico del capital humano buscan medir la rentabilidad atribuible al esfuerzo humano, tal es el caso de los indicadores creados por el Instituto Saratogae, cuyo fundador Fitz-enz, frente al reto de fomentar la relación del capital humano con los resultados financieros se proponen varios indicadores que tienen que ver con el valor añadido, retorno sobre la inversión y valor económico agregado de dicho capital (Torres, 2005).

El capital humano es parte de estos activos intangibles, pero es su dinamizador fundamental. Sólo el talento directivo, gerencial y técnico de las personas, aplicado de forma apropiada, es el que permite aprovechar, mantener y mejorar esos activos.

Cada organización tiene grupos de individuos con los que interacciona para desarrollar sus negocios, y como señala Kaplan & Norton (2005, p. 60) en los últimos años los modelos de grupos de personas que tienen interés en la empresa, (como los empleados, clientes e inversores) se han traducido en marcadores equilibrados.

Reforzando lo antes descrito, Edvinsson & Malone (2003, p. 30) plantean,

El desarrollo de un modelo de planificación empresarial orientado hacia el futuro, como señala en un Informe que proporciona una imagen global equilibrada de las operaciones: un equilibrio entre el pasado (enfoque financiero), el presente (enfoque del cliente, humano y de proceso), y el futuro (enfoque de renovación y desarrollo).

2. Análisis de Resultados

Tabla 1. Estrategia de la Empresa

Ítems	Nunca	Rara Vez	Algunas Veces	Casi Siempre	Siempre
¿Se considera que prácticas efectivas referentes al talento de las personas contribuyen sustancialmente al valor de mercado de la empresa?	0	0	26	35	39
¿Se identifican las capacidades e iniciativas claves de capital humano que impactan los resultados financieros de la empresa?	0	0	21	21	57
¿Existe un enfoque de contribución del capital humano para focalizar las condiciones de la organización?	0	0	43	7	50

Fuente: resultados obtenidos del instrumento aplicado a las PYMES de la Península de Paraguaná (2012).

La tabla 1, proporciona información de acuerdo con las estrategias de la empresa donde casi siempre un 35% y siempre un 39% consideran que las prácticas efectivas al talento humano contribuyen sustancialmente a la organización; a su vez, se identifica que las capacidades e iniciativas claves de capital contribuyen sus-

tancialmente en los resultados financieros de la empresa en un 21% casi siempre y un 57% siempre; un 50% plantean que existe un enfoque de contribución del capital humano para focalizar las condiciones de la organización. Las prácticas relativas al talento humano contribuyen sustancialmente en los resultados financieros, mejorando las condiciones de la organización.

De acuerdo con la tabla, se observa que las Pymes en la Península de Paraguaná visualizan las habilidades de su recurso humano para obtener resultados satisfactorios en la obtención de beneficios, factor fundamental para su valor como activo intangible dentro de ellas y aspecto importante para fomentar su medición. En este particular Kaplan & Norton (2005, p. 66) consideran que el mapa estratégico permite identificar las capacidades e iniciativas claves de capital humano que impactarán los resultados financieros de la empresa o Unidad de Negocio de acuerdo con su estrategia particular.

Tabla 2. Cuantificación de beneficios Económicos

Ítems	Nunca	Rara Vez	Algunas Veces	Casi Siempre	Siempre
¿El conocimiento de los empleados, debe vincularse con los activos tangibles de la empresa para crear valor?	0	0	13	64	23
¿Impactan los resultados financieros cuando no se toma en cuenta las habilidades o destrezas de los empleados?	0	0	0	49	51
¿Cuenta la empresa con índices de productividad de los empleados, medidos en términos económicos?	0	69	17	14	0

Fuente: Resultados obtenidos del instrumento aplicado a las PYMES de la Península de Paraguaná (2012).

En la tabla 2, se observa los resultados y beneficios económicos un 64% casi siempre y un 23% siempre; para sumar un 87% cree que el conocimiento de los empleados debe relacionarse con los activos tangibles de la empresa ya que los resultados financieros impactan cuando no se toman en cuenta las habilidades y destrezas del personal. Otro 49% casi siempre y un 51% siempre, considera que no se toma en cuenta las habilidades y destrezas de los empleados en el impacto de los resultados financieros. Se observa además que esta parte de la encuesta presenta un resultado muy particular debido a que cuando se les consultó sobre los índices de productividad de los empleados medidos en términos económicos, un 69% de las Pymes no cuenta con los mismos, aun cuando muchas de las empresas han manifestado contar con mecanismos para evaluar los resultados obtenidos gracias al conocimiento presente.

Si la gestión del capital humano es determinante para los resultados del negocio, entonces un mejor despliegue y aplicación apropiada de prácticas de talento humano debería correlacionar con más altos beneficios financieros. Esto es lo que se ha podido demostrar a través de muchas investigaciones adelantadas en diferentes partes del mundo, que muestran una correlación positiva entre prácticas específicas de capital humano y los resultados financieros de las empresas (Torres, 2005, p. 152).

Tabla 3. Indicadores de Productividad

Ítems	Nunca	Rara vez	Algunas veces	Casi Siempre	Siempre
¿Existen procesos y prácticas de gestión del conocimiento para asegurar los impactos en los resultados del negocio?	0	0	29	71	0
¿Existen una relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recurso humano utilizado?	0	0	36	64	0

Fuente: Resultados obtenidos del instrumento aplicado a las PYMES de la Península de Paraguaná (2012).

Para el estudio de esta perspectiva, los resultados obtenidos en la tabla 3 presentan que el 71% posee prácticas de gestión del conocimiento para asegurar los impactos en los resultados de negocio, aunque en algunos casos se reconoce que no siempre lo poseen; de igual forma manifiestan un 64% que existe una relación entre la cantidad de servicios productivos y la cantidad de recursos humanos utilizados; sin embargo existe un porcentaje muy importante que solo lo aplica en algunas ocasiones.

En cuanto a los indicadores de productividad Kaplan & Norton (2005, p. 9) manifiestan que los indicadores financieros resumen las consecuencias económicas, fácilmente mensurables, de acciones que ya se han realizado. De la misma manera, Fitz-enz (2003, p. 89) coincide en que algunos enfoques de medición del impacto económico del capital humano buscan medir la rentabilidad atribuible al esfuerzo humano.

Tabla 4. Generación del Valor del Capital Humano

Ítems	Nunca	Rara Vez	Algunas Veces	Casi Siempre	Siempre
¿Genera la empresa utilidades por el desarrollo en cada persona?	0	0	0	64	36
¿En la Organización se mide la rentabilidad atribuible al esfuerzo humano?	0	0	43	57	0

Fuente: Resultados obtenidos del instrumento aplicado a las PYMES de la Península de Paraguaná (2012)

La tabla 4, se enfoca en la Generación del Valor del Capital Humano, obteniendo como resultado que casi siempre (64%) o siempre (36%), para un 100%, está consciente de que la empresa genera utilidades por el desarrollo de cada persona, y donde un 57% casi siempre mide la rentabilidad atribuible al esfuerzo humano.

Últimamente han surgido nuevos enfoques que permiten vincular el capital humano a la generación de valor para los accionistas. El grupo de consultoría de Boston diseñó el denominado Valor Real del Activo o RAVE, un sistema de gestión integrada del valor que complementa la visión clásica de administración del valor basada en el capital con tres perspectivas integradas: el capital humano, el capital clientes y el capital proveedores, y de esta manera lograr una verdadera gestión balanceada del valor (Strack & Willis, 2002, p.148).

Conclusiones

En lo referente a los enfoques para fomentar el capital intelectual, refleja que el talento de la personas contribuye sustancialmente al valor del mercado de la empresa con respecto a sus estrategias, impactando en resultados clave de la empresa; no obstante, más del 78% de las Pymes de la Península de Paraguaná, creen que el conocimiento de sus empleados debería relacionarse con los activos tangibles de la empresa, ya que sus resultados financieros se reflejan positivamente cuando se toman en cuenta.

Más del 64% de las empresas han manifestado no contar con mecanismos para evaluar sus índices de productividad, aun así han manifestado contar con mecanismo para evaluar los resultados obtenidos gracias al capital intelectual presente. Al abordar los indicadores de productividad, un alto porcentaje, posee prácticas de gestión del conocimiento para asegurar los impactos de los resultados económicos; sin embargo, otras no poseen ningún mecanismo, a pesar de esto, manifiestan poseer una relación entre la cantidad de servicios producidos y la cantidad de recurso humano. Por otra parte, casi todas están conscientes de que el capital intelectual, genera utilidades por el desarrollo de cada persona midiendo la rentabilidad atribuible al esfuerzo humano.

Asimismo, el gestionar la gerencia del conocimiento es una oportunidad para la organización, por el conocimiento profundo de los clientes, la inteligencia aplicada a una innovación sistemática y constante en toda la empresa, el aprendizaje y la asimilación de todas las experiencias diarias de la misma; en este sentido transitaría en el enfoque de las nuevas empresas, permitiendo establecer estrategias para fomentar el capital intelectual en la organización.

Referencias

- Bernárdez, M. (2008). *Capital Intelectual: Creación de Valor en la Sociedad del Conocimiento*. Bloomington Indiana-USA: Global Business Press.
- Brooking, A. (1997). *El capital intelectual, el principal activo de las empresas del tercer milenio*. Barcelona: Editorial Paidós Ibérica.
- Edvinsson, L. & Malone, M. (2003). *El capital intelectual. Cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa*. Bogotá: Ediciones Gestión 2000.
- Fits-enz, J. (2003). *El ROI rendimiento de la inversión del capital humano. Cómo medir el valor económico del rendimiento de personal*. España: Editorial Ediciones Deusto.
- Kaplan, R. & Norton, D. (2005). *Mapas estratégicos. Convirtiendo los activos intangibles en resultados tangibles*. USA: Ediciones Gestión 2000.
- Malgolio, J., Carazay, M., Suardi, C., Bertolino, D., Díaz, G., Fernández, T., Mancini, A., Nannini, C., Tapia, S. & Vázquez, A. (2013). *Distintos enfoques del capital intelectual*. Recuperado de http://www.fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuertas/Malgiooglio,%20Carazay,%20Suardi_los%20distintos%20enfoques%20del%20capital%20intelectual.pdf.
- Osorio, M. (2003). *El capital intelectual en la gestión del conocimiento*. Recuperado de http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol11_6_03/aci07603.htm.
- Román, N. (2005). *Capital intelectual generador de éxito en las empresas*. Recuperado de <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/25076/2/articulo6.pdf>.
- Sampieri, R., Collado, C. & Lucio, P. (2003). *Metodología de la investigación* (3ª ed.). México: Editorial Mc Graw Hill Interamericana Editores.
- Strack, R. & Villis, U. (2002). RAVE: integrated value management for customer, human, supplier and invested capital. *Revista European Management Journal*, 20(2), 147-158.
- Tamayo, M. & Tamayo, M. (2003). *El proceso de la investigación científica*. México: Editorial Limusa.

- Torres, J. (2005). *Enfoques para la medición del impacto de la gestión del capital humano en los resultados de negocio*. Recuperado de [http://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/10584/303/1/6_Enfoques%20 para%20 la%20medicion.pdf](http://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/10584/303/1/6_Enfoques%20para%20la%20medicion.pdf).
- Valdés, L. (2002). *Conocimiento y capital intelectual, las nuevas ventajas competitivas de la empresa. La revolución empresarial del siglo XXI*. Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Viedma, J. y Porto, N. (2002). El mobbing un obstáculo para el desarrollo del capital intelectual en la Universidad Pública Española. Presentado en *XII Jornadas Luso-Españolas de Gestión Científica*. Universidad de Beira Interior, Portugal.

Recibido: 06/04/2016–Aceptado: 31/05/2016

A reflection to the Latin America's regional integration¹

Una reflexión de la integración regional en Latinoamérica

Camilo Alberto Higuita Cárdenas*

Fundación Universitaria Luis Amigó–Colombia

Forma de citar este artículo en APA:

Higuita Cárdenas, C.A. (julio – diciembre 2016). Una Reflexión de la Integración Regional en Latinoamérica. *Revista Science Of Human Action*, 1(2), 222-241.

¹ Este artículo es resultado de la Tesis de Maestría en Relaciones Internacionales Iberoamericana de la Universidad Rey Juan Carlos de España – Madrid, para acceder al título de Magíster. Línea de investigación Comercio Exterior y Cultura de la Negociación Internacional del grupo Ecosol. Fundación Universitaria Luis Amigó

* Camilo Alberto Higuita Cárdenas, Economista Industrial, Magíster en Relaciones Internacionales Iberoamericana, integrante del grupo de investigación Ecosol, Fundación Universitaria Luis Amigó, Docente del programa de Negocios Internacionales. Chiguaita2004@gmail.com

Abstract

Latin American countries have been signing multiple Free Trade Agreements with different member states, leaving the already regional blocs such as The Latin American Integration Association (ALADI), The Andean Community (CAN) and The Southern Common Market (MERCOSUR) aside. This can be explained due to the asymmetries that have arisen in these regional blocs, as well as the disappointments in the achievements of the Doha Round goals, most of them in favour of the developed countries, and the searching to achieve more economic growth rates through the increase of volume of trades, exportations and Foreign Direct Investment (FDI).

JEL classification: F15, O50, O54

Keywords:

Asymmetries, economic growth, Free Trade Agreements and Regional Trade Agreements.

Resumen

Los países latinoamericanos han firmado múltiples tratados de libre comercio con diferentes países, dejando de lado los bloques regionales como la Asociación latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Esta situación se puede explicar desde las diferencias que surgen entre los bloques regionales, al igual que las desilusiones en alcanzar las metas de la mesa de Doha, la mayoría de ellas favorecen a los países desarrollados y buscan alcanzar un mayor crecimiento económico a través del aumento de negociaciones, exportaciones e inversión extranjera.

Clasificación JEL: F15, O50, O54

Palabras clave:

Asimetrías, crecimiento económico, tratados de libre comercio y tratados regionales de comercio.

Introduction

This paper consists in analyzing regional integration in Ibero-America, taking blocs inside the region, but focusing on The Andean Community of Nations (CAN), The South Common Market (MERCOSUR) and The Latin American Integration Association (ALADI), to identify what each one has achieved thus far and what have been their weaknesses.

The main question that led to this research was: Why Latin American countries are tending to sign multiple Free Trade Agreements with countries either inside or outside the region, instead of improving or going further within the already regional agreements the region has? Same questions have led to some papers, as Carranza (2014) developed this question in a paper called *¿Resilient or Declining? Latin American Regional Economic Blocs in the Postneoliberal Era*, or as Carranza (2003) focuses more specifically on a bloc inside the region, writing a paper called *¿Can MERCOSUR survive? Domestic and international constraints on MERCOSUR*.

The research showed that there is a tendency for Latin American countries to sign more and more Free Trade Agreements, playing down the importance of improving their already created regional agreements and this is given by a couple of matters such as: asymmetries inside every bloc, dissatisfaction in the achievements until now in the Doha Round, the pursuit to achieve more economic growth given by the increase of trade and exportations and more flows of Foreign Direct Investment (FDI).

1. Theoretical framework

The article talks about Free Trade Agreements (FTA) Latin American countries are signing, for this reason it is important to describe some terms that can be similar but in reality represent a wide difference in its meaning.

Let's start with Free Trade Agreements (FTA) which are designed to reduce the barriers to international trade between two or more countries. Barriers to international trade can come in form of tariffs, quotas, or some other measures that slow down the free flow of goods between countries such as certifications or import licenses.

It is important also to recognize the difference between Regional Trade Agreements and Preferential Trade Agreements.

Regional Trade Agreements, include Free trade Agreements as well as customs union, in which countries belonging to the Agreement establish a Common External Tariff for importations outside its free zone; and a Preferential Trade Agreement which is a unilateral way of trade, where developed countries grant preferential tariffs to imports from developing countries.

Countries, in addition of signing FTA, also look for signing International Investment Agreements for the purpose of protection and promotion of Foreign Direct Investment.

With all of these definitions defined and understood, it can be said that countries in Latin America have a mixture of all of them, and for the purpose of the article all of them will be mentioned and discussed in the following paragraphs.

It is important also to describe what Andean Community, Common Market of the Southern Cone and ALADI is and what countries include each of them

The Andean Community is a community of countries who are joined together with the purpose to achieve the Andean integration through a more balanced and comprehensive development, it is comprised by four countries: Colombia, Ecuador, Peru and Bolivia.

The Common Market of the Southern Cone (MERCOSUR) is a sub-regional bloc whose member countries are Argentina, Brazil, Uruguay, Paraguay and Venezuela and was created with the purpose of promoting free trade of goods among its members as well as the movement and promotion of investments.

Finally, the Latin American Integration Association (ALADI) is the largest Latin-American group of integration which comprises 13 member countries: Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Mexico, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay and Venezuela. The aim of this regional bloc is to promote a harmonious and balanced socio-economic development for the region, and with the purpose for the long-term to establish a Latin-American Common Market.

2. Methodology

The Method used in this article was descriptive. It was based on secondary bibliography that was found on official Web pages from different Organizations or Entities either international or local as well as papers that have been written for different researchers specialized in this topic.

One of the main Organization that was consulted to access to the majority of information was the World Trade Organization, Organization whose purpose is to deal with the rules of trade between nations, therefore It regulates the international trade.

Other Organization that was very helpful to obtain information was The Foreign Trade Information System (SICE) which gives information on trade policy in the Americas. On its Website, there is valuable information in which it shows the full texts of trade agreements in force for the Organization of American States Members, besides new and ongoing trade policy developments as well as information on America's trade-related legislation.

Other Entity that was very helpful was the Ministry of Commerce, Industry and Tourism (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) from Colombia, which on its Website gives a wide enough information about the Free Trade Agreements Colombia has in force and those who are under the process of negotiation.

Regarding to the latest information about what has happened with each regional bloc such as the Andean Community (CAN) and the Common Market of the Southern Cone (MERCOSUR), Infolatam Website was very helpful, Website who specializes in politics and economic news in the Latin American region. Also Portafolio Website, an economic diary who publishes updated news related to these issues.

In the same way some references were looked up on the Web from published papers from different researchers who specialize in this kind of topic.

3. Findings

3.1. Regional Integration in Latin America and its asymmetries

The first reason why Latin American countries have to look for and sign new Free Trade Agreements with other countries resides in the dissatisfaction they have inside their regional blocs, especially for the asymmetries that each of these agreements shows.

3.2. Asymmetries in MERCOSUR

Risen (2008) says that MERCOSUR has been unable to revolve even basic trade issues between members, many of which derive from the vast differences in economic and political agendas among the member states. Even, Medus (2003) said that MERCOSUR had a long way to go, considering that there were different state re-

forms, with rhythms and stabilization plans of their own, which had taken place within some of the member countries. But, most important of all, despite these divergences, the external situation suggested the MERCOSUR had to offer a united front to the different problematic situations emerging from the new commercial agreements.

MERCOSUR presents marked asymmetries in size and level of development among its member countries and regions. On one extreme, Brazil accounts for more than 70 percent of regional territory and GDP, and almost 80 percent of total population. In contrast, Paraguay and Uruguay's share scarcely reaches about 4 percent of territory, 5 percent of population and 3.5 percent of GDP (Terra, 2009).

Hijazi (2012) points out that the size of the economy for each country is different, their level of economic development varies, the population figure for these countries widely differs, and the size of their markets is diverse. At the same time, there are other political and regulatory differences, such as a lack of coordinated macroeconomic policies and incentive policies, in particular. Each member has its own investment promotion policies, as well as policies to support the productive sectors and exports, which alters the conditions for competition between firms even more depending on their country of origin. This combination of structural and politicized asymmetries can be considered an obstacle to deeper integration within MERCOSUR.

As we can see, inside MERCOSUR there are multiple differences between its members, specially characterized by the size of their economies and political and regulatory differences in economic issues. Besides, it is known that Brazil and Argentina have imposed non-traditional barriers to their smallest counterparts Uruguay and Paraguay, being these two who always complaint about the measures of protectionism that Brazil and Argentina have imposed.

Argentina, for example, imposes an affidavit of intent to importations (*Declaración Jurada Anticipada de Importación, DJAI*)² for all the importers who want to introduce goods from outside Argentina. Such is the case that due to this DJAI some Paraguayan companies have halted their sales to Argentina, and some other companies have incurred in extra costs and delays in the production of the goods given the unpredictable scenario in Argentina to obtain the DJAI, which in some cases takes long time to obtain it (Infolatam/Efe, 2012).

Even the World Trade Organization (WTO) has alerted about the imposition of non-tariff restrictions by Argentina, which some trade partners have accused the country of implementing some restrictive commercial measures, especially by the imposition of some licenses for importation which goes against the law of free commerce between its members (Infolatam/Efe, 2013).

The European Union, United States, China and other ten countries have sued Argentina before the WTO because of the restrictive measures the Argentinian government has imposed in defense of the local industry.

² The DJAI was imposed in February 2012 by Resolution AFIP 3252/12

The complaint for the obstacles to the international trade began previously from entrepreneurs belonging to MERCOSUR countries and United States, which they questioned the new measures that delayed up to several months to obtain the authorizations to allow some products to get into the country (Giménez & González, 2013, p. 38).

3.3. Asymmetries in the Andean Community (CAN)

Ecuador imposed Resolution 116 of Committee of Foreign Trade (COMEX, in Spanish), which came into effect on December 3 of 2013. It consists in obtaining a “Certificate of Recognition” for 293 subheadings, prior the clearance process for the products that are in the Ecuadorian customs.

This means that Ecuadorian companies must obtain this certificate prior the arrival of the products to the country, in case of not to obtain it; it will represent a delay in the clearance process, giving as a result more costs involved in the logistic chain (PROCOMER, 2014).

Products that are affected by this measure are: dairy, cosmetics, cheese, textiles, household appliances, meat products, bicycles, tea, toys and pans, soy sauce, among others. (COMEX, 2013).

The commerce between Colombia and Ecuador has been significant, but with these new measures taken by Ecuador the commerce has been affected. According to DANE, The National Administrative Department of Statistics, in Colombia, in January 2014 the Colombian sales to Ecuador diminished 12, 2% (DANE, 2014a, p. 11) comparing them with those of January 2013.

This measure has brought concerns to Colombian entrepreneurs who sell to Ecuador, especially those who export cosmetics, cleaning products, apparel and vehicles. There are some dispatches of these products that had to be suspended, due to the barriers Ecuador has imposed to its imports, with which the authorities of the neighboring country seek to counteract the imbalance in the balance of trade and boost local production (Portafolio, 2014).

It is important to emphasize that the measures that Ecuador has adopted have not affected just Colombia; they have affected several countries within Latin America. For example, Chile and Peru.

The international trade among countries in Latin America with Venezuela has been affected also, given that “The Venezuelan government has tightened access to its preferential currency exchange rate” (Mallet-Outtrim, 2014, para. 1). This measure has led to shortages of imported products, because some importers are not eligible to purchase dollars at a preferential rate with the Commission for the Administration of Currency Exchange

CADIVI (now, *El Centro Nacional de Comercio Exterior, CENCOEX* in spanish), instead, they are required to purchase dollars at a more expensive rate with the Complimentary System of Foreign Currency Acquirement SICAD, or in the black market to pay for their importations.

As a result of this measure adopted by Venezuela, the flow of exportations to this country has plummeted. For example, in March 2013, Colombia exported to Venezuela USD 190, 6 million FOB prices, and in March 2014, Colombia exported USD 113, 6 million FOB prices, a negative variation of -40, 4%. (DANE, 2014b, p. 11).

It is important to note that Venezuela abandoned the Andean Community in 2006 and within this sub-regional bloc there are differences in the economic models; Colombia and Peru are in favor of free markets, whereas Ecuador and Bolivia prefer a protectionist model, with the State having the predominant role in politics, social, and economic affairs.

Hence, taking into consideration the restrictions adopted for different countries such as Argentina, Ecuador and Venezuela against import products, plus the asymmetries inside MERCOSUR and the Andean Community, we can conclude that regional blocs such as CAN, MERCOSUR and ALADI (which has stayed stagnant as a preferential trading area) have lost power in their inner structures, giving way to celebrate and sign new Free Trade Agreements in a bilateral way.

3.4. Disappointments with the achievements in the Doha Round

The second reason why Latin-American countries are looking for new Trade Agreements is due to the poor advances that have been achieved in the Doha Round under the World Trade Organization (WTO) frame.

The Doha Round was launched in Doha, Qatar, in November 2001. Named the Doha Development Agenda, its main objective is to improve the trading prospects of developing countries, liberalizing trade, aiming to facilitate the integration of developing countries, particularly the Least Developed Countries (LDCs) into the WTO multilateral system (European Commission, 2014, para. 1).

In agriculture, the purpose of the Doha Round is to gain more market access, particularly exporting agricultural products from developing countries to developed countries and to eliminate agriculture's export subsidies—which they had to be eliminated by the end of 2013 for developed countries. These measures have not been achieved so far; cut of tariffs have been achieved in favor of developing countries, but non-tariff measures and quantitative restrictions have been erected against them.

As with subsidies, developing countries argue that their domestic producers are in disadvantage if they have to face imports whose prices are low because of export subsidies. This group includes countries that are net food importers (World Trade Organization, 2002), specially developing countries within Latin America.

Developing countries object in particular to the fact that developed countries are allowed to continue to spend large amounts on export subsidies while developing countries cannot because they lack the funds, and because only those countries that originally subsidized exports were allowed to continue subsidizing—albeit at reduced levels (World Trade Organization, 2002).

As mentioned above, agricultural export subsidies for developed countries must have been eliminated by the end of 2013 (World Trade Organization, 2005), but this measure has not been achieved yet. For example, total agricultural support in OECD countries amounted USD 366 billion in 2010 (United Nations, 2011).

In 2014, the Farm Bill in United States failed to include subsidy limits. “Farmers, landowners, and investors in farms have and will continue to receive unlimited crop insurance premium subsidies on each and every acre and for every bushel of production without limit and regardless of their income or ability to pay” (NSAC, 2014, para. 17).

For the near future,

farm subsidies will continue to consume the European Union Budget to 2020, they will consume some 38 percent of the EU budget for 2014-2020, equivalent to 363 billion euros (\$485.7 billion) of the 960 billion total, or around 50 billion euros a year (Dunmore, 2013, para 3).

For non-agricultural markets, the aim of the Doha Round is to reduce or eliminate high tariffs as well as non-tariff barriers on products exported from developed countries to developing countries. That situation does not happen the same way around, due to non-tariff barriers developed countries impose to developing countries.

The goal is to reduce or as appropriate eliminate tariffs, including the reduction or elimination of high tariffs, tariff peaks and tariff escalation (higher tariffs protecting processing, lower tariffs on raw materials) as well as non-tariff barriers, in particular on products of export interest to developing countries (World Trade Organization, 2001).

In conclusion, we can say that under the frame of WTO, countries in the Doha Round have not managed to agree among themselves to achieve all the main goals countries in the Round were supposed to accomplish in benefit of developing countries. Given that many Free Trade Agreements have been signed between developed countries and developing countries in Latin America, they just have accomplished with success the cut on tariffs

for products entering to developed countries but not fulfilling the requirements the developing countries are asking for: the elimination of non-tariff barriers to enter their agricultural and raw material products the region specializes in, and the elimination of export subsidies by developed countries.

3.5. Encouragement of Free Trade Areas

The third reason for developing countries to be encouraged to sign more Free Trade Agreements is supported by the General Agreement on Tariffs and Trade GATT, in its article XXIV, paragraph 4, which states:

The contracting parties recognize the desirability of increasing freedom of trade by the development, through voluntary agreements, of closer integration between the economies of the countries parties to such agreements. They also recognize that the purpose of a customs union or of a free-trade area should be to facilitate trade between the constituent territories and not to raise barriers to the trade of other contracting parties with such territories (World Trade Organization, 1994).

And paragraph 5, which states:

Accordingly, the provisions of this Agreement shall not prevent, as between the territories of contracting parties, the formation of a customs union or of a free-trade area or the adoption of an interim agreement necessary for the formation of a customs union or of a free-trade area... (World Trade Organization, 1994).

Thus, we can say that under the frame of the World Trade Organization, the creation of Free Trade Agreements is acceptable as long as they contribute to a larger global liberalization of commerce. Latin American countries have been aware of this principle, carrying out the celebration of more Free Trade Agreements.

In addition to the article XXIV of GATT, the World Trade Organization has “special and differential treatment provisions”, which give developing countries special rights and give developed countries the possibility to treat developing countries more favorably than other WTO Members. This Enabling Clause includes measures to increase trading opportunities for developing countries. As an example we can find the Generalized System of Preferences (GSP) the developed countries offer to developing countries³. Colombia, for example, is beneficiary of: Australia, Canada, European Union, Japan, New Zealand, Norway, Turkey, Russian Federation, Belarus and Kazakhstan⁴.

³ Look for <http://ptadb.wto.org/ptaList.aspx>

⁴ Look for <http://ptadb.wto.org/Country.aspx?code=170>

3.6. Other reasons for countries to sign more Free Trade Agreements

Due to the fact, that countries in Latin America sense that regional blocs have lost their structural strength, because of asymmetries within each bloc, mainly in the Andean Community and in MERCOSUR, as well as the dissatisfaction in the achievements that have been reached in the Doha Round, these countries have started to diversify their exports through the celebration of more Free Trade Agreements with the objective of not becoming dependent of only one market and boosting their exports to achieve more economic growth rates.

As Sannasse, Seetanah and Lamport (2014) point out: through export diversification, an economy can progress towards the production and exportation of sophisticated products which may greatly contribute towards economic development. Besides, export diversification allows a government to achieve some of its macroeconomic objectives, namely sustainable economic growth, a satisfactory balance of payments situation, employment and redistribution of income.

Also, “trade can help to boost development and reduce poverty by generating growth through increased commercial opportunities and investment, as well as broadening the productive base through private sector development” (European Commission, 2012, p. 1).

As we can see, international trade helps countries to improve their economic growth due to export diversification, creating more employment opportunities by producing more to fulfill the foreign demand and moreover with the revenues based on exportations, consumption improves, helping to increase GDP. As a result, countries in Latin America are looking for to increase their economic growth by signing new Free Trade Agreements. Free trade is more important than ever for economic growth and job creation (European Commission, 2013, p. 5).

Therefore, we can say that liberalization of commerce brings multiple benefits, among them, consumers can benefit due to lower prices and greater variety of imported products. Companies can diversify their markets and boost their exportations generating more employment and, in this way, help the countries to generate more economic growth.

Finally, it is important to note that within the celebration of these Free Trade Agreements there is a chapter on the Agreements especially dedicated to improve Foreign Direct Investment (FDI), or sometimes countries celebrate International Agreements on Investment which are very important, given that FDI has

a positive impact upon the economic growth in the receiving countries. There is a direct relation between the FDI flows (as percent of the GDP) and the growth of GDP *per capita*. In this way, countries that had attracted an important FDI volume have had the highest economic growth rates. Since the early 60s of the 20th century, the times with the most intense foreign investment activities had coincided with a sudden increase in the macroeconomic indicators (especially the GDP) (Pelinescu & Rădulescu, 2009, p. 153).

4. Free Trade Agreements in the Region

Here, there is a list of all Free Trade Agreements countries in the region have signed so far:

Table 1. Free Trade Agreements in force for Latin American Countries

Partner countries	Date of Entry into Force
Bolivia-Mercosur	February 28, 1997
Bolivia-Mexico	June 7, 2010
	Chile-Costa Rica: February 15, 2002
	Chile-El Salvador: June 3, 2002
Central America-Chile	Chile-Guatemala: March 23, 2010
	Chile-Honduras: July 18, 2008
	Chile-Nicaragua: October 19, 2012
	Costa Rica: March 7, 2002
	El Salvador: October 4, 2001
Central America-Dominican Republic	Guatemala: October 3, 2001
	Honduras: December 19, 2001
	Nicaragua: September 3, 2002
	Costa Rica: Provisional application: October 1, 2013
	El Salvador: Provisional application: October 1, 2013
	Guatemala: Provisional application: December 1, 2013
Central America-European Union	Honduras: Provisional application: August 1, 2013
	Nicaragua: Provisional application: August 1, 2013
	Panama: Provisional application: August 1, 2013

Partner countries	Date of Entry into Force
	Guatemala-Mexico: September 1, 2013
	Costa Rica-Mexico: July 1, 2013
Central America-Mexico	Honduras-Mexico: January 1, 2013
	El Salvador-Mexico: September 1, 2012
	Nicaragua-Mexico: September 1, 2012
	Costa Rica – Panama: November 23, 2008
	El Salvador – Panama: April 11, 2003
Central America-Panama	Guatemala – Panama: June 22, 2009
	Honduras-Panama: January 9, 2009
	Nicaragua – Panama: November 21, 2009
Chile-Australia	March 6, 2009
Chile-Canada	July 5, 1997
Chile-China	October 1, 2006
Chile-Colombia	May 8, 2009
Chile-European Free Trade Association (EFTA)	December 1, 2004
Chile-European Union	February 1, 2003
Chile-Japan	September 3, 2007
Chile-Malaysia	April 18, 2012
Chile-Mercosur	October 1, 1996
Chile-Mexico	August 1, 1999
	Chile: November 8, 2006
	Brunei Darussalam: July 12, 2006
Chile-New Zealand, Singapore and Brunei Darussalam (P4)	New Zealand: May 28, 2006
	Singapore: May 28, 2006
Chile-Panama	March 7, 2008
Chile-Peru	March 1, 2009
Chile-Republic of Korea	April 1, 2004
Chile-Turkey	March 1, 2011
Chile-United States of America	January 1, 2004
Chile-Vietnam	February 4, 2014
Colombia-Canada	August 15, 2011
Colombia-European Free Trade Association (EFTA)	July 1, 2011
Colombia-European Union	August 1, 2013
Colombia-Mexico	January 1, 1995
	Guatemala: November 13, 2009
Colombia-Northern Triangle	El Salvador: February 1, 2010
	Honduras: March 27, 2010
Colombia-United States of America	May 15, 2012
Costa Rica-Canada	November 1, 2002

Partner countries	Date of Entry into Force
	Costa Rica–Barbados: August 1, 2006
Costa Rica-CARICOM	Costa Rica–Belize: March 10, 2011 Costa Rica–Guyana: April 30, 2006
Costa Rica-China	Costa Rica–Trinidad and Tobago: November 15, 2005 August 1, 2011
Costa Rica-Peru	June 1, 2013
Costa Rica-Singapore	July 1, 2013 El Salvador and the United States March 1, 2006 Honduras and Nicaragua April 1, 2006
DR-CAFTA (Central America–Dominican Republic–United States)	Guatemala July 1, 2006 Dominican Republic March 1, 2007 Costa Rica January 1, 2009 March 1, 2008
El Salvador-Taiwan	July 1, 2006
Guatemala-Taiwan	July 15, 2008
Honduras-Taiwan	Israel-Uruguay: December 23, 2009
Mercosur-Israel	Israel-Paraguay: March 24, 2010 Israel-Brazil: April 3, 2010 Israel-Argentina: September 9, 2011 Uruguay: December 16, 2005. Argentina: December 13, 2005
Mercosur-Peru	Perú: December 12, 2005 Brazil: December 29, 2005. Paraguay: February 6, 2006
Mexico-European Free Trade Association (EFTA)	July 1, 2001
Mexico-European Union	July 1, 2000
Mexico-Israel	July 1, 2001
Mexico-Japan	April 1, 2005
Mexico-Peru	February 1, 2012

Partner countries	Date of Entry into Force
Mexico-Uruguay	July 15, 2004
Mexico-Canada-United States (NAFTA)	January 1, 1994
Nicaragua-Taiwan	January 1, 2008
Panama-Canada	April 1, 2013
Panama-Peru	May 1, 2012
Panama-Singapore	July 24, 2006
Panama-Taiwan	January 1, 2004
Panama-United States of America	October 31, 2012
Peru-Canada	August 1, 2009
Peru-China	March 1, 2010
Peru-European Free Trade Association (EFTA)	July 1, 2011
Peru-European Union	March 1, 2013
Peru-Japan	March 1, 2012
Peru-Singapore	August 1, 2009
Peru-South Korea	August 1, 2011
Peru-Thailand	December 31, 2011
Peru-United States of America	February 1, 2009

Made by my own with data provided by SICE 2016

4.1. Partial Preferential Agreements

Besides Free Trade Agreements, Latin American countries also trade with Partial Preferential Agreements, which are negotiated to reduce tariffs to certain products that are going to be traded between two countries, but they do not abolish tariffs completely.

Within the region there are a significant amount of Partial Preferential Agreements, such as:

Table 2. Preferential Trade Agreements in force for Latin American Countries

Partner countries	Date of Entry into Force
Argentina–Brazil (ACE N° 14)	December 20, 1990
Argentina–Chile (AAP.CE N° 16)	August 2, 1991
Argentina–Mexico (ACE N° 6)	January 1, 2007
Argentina–Paraguay (ACE N° 13)	November 6, 1992
Argentina–Uruguay -Auto Sector (ACE 57)	May 1, 2003
Belize–Guatemala	April 4, 2010
Bolivia–Chile (AAP.CE N° 22)	April 6, 1993
Brazil–Guyana (AAP.CE N° 38)	May 31, 2004
Brazil–Mexico (AAP.CE N° 53)	May 2, 2003
Brazil–Suriname (AAP.A25TM N° 41)	July 26, 2006
Brazil–Uruguay (AAP.CE N° 2)	October 1, 1986
CARICOM–Colombia (AAP.A25TM N° 31)	January 1, 1995
CARICOM–Venezuela (AAP.A25TM N° 24)	January 1, 1993
Chile–Ecuador (AAP.CE N° 65)	January 5, 2010
Chile–India	August 17, 2007
Chile–Venezuela (AAP.CE N° 23)	April 2, 1993
Colombia–Costa Rica (AAP.A25TM N° 7)	No Data

Partner countries	Date of Entry into Force
Colombia–Nicaragua (AAP.AT25TM N° 6)	No Data
Colombia–Panama (AAP.AT25TM N° 29)	January 18, 1995
Colombia–Venezuela (AAP.C N° 28)	April 16, 2012
Colombia–Ecuador–Venezuela–MERCOSUR (AAP.CE N° 59)	Argentina – Colombia: February 1, 2005
	Argentina – Ecuador: April 1,2005
	Argentina – Venezuela: January 5, 2005
	Brasil – Colombia: February 1, 2005
	Brasil – Ecuador: April 1, 2005
	Brasil – Venezuela: February 1, 2005
	Paraguay – Colombia: April 19, 2005
	Paraguay – Ecuador: April 19, 2005
	Paraguay – Venezuela: April 19, 2005
	Uruguay – Colombia: February 1, 2005
	Uruguay – Ecuador: April 1, 2005
	Uruguay – Venezuela: January 5, 2005
Costa Rica–Venezuela (AAP.A25TM N° 26)	No Data
Dominican Republic–Panama	June 8, 1987
Ecuador–Guatemala (AAP.A25TM N°42)	February 19, 2013
Ecuador–Mexico (ACE 29)	August 6, 1987
Ecuador–Uruguay (AAP.CE No 28)	April 1, 2005
El Salvador–Venezuela (AAP.A25TM N° 27)	No Data
Guatemala–Venezuela (ACE N° 23)	No Data
Guyana–Venezuela (AAP.A25TM N° 22)	June 28, 1991
Honduras–Venezuela (AAP.A25TM N° 16)	No Data
MERCOSUR–India	June 1, 2009
MERCOSUR–Mexico (ACE N° 55)–auto sector agreement	January 1, 2003 and in Brazil January 15, 2003
Mexico–Panama (AAP.A25TM N°14)	April 24, 1986
Mexico–Paraguay (AAP.R 38)	July 1, 1994
Nicaragua–Venezuela (AAP.A25TM N° 25)	No Data
Trinidad and Tobago–Venezuela (AAP.A25TM N° 20)	No Data

Made by my own with data provided by SICE 2016.

As We can see from the two charters above, Latin American countries have signed multiple Free Trade Agreements and Preferential Agreements with other countries inside the region or outside this one, reinforcing what has been said previously.

Summary and conclusions

The purpose of this paper is to provide an understanding of how the Latin American regional integration has evolved, moving from the scheme of sub-regional agreements to the creation of Free Trade Agreements.

We can conclude that countries within Latin America are disappointed with their regional integration blocs, except the Central American Common Market (CACM) and the Caribbean Community (CARICOM), but being the case of the Andean Community, Mercosur and ALADI which has stayed stagnant as a preferential trading area.

One of the results is that inside the Andean Community and Mercosur there are asymmetries which impede going further in the evolution of these blocs. Inside the Andean Community, due to political differences between its member countries; in Mercosur due to non-tariff measures that Argentina and Brazil have imposed to the smaller economies of Uruguay and Paraguay.

The Latin America Integration Association (ALADI, in Spanish), traces its ancestry to 1960, known as the Latin American Free Trade Association (ALALC, in Spanish), which in 1980 became the ALADI. This one did not evolve enough as far as regional integration is concerned, since it just has stayed in the first stage of economic integration, a preferential trade area. This brought as a result that some members disenchanted with this slow pace of liberalization, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, and Peru established the more ambitious Andean Pact in the late 1960s (Steinfatt, 2001).

In 1980 when ALADI was created, this one adopted a “flexible” approach to integration, relying mainly on sector-based bilateral or multilateral negotiations (Steinfatt, 2001), bringing as a result the creation of MERCOSUR (the Common Market of the South, composed of Argentina, Brazil, Paraguay, and Uruguay) and the Group of the Three (Colombia, Mexico and Venezuela).

Therefore, as we can see ALADI did not progress, instead, it was subdivided into sub-regional trading bloc's agreements.

The other conclusion is that Latin American countries are dissatisfied with the achievements reached in the Doha Round which has benefited just developed countries instead of developing countries.

For all the previous reasons, Latin American countries have decided to celebrate new Free Trade Agreements with countries in or outside the region; in order to open new markets, diversify exports, increase the volume of trade, increase the flow of FDI to their countries and therefore increase their economic growth rates, which within some years will be reflected in more economic development.

References

- Carranza, M. (2003, June 1). ¿Can MERCOSUR survive? Domestic and international constraints on MERCOSUR. *Latin American Politics & Society*, 45(2), 67-103.
- Carranza, M. (2014, September 1). Resilient or Declining? Latin American Regional Economic Blocs in the Postneoliberal Era. *Latin American Politics & Society*, 56(3), 163 -172.
- Comité de Comercio Exterior, COMEX. (2013, November 19). *Resolución N° 116*. Retrieved from <http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/resolucion%20116.pdf>
- DANE. (2014a, January). *Boletín de prensa. Comercio exterior-exportaciones*. Retrieved from http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_ene14.pdf.
- DANE. (2014b, May 12). *Presentación Exportaciones marzo 2014*. Retrieved from http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/pres_exp_mar14.pdf.
- Dunmore, C. (2013, February 8). Farm subsidies still get top share of EU austerity budget. Reuters. Retrieved from <http://www.reuters.com/article/2013/02/08/eu-budget-agriculture-idUSL5N0B82UW20130208>.
- European Commission. (2012, January 27). *10 benefits of trade for developing countries*. Retrieved from: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/january/tradoc_148991.pdf.
- European Commission. (2013, September). *The European Union explained: trade*. Retrieved from: http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/en/trade_en.pdf
- European Commission. (2014). *Doha Development Agenda*. Retrieved from <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-and-wto/doha-development-agenda/>.

- Giménez, M. F., & González, M. C. (2013). *Problemática actual de las importaciones en Argentina desde 2008 hasta 2013*. (Trabajo final de grado). Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Ciencias Económicas. Retrieved from http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5580/gonzalezYGimenez-problematICAimportacionesenArgentina.pdf.
- Hijazi, H. (2012). *Asymmetries among the members of Mercosur*. (Theses for the degree of Master of Arts). University of Miami. Paper 327. Retrieved from: http://scholarlyrepository.miami.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1309&context=oa_theses.
- Infolatam/Efe. (2012, February 23). *Paraguay expresa su malestar por control de las importaciones en Argentina*. Retrieved from: <http://www.infolatam.com/2012/02/23/paraguay-expresa-su-malestar-por-control-de-las-importaciones-en-argentina/>.
- Infolatam/Efe. (2013, March 20). *Argentina: la OMC alerta sobre restricciones y opacidad del régimen comercial argentino*. Retrieved from: <http://www.infolatam.com/2013/03/20/argentina-la-omc-alerta-sobre-restricciones-y-opacidad-del-regimen-comercial-argentino/>.
- Mallett-Outtrim, R. (2014, January 23). Venezuela undertakes controversial overhaul of currency exchange regime. *Venezuelanalysis.com*. Retrieved from: <http://venezuelanalysis.com/news/10302>
- Medus, N. (2003, January 1). *América Latina y la integración. Construir el Mercosur desde las asimetrías*. Anuario de la Facultad de Ciencias Humanas. Universidad de Pamplona.
- NSAC, National Sustainable Agriculture Coalition. (2014, February 14). 2014 Farm Bill drilldown: subsidy reform and fair competition. Retrieved from: <http://sustainableagriculture.net/blog/farm-bill-subsidy-reform/>.
- Pelinescu, E. & Rădulescu, M. (2009, December). The Impact of Foreign Direct Investment on the Economic Growth and Countries' Export Potential. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, (4), 153-169. Retrieved from: http://www.ipe.ro/rjef/rjef4_09/rjef4_09_9.pdf.
- Portafolio. (2014, January 13). Ola de quejas por trabas a comercio con Ecuador. *Portafolio.co*. Retrieved from: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/ola-quejas-trabas-comercio-ecuador-43378>
- PROCOMER, Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. (2014). *Nueva certificación de reconocimiento podría dificultar las exportaciones a Ecuador*. Retrieved from: <http://www.procomer.com/contenido/articulos/nueva-certificaci%C3%B3n-de-reconocimiento-podr%C3%ADa-dificultar-las-exportaciones-a-ecuador.html>

- Risen, C. (2008). Latin America's free trade market struggles: the grand ambitions behind Mercosur are at risk as politics intervene. (REGION). *World Trade. BNP Media*. Retrieved from: <http://www.highbeam.com/doc/1G1-179457449.html>
- Sannasse, R. V., See Tanah, B. & Lamport, M. J. (2014). *Export diversification and economic growth: the case of Mauritius*. Retrieved from http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/cmark_chap1_e.pdf
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior, SICE (2016). *Acuerdos Comerciales*. Retrieved from http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp
- Steinfatt, K. (2001). *Preferential and Partial Scope Trade Agreements*. Brookings Institution Press. Retrieved from <http://www.sedi.oas.org/dttc/belizecourse/textbooks/TFT/chap5.pdf>
- Terra, M. I. (2009). *MERCOSUR: treatment of asymmetries and economic growth*. Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR, Uruguay and Red de Investigaciones económicas del MERCOSUR. Retrieved from <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/4354.pdf>
- United Nations. (2011). *MDG Gap Task Force -Matrix of Global Commitments- August 2011*. Market Access (Trade). Retrieved from http://www.un.org/en/development/desa/policy/mdg_gap/mdg_gap2011/mdggap_matrix_trade_2011.pdf
- World Trade Organization. (2002, October 10). *Agriculture negotiations: Background. Phase 1: Export subsidies, competition and restrictions*. Retrieved from http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd06_export_e.htm
- World Trade Organization. (2001, November). *Briefing notes. Non-agricultural market access*. Retrieved from http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/status_e/nama_e.htm
- World Trade Organization. (2005, December 22). *Doha Work Programme, Ministerial Declaration*. Retrieved from https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/final_text_e.htm
- World Trade Organization. (1994). *General Agreement on Tariffs and Trade 1994. Article XXIV: Territorial Application -Frontier Traffic-Customs Unions and Free-trade Areas*. Retrieved from http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gatt1994_09_e.htm



**CONTABILIDAD
ACCOUNTING**

El deber de tributar, la elusión, la evasión, los costos y la responsabilidad social¹

The duty of tributar, avoidance, evasion, costs and social responsibility

Carlos Mario Restrepo Pineda*
Omar Hernando Bedoya Martínez**

Universidad de Medellín–Colombia

Forma de citar este artículo en APA:

Restrepo Pineda, C., M., Bedoya Martínez, O., M. (julio-diciembre, 2016). El deber de tributar, la elusión, la evasión, los costos y la responsabilidad social. *Revista Science Of Human Action*, 1(2), 243-259.

¹ Este artículo de reflexión es producto de la investigación titulada: Alcance de los conceptos de evasión y elusión en la Jurisprudencia Colombiana, la cual se encuentra en ejecución, el proyecto inició en 2015 y termina en 2016. La investigación es llevada a cabo para optar el título de Magister en Tributación y Política Fiscal de la Universidad de Medellín por Omar Hernando Bedoya asesorado por Carlos Mario Restrepo Pineda. El presente artículo fue presentado y expuesto en la Universidad de Antioquia, en el XIV Congreso Internacional de Costos efectuado en septiembre 9, 10 y 11 de 2015.

* Magister en Derecho Procesal U. de M., Especialista en Legislación Tributaria UNAULA., Especialista en Derecho Procesal Contemporáneo U. de M., Abogado U. de A., Contador Público UNAULA., Tecnólogo en Sistemas T. de A., Docente: Derecho Tributario en pregrado. Perteneciente al grupo de investigación de posgrados de UNAULA Pluriverso, calificado en Colciencias en la convocatoria 2015 en categoría B. Correo: cmrp@hotmail.com

** Maestrando en Tributación y Políticas Fiscales U. de M., Especialista en Gestión Tributaria U. de A., Especialista en Auditoría de Sistemas U. de A., Abogado UNAULA., Contador Público UNAULA., Docente: Derecho Tributario en pregrado y posgrado U. de A. Correo: ohbedoyam@gmail.com

Resumen

Los términos evasión y elusión desde la doctrina, han presentado problemas en cuanto al alcance de su significado, pues para un sector de la doctrina son sinónimos, para otro sector no lo son; tanto la evasión y la elusión persiguen el mismo fin de disminuir o eliminar el tributo. El problema se hace extensivo a la jurisprudencia de la Corte Constitucional, al referirse a la elusión; la Corte lo hace también en términos de evasión. La situación se torna delicada en la práctica, pues el concepto de planeación tributaria se apoya en el postulado de: minimizar el impuesto aplicando las normas que traen beneficios tributarios dentro del sentido de la ley o espíritu de la ley o propósito del legislador, obedeciendo a actividades que se desarrollan con el amparo del concepto de interés legítimo. Los costos hacen parte de los conceptos que se utilizan para hacer planeación tributaria, pues la aplicación de beneficios tributarios asociados a los costos permite disminuir el impuesto a cargo. El fin que se pretende con este escrito es hacer una introducción al estudio de esta temática, pues esta afecta los beneficios tributarios asociados con los costos, presentando la posición de la Corte Constitucional, el Consejo de Estado y de la división jurídica de la DIAN, acerca de los términos elusión y evasión.

Palabras clave:

Responsabilidad social, tributación, evasión, elusión, valor de los costos.

Abstract

The terms evasion avoidance from the doctrine problems have arisen regarding the scope of its meaning, as a sector of the doctrine are synonymous, to another sector they are not, as both evasion and avoidance pursue the same aim to reduce or eliminate the tribute. The problem extends to the jurisprudence of the Constitutional Court, as referring to the avoidance, the Court does also in terms of evasion. The situation is delicate in practice, since the concept of tax planning is based on the postulate: minimize tax by applying the rules that bring tax benefits within the meaning of the law or spirit of the law or purpose of the legislator, obeying activities developed with under the concept of legitimate interest. The costs are part of the concepts that are used to make tax planning, as the application of tax benefits associated costs can reduce the tax charge. The intended purpose of this paper is an introduction to the study of this subject, because this affects the tax benefits associated with costs, presenting the position of the Constitutional Court, the State Council and the legal division of the DIAN, about the terms avoidance and evasion.

Keywords:

Social responsibility, taxation, evasion, avoidance, cost value.

Introducción

La doctrina y la jurisprudencia han tratado de definir los términos evasión y elusión tributaria o fiscal, pero las definiciones a las que han llegado no son unívocas, incluso el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (2014), confunde los términos elusión y evasión debido a que no hace distinción entre los términos, sino que por el contrario los identifica, como se puede observar continuación:

Elusión. 1. f. Acción y efecto de eludir.

Eludir. 1. tr. Evitar con astucia una dificultad o una obligación. Eludir el problema. Eludir impuestos. 2. tr. Esquivar el encuentro con alguien o con algo. Eludió su mirada. U. t. c. prnl. 3. tr. No tener en cuenta algo, por inadvertencia o intencionadamente. Eludió su reproche.

Evasión. 1. f. Efugio para evadir una dificultad. 2. f. Acción y efecto de evadir o evadirse. 1. loc. adj. Dicho de una obra literaria o cinematográfica, de un programa televisivo o radiofónico, etc.: Que tienen como finalidad entretener o divertir.

Evadir. 1. tr. Evitar un daño o peligro. U. t. c. prnl. 2. tr. Eludir con arte o astucia una dificultad prevista. U. t. c. prnl. 3. tr. Sacar ilegalmente de un país dinero o cualquier tipo de bienes. 4. prnl. Fugarse (ll escaparse). 5. prnl. Desentenderse de cualquier preocupación o inquietud.

La confusión que se presenta con el significado de los términos elusión y evasión, y los conceptos asociados a estas prácticas como lo son: el ahorro tributario, la economía de opción, el fraude a la ley o fraude de ley, el fraude fiscal, el abuso de las formas jurídicas, la simulación y las interpretaciones forzadas o amañadas de la ley con el objeto de evadir o eludir los tributos, ya sea de forma inaceptable como lo es utilizando prácticas evasivas que se clasifican todas como ilegales y prácticas elusivas consideradas ilegales; ya sea de forma aceptable como es el caso de las prácticas elusivas admisibles, que se refieren al uso de la economía de opción y el ahorro tributario que no abusa de las formas jurídicas. La confusión de los términos se manifiesta en el concepto de planeación tributaria y fiscal, que apunta a que el sujeto pasivo de las obligaciones tributarias organice su actividad productora de riqueza que se traducen en renta y aumento del patrimonio, y sus actividades generadoras de los impuestos, tasas y contribuciones que impone el sistema tributario, con el objeto de disminuir o eliminar la carga tributaria que la ley y la Constitución imponen. El asunto es que es reprochable la

utilización de aquellas prácticas que son contrarias a la ley, la Constitución y los principios que rigen el sistema tributario, como lo son la evasión y la elusión ilegal, porque como se verá, hay una elusión que sí es aceptable, que es legal y no es objeto de reproche social.

El objetivo del presente escrito es identificar la posición de las altas cortes y de la división jurídica de la DIAN, acerca de los términos a tratar, y mostrar algunos ejemplos desde los costos con los cuales se pretende disminuir o eliminar los tributos, los cuales constituyen evasión o elusión ilegal, y que son reprochables socialmente, ya que tienen implicaciones desde la responsabilidad social del ciudadano con el cumplimiento de sus deberes, consagrados en el artículo 95 constitucional, y concretamente el numeral 9 de dicho artículo, según el cual es un deber contribuir en criterios de justicia y equidad a las cargas e inversiones del Estado.

1. Posición de la corte constitucional

La Corte Constitucional en la Sentencia C-015 (1993) trata el tema de la evasión y elusión fiscal o tributaria. En esta sentencia la Corte se refiere a la evasión indicando que supone la violación directa de la ley por abstención o comisión con el fin de evitar el pago de los tributos. Por abstención: omisión de la declaración de renta, falta de entrega de los impuestos retenidos, ocultación de información tributaria relevante, entre otros. Por comisión: transformaciones ilícitas en la naturaleza de los ingresos, inclusión de costos y deducciones ficticias, clasificación inadecuada de partidas, subvaloración de activos, entre otros. Dentro del concepto genérico de la evasión fiscal, la Corte Constitucional considera comprendido el fraude fiscal, el cual para su configuración exige probar la intención del contribuyente de evadir el pago de sus obligaciones fiscales, lo que se infiere de los indicios de sus propias acciones o deliberadas abstenciones.

En la Sentencia C-015 (1993), la Corte Constitucional trata el tema de la elusión, refiriéndose a ella como al uso de las diferentes técnicas y procedimientos que se utilizan con el fin de minimizar, evitar o reducir la carga fiscal que le impone la ley tributaria, los que no suponen evasión, si se dirigen a evitar el nacimiento del hecho que la ley precisa como el presupuesto de la obligación tributaria. Se indica en esta sentencia que la elusión fiscal es objeto de discusión, ya que esta puede ser admisible o inadmisibles, dependiendo de las formas jurídicas que se utilicen; es inadmisibles cuando se abusa de las formas jurídicas para evitar o reducir la carga fiscal que impone la ley tributaria. También en esta sentencia, la Corte entra a diferenciar la elusión fiscal del ahorro fiscal, diciendo que el ahorro fiscal es una forma legal de minimizar el impuesto en la que el contribuyente asume un comportamiento gracias al cual consigue soslayar la obligación tributaria, colocándose en un campo no regulado e indiferente para el Legislador, como por ejemplo no producir o vender un producto.

Los aspectos más relevantes de la Sentencia (C-015 de 1993) de la Corte Constitucional acerca de la elusión y la evasión, son los siguientes:

- ▶ Identifica el ahorro fiscal como una forma legítima, es decir legal, de minimizar la carga fiscal; pero el ejemplo que presenta corresponde al concepto de economía de opción.
Sostiene que la evasión supone la violación de la ley en forma directa y presenta ejemplos de violación de la ley por abstención u comisión para evitar el pago (párr. 2).
- ▶ Especifica que el fraude fiscal está comprendido dentro del concepto de evasión fiscal, del cual dice que es un concepto genérico, por lo cual el fraude fiscal sería una de sus especies. Indica la Corte Constitucional que para su configuración se requiere la intención del contribuyente de evadir el pago de los tributos, lo que se puede inferir de las acciones o abstenciones del contribuyente (párr. 3).
- ▶ La elusión fiscal remite a las diferentes técnicas y procedimientos utilizados por el contribuyente con el fin de minimizar el impuesto, que no entran en el campo de la evasión, en cuanto tienen como fin evitar el nacimiento del hecho que la ley precisa como presupuesto de la obligación tributaria. La elusión, representa una violación indirecta, indicando que es admisible en algunos casos e inadmisible cuando se abusa de las formas jurídicas para evitar o reducir la carga fiscal (párr. 4).

Ahora pasamos a la Sentencia SU-1122 (2001) en la cual la Corte Constitucional expresa que hay eventos en los cuales al interpretar una regla, se puede llegar a un resultado, que puede ser no prohibido por el ordenamiento, pero que es incompatible con los principios que sustentan la regla, y en tales circunstancias se puede hablar de un fraude a la ley o fraude al derecho. El fraude al derecho también es conocido en la doctrina como el abuso de las formas jurídicas, en este caso, el sujeto pasivo de la obligación tributaria se sirve de las opciones que da la hermenéutica para obtener resultados no aceptados por el ordenamiento jurídico, de tal forma que la Administración y el Juez deben sacar tales interpretaciones, con las cuales se comete el fraude a los principios del sistema, haciendo prevalecer el principio de realidad sobre las formas, establecido en el artículo 228 de la Constitución.

Lo anterior en materia tributaria se observa cuando se realizan hechos, actos, negocios, contratos u operaciones, que en apariencia no violan la ley en forma directa, pero en el fondo violan los principios y garantías que rigen el sistema jurídico tributario. No se trata de un acto ilegal o ilícito en la medida en que no existe regla que prohíba el resultado hermenéutico. La calificación de fraude, entonces, tiene por objeto permitir que se corrija este fenómeno, a pesar de no ser típico. En este orden de ideas, el Juez y la Administración tienen el deber de evitar que se interpreten los textos legales de manera que se cometa fraude a los principios del sistema.

Como se puede apreciar en los anteriores argumentos de la Sentencia SU-1122 (2001), se le está dando, en el caso de asuntos tributarios, a la Administración Tributaria, la potestad, para que a través de los instrumentos que la ley pone a su disposición, atacar las interpretaciones forzadas con las que se comete fraude a los principios rectores del sistema, haciendo prevalecer la realidad económica sobre la realidad formal. Cabe decir que otra forma de hacer fraude es cuando los hechos, actos, negocios, contratos u operaciones, se presentan bajo una normas o normas que no le corresponden, se les llama *de cobertura*, cuando las normas aplicables en condiciones de un propósito comercial o de negocios legítimo, serían otras, que se denominan *defraudadas*, con el pretexto de que es un problema de interpretación del derecho aplicable.

Ahora pasamos a la Sentencia C-540 (1996), en la cual la Corte Constitucional expresa que es consciente de que existe un problema de cultura política en los colombianos, entendida esta como los valores, actitudes y comportamientos que condicionan la manera de actuar de los colombianos frente a las instituciones políticas y sociales, las cuales favorecen la tendencia a evadir las obligaciones tributarias. En esta sentencia dice la Corte Constitucional que la doctrina diferencia básicamente dos formas de soslayar las obligaciones tributarias, las cuales son:

La evasión y la elusión tributaria o fiscal. En esta sentencia no hay ningún avance jurisprudencial, pues la Corte únicamente se limita en ella a citar algunos apartes de la Sentencia (C-015 de 1993), para indicar que el ahorro fiscal es una forma legítima de minimizar la carga fiscal. Que la evasión, por el contrario, supone la violación de la ley. Que dentro del concepto genérico de la evasión fiscal, suele considerarse comprendido el fraude fiscal. Que la elusión fiscal, en el plano terminológico y normativo, es objeto de discusión, pues a ella suelen remitirse las diferentes técnicas y procedimientos de minimización de la carga fiscal, que no suponen evasión en cuanto se dirigen a evitar el nacimiento del hecho que la ley precisa como presupuesto de la obligación tributaria (párr. 1).

Que algunos consideran que la elusión, a diferencia, de la evasión, representa una violación indirecta de la norma, admisible en algunos casos e inadmisibles en otros, como cuando se abusa de las formas jurídicas. Que lo que distingue a la elusión fiscal del ahorro fiscal, es la colocación del contribuyente en áreas de comportamiento y de actividad no indiferentes para el legislador, pero deficientemente reguladas por este o no comprendidas de manera efectiva por sus normas (párr. 2).

Las observancias acerca de la jurisprudencia de la Corte Constitucional sobre el tema son las siguientes:

- ▶ La Corte Constitucional define la evasión en función de la violación de la ley en forma directa con el fin o propósito de minimizar o eliminar las cargas tributarias.
- ▶ Indica que la elusión fiscal se dirige a evitar el nacimiento del hecho que la ley precisa como el supuesto de la obligación tributaria, lo cual se corresponde con al concepto de economía de opción. La elusión se define en función de la violación de la ley en forma indirecta, lo que es admisible en algunos casos, e inadmisibles cuando se abusa de las formas jurídicas.

- ▶ Presenta el ahorro fiscal como una forma legal de minimizar el tributo, pero el ejemplo presentado es de economía de opción. Indica que para el ahorro fiscal el contribuyente se coloca en áreas de comportamiento y de actividad no indiferentes para el legislador, pero deficientemente reguladas por este o no comprendidas de manera efectiva por sus normas.
- ▶ El fraude fiscal es presentado como una modalidad de evasión fiscal.

En cuanto a la prevalencia de la realidad económica sobre las formas, tanto la Administración como los jueces tienen la potestad de retirar del sistema las interpretaciones que violan los principios y garantías que rigen tanto el sistema jurídico como al sistema tributario, por lo que no se puede hacer fraude al sistema tributario utilizando hechos, actos, negocios o contratos, que aparentemente no violan la ley, pero que sí violan los principios y garantías que rigen el sistema, para lo cual la Administración Tributaria cuenta con todos los mecanismos que dispone la ley tributaria para hacer prevalecer la realidad sobre las formas.

2. Posición del Consejo de Estado

En la Sentencia del 19 de agosto de 1988, radicación Núm. 1960, Consejero Ponente: Dr. Jaime Abella Zarate; el Consejo de Estado se refiere a la evasión que se hace utilizando las entidades sin ánimo de lucro. En esta sentencia es motivo de controversia el inciso del artículo 6 de la Ley 75 de 1986, en el cual se entró a definir lo que para estos efectos se entiende por vinculación económica y por no contribuyentes. En ella se afirma que la ley fue diseñada para combatir una modalidad de evasión tributaria utilizada con las entidades sin ánimo de lucro vinculadas económicamente al contribuyente, para transferirle utilidades con el fin de que al ser recibidas, quedarán exentas de gravamen.

En el Consejo de Estado el Dr. Jaime Abella Zárate (1990) expresa:

Que la interpretación de la ley tributaria no puede atenerse a la verdad formal, esta debe buscar en todos los casos la verdad real, y que bajo este principio, le corresponde al ciudadano contribuir con lo que ordena la ley, aclarando que la ley tiene limitaciones propias, que se deducen de la imposibilidad que tiene esta de prever todas las distintas alternativas que la vida real en materia tributaria permite, abriendo campo al fraude, lo que no significa que los ciudadanos pueden defraudar la ley, pues es deber de los contribuyentes cumplirla. Además, en esta sentencia afirma el Consejo de Estado, que el incumplimiento de la ley se puede presentar no solo de manera directa, sino también indirecta, cuando se realizan procedimientos aparentemente legales, pero que están encaminados a defraudar la ley tributaria, es así que la Administración Tributaria tiene la función de buscar la verdad real, y rectificar los efectos fiscales de las operaciones que pueda calificar como elusivas (Expediente Núm. 1957).

El Consejo de Estado en Sentencia del 13 de Diciembre de 1995, el Consejero Ponente: Dr. Delio Gómez Leyva, se pronuncia:

Frente al asunto demandado, en el cual el contribuyente adquirió un inmueble por valor de \$8.000.000; pero, según declaración juramentada de algunos de los vendedores y seguimiento de los cheques girados por el contribuyente a cada uno de los vendedores, el negocio se realizó en la suma de \$ 51.500.000. Por la anterior razón, las oficinas de impuestos, adicionaron la diferencia entre el valor de la escritura y el valor real de la transacción (Expediente Núm. 7159).

En ese sentido, interpreta el Consejo de Estado citando la Sentencia de 1990 ya referenciada, que:

Es función intrínseca de la Administración Tributaria, vigilar por la recta aplicación de las normas reguladoras de los impuestos administrados por ella y en uso de tal deber le corresponde estar atenta a que los sujetos pasivos de la obligación, no la infrinja. Así las cosas, determinando el precio real de la compraventa del inmueble mencionado, este era el valor patrimonial que, en el presente caso, correspondía declarar al contribuyente, de conformidad con los artículos 277 del Estatuto Tributario armónico con el artículo 69 ibídem, puesto que se trata de activos fijos, y que tal valor era superior del avalúo catastral, por lo que, para la Sala, fue correcto el proceder de la Administración al adicionar la diferencia establecida (párr. 14).

En la Sentencia del 24 de marzo de 2000, en el radicado Núm. 9262 el Consejero ponente: Dr. Julio Enrique Correa Restrepo; el Consejo de Estado de acuerdo con los cargos formulados en la demanda, señala:

Que la inadecuada utilización de los beneficios fiscales por parte de los contribuyentes trae como consecuencia la afectación de la base gravable, por lo que la medida propuesta corresponde al criterio sobre evasión y elusión fiscal interpretada por la Corte Constitucional en la Sentencia C-015 de 1993 (Demanda Núm. D-083, 1993).

Argumenta el ponente en esta Sentencia:

Que los elementos de la norma interpretativa se cumplen en el caso del artículo 23 de la Ley 383 de 1997, conforme a la jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia y la Corte Constitucional, puesto que para el caso concreto, coexistían las donaciones a universidades y los descuentos como beneficios tributarios, razón que llevó al legislador a utilizar la figura de interpretación con autoridad, para aclarar el alcance de los beneficios tributarios existentes. En la sentencia se cita los antecedentes de la Ley 383 de 1997, que señala que la inadecuada utilización de los beneficios fiscales por parte de los contribuyentes trae como consecuencia la afectación de la base gravable, por lo que la medida propuesta corresponde al criterio sobre evasión y elusión fiscal interpretada por la Corte Constitucional (Sentencia C-806, 2001, párr. 35).

En esta sentencia del Consejo de Estado del 24 de marzo del 2000, se encuentra una sentencia mal citada y referenciada de la Corte Constitucional, pues ni el número de sentencia es acorde a los argumentos manifestados en dicho apartado, ni existe ningún Magistrado ponente que se llame Eduardo Cifuentes Rincón; en consecuencia, esto genera inconsistencia en el abordaje de la elusión y evasión tributaria, no se observa un ejercicio detenido en el abordaje del tema de elusión tributaria, lo único que se podría interpretar por semejanza temática, es que en esta sentencia se quería hacer referencia a la sentencia de la Corte Constitucional C-015

de 1993 cuyo magistrado ponente es el Dr. Eduardo Cifuentes Muñoz, por lo que es cuestionable que se cite esta sentencia con errores tan importantes para el seguimiento respetivo. Esto podría llevar al desenlace que el Consejo de Estado ha sido ligero en el desarrollo de dicho concepto y no ha hecho un pronunciamiento categórico y explícito sobre la elusión tributaria y para tal efecto se vale de la jurisprudencia de la Corte Constitucional fijada en la Sentencia C-015 de 1993.

En sentencia del Consejo De Estado, Sección Cuarta, en la Radicación Núm. 25000-23-27-000-2000-0871-01 (12836), expone el Dr. Juan Ángel Palacio Hincapié:

Acerca de la evasión tributaria, nuevamente desde aspectos sancionatorios, para este caso se hace acreedora la sociedad contribuyente a la sanción por inexactitud por comprobarse la realización de operaciones para obtener indebidamente beneficios tributarios, en este caso por la inexistencia de la inversión. En esta sentencia, se encuentra además que el Consejo de Estado realiza aunque de manera ligera, la única definición de evasión tributaria, de la que dice que se trata de la utilización de ciertas formas jurídicas del derecho para obtener de ellas un beneficio tributario. Como se ha evidenciado, el Consejo de Estado ha reiterado en anteriores oportunidades, que es deber de las administraciones vigilar por la recta aplicación de las normas que regulan los impuestos administrados por ella, y en tal deber le corresponde estar atenta a que los sujetos pasivos de la obligaciones que ellas consagran, no las infrinjan, ya que tratándose de aplicar la ley tributaria no puede atenderse a la verdad formal sino que es necesario buscar siempre la verdad real en la determinación de la carga impositiva que corresponde pagar a los contribuyentes (párr. 9).

En efecto, los hechos que considera la administración como demostrativos de la inexistencia de la inversión, evidencian una verdadera evasión tributaria, pues con ellos se demuestra la utilización de ciertas formas jurídicas del derecho, para derivar de ellas un beneficio tributario, que si bien en apariencia pueden considerarse lícitas, desvirtúan la finalidad propuesta por el legislador, cual es la reactivación económica de la zona de influencia mediante la constitución de nuevas empresas producto de la inversión realizada (Consejo de Estado, 2002, radicado 12836).

En Sentencia del Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Cuarta, Consejero ponente: Hugo Fernando Bastidas Bárcenas. Bogotá, D.C., 13 de noviembre de 2014, radicación número: 25000-23-27-000-2005 01895-02 Núm. Interno: 17108, se trata el tema del abuso de las formas jurídicas en materia tributaria en los siguientes términos: el Consejo de Estado considera que para establecer si se está ante un abuso del derecho, es necesario tener en cuenta que cada derecho tiene una finalidad, y que le corresponde al intérprete descubrirla, y determinar si el ejercicio o no de un derecho, resultó abusivo, con base en los principios y valores axiológicos extraídos de la Constitución, que van haciendo parte de la doctrina constitucional, y que le servirá al juez para determinar la finalidad de específicos derechos, así como le va creando unos límites a su labor interpretativa de tal manera que la determinación del espíritu del derecho no quede a su entero o discrecional arbitrio.

En resumen, en el abuso del derecho hay un conflicto entre una conducta y un principio general del derecho, se trata del incumplimiento de un genérico deber, impuesto por el ordenamiento positivo al titular del derecho, dentro de una específica situación jurídica subjetiva, y si no hay norma expresa que consagre la prohibición del abuso, se estaría ante un acto, que es contrario a los principios generales del derecho.

En materia tributaria, la Corte Constitucional, en la Sentencia C-015 de 1993 aludió brevemente al concepto de abuso de las formas jurídicas, concepto que es homologo al de elusión, y más propiamente, al de la violación indirecta de la ley mediante el abuso del derecho, en contraposición con la evasión o fraude a la ley como una manifestación de la violación directa de la misma. En la sentencia citada, la Corte Constitucional fue enfática en decir que el contribuyente tiene el derecho de hacer uso del derecho y de sus formas, con el objeto de guiar sus asuntos de la manera más apropiada a su naturaleza e intereses y de modo tal que le signifique la menor responsabilidad fiscal. Y agregó, que la libertad para la utilización de las formas jurídicas, sin embargo, tiene límites que es conveniente precisar, particularmente cuando a ellas se apela con el propósito prevalente de evitar los impuestos o su pago. En estos casos, la transacción respectiva no podrá ser considerada por la legislación tributaria, de acuerdo con los efectos que produce de conformidad con el derecho privado, sin tomar en consideración su resultado económico.

En este orden de ideas, se impone privilegiar la sustancia sobre la forma. La legislación tributaria no puede interpretarse literalmente. Los hechos fiscalmente relevantes deben examinarse de acuerdo con su sustancia económica; si su resultado material, así comprenda varios actos conexos, independientemente de su forma jurídica, es equivalente en su resultado económico a las circunstancias y presupuestos que según la ley generan la obligación tributaria, las personas a las cuales se imputan no pueden evadir o eludir el pago de los impuestos. De manera que, para identificar prácticas abusivas del derecho por parte de los contribuyentes, siempre habrá, de una parte, que consultar los principios que gobiernan el derecho tributario, y de otra, aplicar a cada caso los criterios que ha desarrollado la jurisprudencia para identificar esas prácticas abusivas, que, como se precisó, aluden a aspectos subjetivos y objetivos.

Para finalizar este apartado, dice el Consejo de Estado que tratándose de la aplicación de la ley tributaria, no puede atenderse a la verdad formal, sino que es necesario buscar siempre la verdad real en la determinación de la carga impositiva que corresponde pagar a los administrados. Por tanto, la interpretación de la ley tributaria no puede atenerse a la verdad formal pues esta debe buscar en todos los casos la verdad real, es así que la Administración Tributaria tiene la función de buscar la verdad real y rectificar los efectos fiscales de las operaciones que pueda calificar como elusivas.

Del abuso de las formas jurídicas dice el Consejo de Estado que si no hay norma expresa que consagre la prohibición del abuso, se estaría ante un acto contrario a los principios generales del derecho. En el abuso del derecho, hay un conflicto entre una conducta y un principio general del derecho, se trata del incumplimiento de un deber genérico, impuesto por el ordenamiento positivo al titular del derecho, dentro de una específica situación jurídica subjetiva, y si no hay norma expresa que consagre la prohibición del abuso, se estaría ante un acto, que es contrario a los principios generales del derecho. En armonía con la Corte Constitucional, el Consejo de Estado dice que el concepto de abuso de las formas jurídicas, es un concepto homologo al de elusión, y más propiamente, al de la violación indirecta de la ley mediante el abuso del derecho, en contraposición con la evasión o fraude a la ley como una manifestación de la violación directa de la ley.

3. Posición de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, Dian

Los argumentos presentados por la Corte Constitucional en las Sentencias C-015 de 1993 y SU-1122 de 1996, son utilizados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, en el Concepto Núm. 051977 del 02 de Agosto de 2005; en este concepto la DIAN se hace la siguiente pregunta ¿En Colombia se puede aplicar el concepto de fraude fiscal sin estar consagrado expresamente en la ley? y la responde de la siguiente forma: la aplicación en Colombia del concepto de fraude fiscal es plenamente viable en desarrollo de los principios constitucionales de legalidad, equidad, eficacia, justicia y progresividad. Esta respuesta y afirmación la da la DIAN citando el concepto de fraude fiscal presentado en la publicación Derecho Tributario del Instituto Colombiano de Derecho Tributario, segunda edición, 1999, p. 704, y apoyándose en las Sentencias C-015 de enero 21 de 1993 y SU-1122 de octubre 25 de 2001, de la Corte Constitucional, ya referenciadas en este artículo:

Fraude a la ley fiscal. Es la evasión que reviste formas sofisticadas, mediante el encadenamiento de actos o contratos formalmente válidos que persiguen un objetivo evasionario, no justificándose comercialmente, de manera que de no haberse organizado determinada actividad económica o empresa, con esa diversidad de actos, el impuesto sería superior [...] (DIAN, 2005, Núm. 051977).

Luego la DIAN cita la concepción de elusión y evasión fiscal dada por la Corte Constitucional en la Sentencia C-015 de enero 21 de 1993. Con el apoyo de los argumentos anteriores procede a definir el fraude fiscal en los siguientes términos: consiste en el abuso de las formas jurídicas con desviación de los objetivos pretendidos por el legislador, ocultando o alterando los hechos económicos con la consecuente disminución de los tributos a pagar; con las siguientes características:

1. No necesariamente implica la violación de la ley en forma directa.
2. La realidad económica contrasta frente a la realidad formal.

3. Se abusa de las formas jurídicas.
4. Se presenta una desviación de los objetivos perseguidos por el legislador, al tener como finalidad la de aminorar o eliminar la carga tributaria.

Manifiesta la DIAN que el fraude fiscal es una figura autónoma, que puede llegar a tener implicaciones penales, y que no implica necesariamente que se presenten los supuestos de hecho, que la ley tipifica como punibles, los cuales requieren una valoración de la responsabilidad subjetiva de quien incurre en ellos. En este sentido, el fraude fiscal puede compartir elementos con delitos como el fraude procesal, la falsedad material o ideológica, entre otros, pero es independiente de ellos, al punto que para su determinación no se requiere un juicio previo (prejudicialidad) que califique penalmente la conducta del contribuyente.

Luego, la DIAN cita la Sentencia Unificada SU-1122 de octubre 25 de 2001 de la Corte Constitucional, para argumentar, refiriéndose al fraude a la ley, que la calificación de fraude tiene por objeto corregir las interpretaciones que no correspondan con la sustancia económica, y que la administración y los jueces tienen esa potestad correctora. La DIAN para sustentar la procedencia de la aplicación en Colombia del fraude fiscal recurre a los principios constitucionales establecidos en los artículos 363 y 338, en armonía con el 9 y 228 de la Constitución, la posición de la DIAN se apoya en la prevalencia del derecho sustancial sobre el derecho formal. Lo anterior implica que en materia tributaria los hechos deben interpretarse de acuerdo con su sustancia económica. Es decir, que independientemente de la forma jurídica, es el resultado económico el que según la ley genera la obligación tributaria, y las personas a las cuales se les imputan, no pueden evadir o eludir el pago del impuesto.

Expresa la DIAN que como parte de un sistema normativo, cualquier concepto jurídico debe aplicarse en armonía con los postulados constitucionales, lo que implica el deber de realizar una interpretación dentro del margen de la propia Carta Política, y cita apartes de la Sentencia Unificada Núm. 1122 de octubre 25 de 2001 para indicar que hay casos en los cuales existe la posibilidad legítima de interpretar una regla, que conduzca, entre muchos, a un resultado que no se encuentra prohibido por el ordenamiento, pero resulta incompatible con los principios que sustentan la regla. Concluye la DIAN afirmando el concepto de fraude fiscal, que comprende aquellas conductas, que sin estar tipificadas expresamente en la ley como infracciones al orden jurídico, son contrarias a la finalidad de la ley.

Del Concepto de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales se pueden hacer las siguientes afirmaciones:

De acuerdo con la DIAN la aplicación en Colombia del concepto de fraude fiscal es viable. Por lo tanto, define el fraude fiscal como el abuso de las formas jurídicas con desviación de los objetivos pretendidos por el legislador, ocultando o alterando los hechos económicos con la consecuente disminución de los tributos a pagar. Y le asigna las siguientes características: No necesariamente implica la violación de la ley en forma

directa; la realidad económica contrasta frente a la realidad formal; se abusa de las formas jurídicas; Se presenta una desviación de los objetivos perseguidos por el legislador, al tener como finalidad la de aminorar o eliminar la carga tributaria. (DIAN, 2005, Núm. 051977)

Agrega la DIAN que el fraude fiscal es una figura autónoma, que puede tener o no implicaciones penales, y que no implica necesariamente que se presenten los supuestos de hecho, que la ley tipifica como punibles, los cuales requieren una valoración de la responsabilidad subjetiva: tipicidad, antijuricidad y culpabilidad de quien incurre en ellos, lo que implica que no se valora la culpa y por lo tanto no aplica la responsabilidad subjetiva. La calificación de fraude tiene por objeto hacer prevalecer la sustancia económica sobre las formas jurídicas utilizadas, y que la administración y los jueces tienen esa potestad correctora, y concluye la DIAN afirmando que el concepto de fraude fiscal comprende aquellas conductas, que sin estar tipificadas expresamente en la ley como infracciones al orden jurídico, son contrarias a la finalidad de la ley. (DIAN, 2005, Núm. 051977)

4. Ejemplos de evasión y elusión

Desde el punto de vista tributario con los costos se pueden presentar muchas situaciones con el fin de hacer evasión tributaria, veamos los siguientes ejemplos.

Tratándose de costos de producción. Se puede evadir el impuesto aumentando los costos en forma artificial a través de hechos, actos, negocios, operaciones o contratos donde se presenta sobre facturación en contratos de compraventa y simulación de contratos de compraventa, cuyos valores son aplicados a uno de los elementos del costo con el fin de disminuir la base gravable y obtener un ahorro fiscal indebido; por ejemplo, la sobre facturación en el comercio internacional de bienes, tratándose de sociedades o personas que están vinculadas económicamente, con el objeto de manipular el *costo de la mercancía vendida*, para trasladar el impuesto a la renta al país donde se obtengan los máximos beneficios tributarios para el grupo. A raíz de la popularidad que ha llegado a tener la anterior práctica, Colombia ha adoptado el mecanismo de los precios de transferencia para combatir la evasión que se presenta con su utilización.

La planeación tributaria utilizando técnicas elusivas aceptadas o legales. La planeación tributaria hace referencia a la forma cómo el sujeto pasivo de las obligaciones tributarias planea su actividad con el fin de aprovechar al máximo los beneficios tributarios expresamente contemplados en la ley. No se trata de buscar los vacíos o lagunas a la ley, se trata es de aprovechar al máximo los beneficios que la ley ha contemplado dentro del espíritu o propósito del legislador conocido como el espíritu de la ley. Como por ejemplo: hacer inversiones de capital en los sectores económicos en los cuales las rentas son exentas como en el caso de los hoteles y la remodelación de hoteles o la constitución de empresas para producir software. Invertir en activos fijos pro-

ductivos, entre otras. Contratar personal por contrato laboral que cumplan con las condiciones de invalidez que permitan obtener el beneficio tributario que genera este concepto. En estos casos no hay nada ilegal, ni se hace nada con la intención de evadir el impuesto.

Práctica elusiva para evitar ser responsable del régimen común del IVA. Una persona dedicada al comercio, para evitar pasar el régimen común del IVA, decide dividir su negocio en dos partes, de modo que una parte está a nombre de ella y otra parte está a nombre de un tercero, que en la generalidad de los casos es su cónyuge o compañero (a) permanente u otro familiar. En este caso lo que se pretende es evitar ser responsable del régimen común del IVA, y se hace mediante formas jurídicas completamente legales; no hay nada de ilegal en las formas utilizadas. De ahí que para probar un abuso de las formas, con el fin de configurar un fraude a la ley, que sustente un fraude tributario, no va a ser nada fácil, porque lo que se puede ver es que hay un indicio de no cobrar y pagar el IVA, pero probar la intención de defraudar el sistema tributario a través de esta práctica no es tarea fácil, por lo que esta práctica, aunque puede ser socialmente reprochable, si es bien hecha, se hace imposible probar su ilegalidad y en consecuencia no es fácil sancionarla.

Conclusiones

Para la Corte Constitucional la elusión fiscal se refiere a las diferentes técnicas y procedimientos utilizados por el contribuyente con el fin de minimizar el impuesto, que no entran en el campo de la evasión, en cuanto tienen como fin evitar el nacimiento del hecho que la ley precisa como presupuesto de la obligación tributaria, lo que corresponde al concepto de economía de opción; es así que la Corte Constitucional identifica el ahorro fiscal como una forma permitida de elusión. La elusión, representa una violación indirecta indicando que es admisible en algunos casos e inadmisibles cuando se abusa de las formas jurídicas para evitar o reducir la carga fiscal.

Indica que en el ahorro fiscal el contribuyente se coloca en áreas de comportamiento y de actividad no indiferentes para el legislador, pero deficientemente reguladas por este o no comprendidas de manera efectiva por sus normas.

Dice que la evasión supone la violación de la ley en forma directa y presenta ejemplos de violación de la ley por abstención u comisión para evitar el pago. Indica que el fraude fiscal es una especie comprendida dentro del concepto genérico de la evasión fiscal.

Dice que en cuanto a la prevalencia de la realidad económica sobre las formas, la Administración y los jueces tienen la potestad de retirar del sistema las interpretaciones que violan los principios y garantías que rigen tanto el sistema jurídico como al sistema tributario, por lo que no se puede hacer fraude al sistema tributario utilizando hechos, actos, negocios o contratos, que aparentemente no violan la ley, pero que sí violan los principios y garantías que rigen el sistema, para lo cual la Administración Tributaria cuenta con todos los mecanismos que dispone la ley tributaria para hacer prevalecer la realidad sobre las formas.

El Consejo de Estado comparte con la Corte Constitucional la posición que la aplicación de la ley tributaria, no se puede atender a la verdad formal, por lo que es necesario buscar la verdad real en la determinación de la carga impositiva que corresponde pagar a los administrados. Es así que en la interpretación de la ley en materia tributaria debe prevalecer la realidad económica sobre la realidad formal, por lo que la Administración Tributaria tiene la función de buscar la verdad real y rectificar los efectos fiscales en los tributos de las operaciones que pueda calificar como elusivas. El Consejo de Estado en dos de las sentencias referenciadas en este escrito cita la Sentencia C-015 de 1993 dando a entender que está de acuerdo con la posición que ha tomado la Corte Constitucional referente a los conceptos de evasión y elusión fiscal.

El Consejo de Estado se refiere a las formas jurídicas indicando que en el abuso del derecho, hay un conflicto entre una conducta que asume el sujeto pasivo del tributo y un principio general del derecho, que se trata del incumplimiento de un deber impuesto por el ordenamiento positivo, dentro de una específica situación jurídica subjetiva, y si no hay ley que en forma expresa consagre la prohibición del abuso, se estaría ante un acto, que es contrario a los principios generales del derecho. En armonía con la Corte Constitucional, el Consejo de Estado es de la posición que el abuso de las formas jurídicas, es un concepto homólogo al de elusión, por tratarse de la violación indirecta de la ley, en contraposición con la evasión o fraude a la ley como una manifestación de la violación directa de la ley.

Todos los argumentos anteriores han sido utilizados por la DIAN para desarrollar el concepto de fraude fiscal mencionado en la Sentencia C-015 de 1993, definiéndolo como el abuso de las formas jurídicas con desviación de los objetivos pretendidos por el legislador, ocultando o alterando los hechos económicos con la consecuente disminución de los tributos a pagar.

Por tanto, en materia tributaria y tratándose del concepto de Costos, se considera elusión toda violación directa de las normas tributarias con las cuales se pretenda disminuir o eliminar la carga fiscal alterando el valor de los costos, practica muy utilizada en el comercio internacional a través de personas vinculadas económicamente con el fin de obtener beneficios fiscales indebidos. En cuanto a la elusión, tenemos que en el área de los costos el ahorro fiscal relacionado con la economía de opción son legales, pero si se abusa de las formas jurídicas para obtener un beneficio fiscal, que implique menor carga tributaria a través de un ahorro tributario,

estaríamos ante un fraude tributario; con esa conducta se viola el espíritu de la ley, teniendo en cuenta que también se considera que hay fraude tributario si se violan los principios que rigen el sistema tributario, como lo es el deber de tributar en criterios de justicia y equidad.

En consecuencia, hay una responsabilidad social que implica para las personas naturales y jurídicas el deber de contribuir, a través de los tributos, con el fin de financiar al Estado. Que la responsabilidad social se ve amenazada cuando el sujeto pasivo de la obligación tributaria utiliza los costos con el objeto de hacer evasión fiscal o elusión fiscal indebida, ya que como se observó hay una elusión fiscal que si es permitida.

Referencias

Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Cuarta. Radicación Núm. 1960 (C.P. Jaime Abella Zarate; 19 de agosto de 1988).

Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Cuarta (C.P. Jaime Abella Zárate; 2 marzo de 1990).

Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Cuarta, Expediente Núm. 7159 (C. P. Delio Gómez Leyva; 13 diciembre de 1995).

Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Cuarta. Expediente: 11001- 03-2 7-000-1998-0126-00-9262 (C.P. Julio Enrique Correa Restrepo; 24 de marzo de 2000).

Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Cuarta. Sentencia de 2002. Radicado 12836 (C. P. Juan Ángel Palacio Hincapié; 2 de octubre de 2002).

Consejo de Estado. Sala de lo Contencioso Administrativo. Sección Cuarta. Radicación Núm. 25000-23-27-000-2005 01895-02 Núm. Interno: 17108. (C. P. Hugo Fernando Bastidas Bárcenas; 13 de noviembre de 2014).

Corte Constitucional de Colombia. Sentencia C-015 de 1993 (M.P. Eduardo Cifuentes Muñoz; 21 de enero de 1993).

Corte Constitucional de Colombia. Sentencia C-540 de 1996. (M.P. Eduardo Cifuentes Muñoz; 16 de octubre de 1996).

Corte Constitucional de Colombia. Sentencia C-806 de 2001 (M.S. Clara Inés Vargas Hernández; 1 de agosto de 2001).

Corte Constitucional de Colombia. Sentencia SU-1122 de 2001 (M.P. Eduardo Montealegre Lynett; 25 de octubre de 2001).

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN (2005). *Procedimiento Tributario Concepto Núm. 051977 del 2 de agosto de 2005*. Recuperado de <http://www.cijuf.org.co/codian05/agosto/c51977.html>

Real Academia Española. (2014). *Diccionario de la Lengua Española*. Recuperado de <http://lema.rae.es>.

Recibido: 10/05/2015–Aceptado: 07/03/2016

Materialidad en auditoría desde la doctrina de los tres géneros de materialidad

Audit materiality from the doctrine of the three genera of materiality

María Eugenia Quintero Bazán*

Universidad de los Andes, Mérida–Venezuela

Forma de citar este artículo en APA:

Quintero Bazán, M.E. (julio – diciembre, 2016). Materialidad en auditoría desde la doctrina de los tres géneros de materialidad. *Revista Science Of Human Action*, 1(2), 260-279.

* María Eugenia Quintero Bazán. Licenciada en Administración. Licenciada en Contaduría Pública. Magíster en Ciencias Contables. El artículo es resultado del proyecto de Investigación Contable perteneciente al doctorado en Ciencias Contables de la Universidad de los Andes, Mérida–Venezuela. Línea de investigación Contabilidad. Universidad de los Andes. Correo: maruqbazan@gmail.com

Resumen

La determinación de la materialidad representa una situación elemental en la auditoría financiera como eje transversal. Los criterios bajo los cuales se considere la materialidad deben ser cuantitativos y cualitativos particulares de cada entidad. La concepción de materia dependerá del contexto en el que se enmarque. De la doctrina de los tres géneros de materialidad se desprende como fundamento la idea de materia desde lo ontológico, presente en los tres géneros como la materialidad corpórea. Se concluye que la materialidad en auditoría tiene representación en la doctrina de los tres géneros como hecho real, experiencias vividas y elemento subjetivo.

Palabras clave:

Materialidad, auditoría, factores cuantitativos, factores cualitativos.

Abstract

The determination of materiality is a basic situation in the financial audit as transverse axis. The criteria under which the material is considered to be qualitative and quantitative particulars of each entity. The conception of matter depends on the context in which it is framed. Of the doctrine of the three kinds of materiality emerges as a basis the idea of matter from the ontological, present in all three genres like corporeal materiality. We conclude that audit materiality is represented in the doctrine of the three genera as actual fact, life experiences and subjective element.

Keywords:

Materiality, audit, quantitative factors, qualitative factors.

Introducción

Las consideraciones de la materialidad han estado presentes tanto en la información financiera como en su revisión. A lo largo de los años, la materialidad ha sido un concepto ampliamente difundido en la literatura contable y de revisión, por cuanto el mismo ha generado discusiones respecto a su importancia relativa en la información financiera y de revisión.

Este concepto, es importante porque el mismo repercute de manera significativa en las conclusiones relacionadas con el campo de la contabilidad y la auditoría. Los usuarios de la información financiera toman decisiones económicas que pueden ser afectadas por la consideración o no de este concepto al momento de preparar la información financiera de una entidad.

La importancia de la materialidad en la auditoría ha sido ampliamente argumentada por los órganos reguladores competentes, así como por investigadores alrededor del mundo. En la auditoría la materialidad representa un concepto presente en la realización del trabajo de revisión que realiza el auditor, es un eje transversal por cuanto en todas las fases de la auditoría debe ser analizada. La materialidad está presente como un concepto base para la declaración que el auditor hace respecto al examen de los estados financieros en que los mismos estén libres de declaración falsa material.

Por consiguiente, los órganos reguladores competentes han tratado de considerar que la materialidad no sea determinada solo desde un umbral cuantitativo, sino que se consideren otros factores como el cualitativo al momento de determinar el nivel de materialidad que va a aplicar el auditor en la realización de su trabajo.

La intención del presente escrito se orienta hacia la consideración de la materialidad en la auditoría resaltando aspectos teóricos relacionados, así como la consideración de factores determinantes para el auditor al fijar el nivel de materialidad en una auditoría. Se pretende relacionar lo que desde la doctrina de los tres géneros de la materialidad se debe considerar como material al momento de aplicar dicho concepto en la auditoría.

La realización de este artículo se orientó hacia una revisión de temas desarrollados por investigadores respecto al concepto de materialidad en la auditoría, haciendo algunas consideraciones preliminares de lo que la materialidad representa en la información financiera. El mismo es organizado en secciones que tratan en primer lugar acerca de cómo a través de la evolución de la auditoría se incorpora el término materialidad al

considerar un enfoque de la auditoría basado en riesgos; en segundo lugar se realiza una revisión del concepto de materialidad partiendo de las primeras definiciones dadas; en tercer lugar se contextualiza la materialidad en contabilidad resaltando la importancia de este concepto para cumplir el propósito de la información financiera respecto a la presentación de la imagen fiel de la entidad; en cuarto lugar se describe la importancia de factores cuantitativos y cualitativos respecto a la materialidad; en quinto lugar se presenta el enfoque filosófico de la materialidad partiendo de la doctrina de los tres géneros con la intención de relacionar el concepto de materialidad en su concepción filosófica; en sexto lugar se articula el concepto de materialidad con la doctrina de los tres géneros y finalmente se presentan los comentarios concluyentes respecto a la investigación realizada.

1. Auditoría a través de su historia y la materialidad en la auditoría

A través de la historia, la auditoría ha estado vinculada con las necesidades del momento y con el sistema de contabilidad que sirve a esas necesidades. Los objetivos y conceptos que orientan las auditorías en la actualidad eran desconocidos a principios del siglo XX, sin embargo, no se puede dejar a un lado que las auditorías financieras, operacionales, de cumplimiento, entre otras, siempre han existido, desde la historia del comercio y de las finanzas públicas. Desde la historia del comercio las primeras auditorías se hacían para determinar si los comerciantes obraban con honestidad y si los informes eran veraces, mientras que desde las finanzas públicas las primeras auditorías tienen su origen cuando los documentos contables del gobierno eran aprobados, solo después de una lectura en voz alta. De allí el origen de la palabra auditoría que proviene del latín *audire* (oir) y significa “el que oye” (Whittington & Pany, 2005, p. 7).

La auditoría tiene su origen en temas financieros, en la Edad Media, por ejemplo, los préstamos de dinero adquirieron una importancia significativa en especial para el comercio, por lo que surge la necesidad de tener a una persona externa e imparcial que llevara todo el registro, tanto de los prestatarios como de deudores con honradez, de allí, que la auditoría pasó a lo largo del tiempo de oír las actuaciones de los recaudadores de impuestos a la elaboración de informes sobre los estados financieros.

Al Reino Unido se le atribuye el origen de la auditoría. Fue en Gran Bretaña donde se desarrolló el proceso de la auditoría en épocas de la Revolución Industrial, donde la quiebra de los pequeños comerciantes creaba la necesidad de contar con un proceso que les permitiera conseguir la confianza de los inversionistas y terceros interesados en la información económica de las entidades. En época de la Revolución Industrial las primeras auditorías tenían como objetivo primordial la detección y prevención del fraude a través del estudio de todas, o casi todas las transacciones realizadas por las distintas empresas de la época. En la primera mitad del siglo XX, es cuando se inicia un movimiento en busca de un cambio del objetivo de detección y prevención de fraude

hacia una auditoría que reconoce ahora la importancia del control interno en las organizaciones, y que además se aboque hacia la revisión de la posición financiera de las entidades, con el fin de emitir una opinión sobre su adecuación a normas generalmente aceptadas (Whittington & Pany, 2005, p. 7).

El crecimiento de las organizaciones hacia mediados del siglo XX, donde se palpa el creciente ausentismo de los propietarios, la integración vertical y horizontal en las organizaciones, hace que los auditores consideren nuevos enfoques de auditoría que parten de las pruebas exhaustivas en las adquisiciones y salidas reportadas contablemente, hacia las pruebas selectivas contables.

De este contexto se desprende lo que se conoce como auditoría bajo un enfoque basado en riesgos, la cual tiene como propósito determinar la naturaleza, oportunidad y extensión de las pruebas considerando y evaluando el riesgo de que las aseveraciones de los estados financieros se encuentren materialmente equivocadas (Bell, Marrs, Marwick, Solomon & Thomas, 2002, p. 31).

Este enfoque de auditoría basado en riesgos conlleva a que el auditor considere la naturaleza de las transacciones individuales, la naturaleza del estado financiero así como los tipos de transacciones, y las cualidades del sistema de contabilidad del cliente, a fin de formarse juicios preliminares sobre el riesgo de equivocaciones materiales y determinar el centro y alcance de los procedimientos a aplicar en el proceso de la auditoría. Es en este momento cuando los auditores utilizan el término materialidad para definir el dominio de sus pruebas y los límites de su responsabilidad en el proceso de la auditoría.

El riesgo y la materialidad representan dos conceptos básicos en el proceso de una auditoría. Según la norma internacional de auditoría, 200 Objetivos Globales del Auditor Independiente y Realización de la Auditoría de Conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría (NIA 200) emitida por el International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB, 2013):

El riesgo de auditoría corresponde al riesgo de que el auditor exprese una opinión de auditoría inadecuada cuando los estados financieros contienen incorrecciones inadecuadas. El riesgo de auditoría es una función del riesgo de incorrección material y del riesgo de detección (p. 60, párr. 13 c).

En un nivel global, el riesgo es concebido como la posibilidad de que existan errores materiales en los estados financieros y los auditores no los detecten a través de los procedimientos aplicados; por tanto, el auditor debe investigar sobre todas aquellas situaciones que considere materiales, de acuerdo con el nivel material que represente su importancia, con la finalidad de adecuar, en caso de requerirse, la naturaleza, la oportunidad y el alcance de sus procedimientos.

Por otra parte, el Marco Conceptual para la Información Financiera emitido por el International Accounting Standard Board (IASB, 2010) define la materialidad como:

La omisión o expresión inadecuada en los estados financieros de una entidad específica, que puede influir en las decisiones económicas que los usuarios de dicha información puedan tomar y, se aplica en la auditoría en el desarrollo del trabajo de revisión y verificación de los estados financieros (p. A34, párr. CC11).

Los auditores en el proceso de la auditoría tienen que determinar qué cuentas, transacciones y revelaciones son importantes y que pueden dar origen a una opinión incorrecta sobre los estados financieros de la entidad, por lo que los auditores, utilizan gran parte de su tiempo revisando situaciones que tienen una particular importancia además de aquellas situaciones que plantean un riesgo de fracaso de auditoría (Shaub 2005). Es importante señalar, que los ajustes al enfoque global diseñado por el auditor se realicen bajo preceptos de escepticismo profesional, por lo que se requiere que este trabajo sea asignado al personal más capacitado que exista en el equipo de trabajo.

Más adelante señala Shaub (2005, p. 348) que “mientras muchos usuarios de los informes financieros pueden creer que los auditores están dedicados al descubrimiento de la verdad, el concepto de la materialidad reduce aquel compromiso” por cuanto, la determinación de lo que es material ha sido establecido por estándares basados en factores cuantitativos que se han fijado para determinar lo que es o no material y, donde lo que es material ha sido dejado a criterio profesional. Sin embargo, conviene señalar que han sido muchas las investigaciones que en materialidad se han realizado con el fin de clarificar este concepto en el ámbito de la auditoría.

La materialidad desde el contexto de la auditoría corresponde entonces, con la determinación de la naturaleza, oportunidad y alcance de los procedimientos de auditoría así como con la evaluación de los resultados de éstos; en tal sentido, la materialidad se convierte en un elemento transversal en el trabajo desarrollado por el auditor y, se concibe en primer lugar como el margen de error admisible por éste al revisar y emitir opinión sobre los estados financieros preparados y presentados por la entidad y, en segundo lugar en las decisiones que tome el auditor respecto al tipo de prueba que este deba ejecutar durante la realización de su examen.

La transversalidad de la materialidad en el trabajo realizado por el auditor, requiere que este determine desde el inicio de la auditoría bajo qué criterios de materialidad se considerarán las incidencias en los estados financieros que repercutirían en la imagen fiel de la entidad y por ende, bajo qué circunstancias podrían afectar esas incidencias reflejadas en los estados financieros las decisiones económicas que los usuarios de la información puedan tomar al respecto (Montoya 2008).

Los criterios bajo los cuales se considere la materialidad desde el inicio de la auditoría deben responder a elementos cuantitativos y cualitativos; sin embargo, es aquí donde se presenta la dificultad, pues la determinación de los elementos cualitativos no está definida claramente en la normativa que regula la actividad auditora; en tal sentido, esto repercute sobre el criterio y juicio profesional de cada auditor, además de considerar que la información será material si su omisión pudiera contravenir alguna decisión económica asumida por los

usuarios de la información financiera de una entidad específica, por lo que la determinación de la materialidad también dependerá de la naturaleza de la entidad. El Financial Accounting Standards Board 8 (FASB 8) (2010, p. 26 párr. BC3.18) concluye que “la materialidad es un aspecto de importancia que se aplica al nivel de entidad individual”, lo que representa entonces que la materialidad se convierte en una consideración específica para cada entidad.

Para considerar lo que es o no es material, la decisión ha sido dejada deliberadamente a los profesionales de la contaduría pública sobre el uso del juicio profesional, a lo que señala “la mente del individuo razonable que sería cambiada por el artículo material nunca puede ser observada” Shaub (2005, p. 348) lo que implica que los juicios sobre materialidad variarán significativamente entre los profesionales de la auditoría por su naturaleza intrínseca de ser un concepto polisémico, además de que cada contador usará su juicio profesional según sus valores, experiencias, expectativas y otras cualidades intrínsecas que poco serán explicadas en el momento requerido.

Ahora bien, si la materialidad debe ser determinada por el auditor desde la etapa de la planificación, Montoya (2008) señala que esta debe basarse principalmente en niveles numéricos, por cuanto no es práctico diseñar procedimientos de auditoría para detectar incidencias que puedan ser significativas solamente por su naturaleza, en tal sentido, el auditor puede fijar el nivel de materialidad para la etapa inicial basándose en parámetros de los estados financieros como los beneficios, como 5% de ingresos netos o activos neto, o una escala móvil que se adapta para el tamaño de la entidad en activos totales o ingresos totales, entre otros.

Es importante acotar desde el punto de vista de la autora, que la determinación de la materialidad calculada en la etapa de planificación puede variar en el desarrollo de la auditoría, pues los hallazgos importantes descubiertos en el proceso de la misma pueden requerir que el auditor revise el nivel de materialidad calculado inicialmente, esto conduce a interpretar que el nivel de materialidad determinado en la etapa de la planificación es considerado como un elemento dinámico que se ajusta en la medida en que el auditor lo considere necesario de acuerdo con sus hallazgos. De igual manera, el auditor debe estar consciente de las necesidades que tengan los usuarios de la información financiera sobre la cual va a opinar, al momento de fijar el nivel de materialidad en la etapa de la planificación.

Respecto a la etapa de ejecución de la auditoría, el auditor lleva a cabo el desarrollo del programa de trabajo que ha sido definido previamente con el propósito de obtener evidencia suficiente y adecuada que le permita juzgar razonablemente los estados financieros en su conjunto. En esta fase, el auditor evalúa el resultado de las pruebas realizadas respecto al nivel de materialidad que ha determinado en la etapa de planificación, con

la finalidad de detectar incidencias en los estados financieros que se sitúen por encima de este nivel y de esta manera plantearse la posibilidad de ampliar las pruebas realizadas, con el propósito de detectar posibles incidencias que no haya podido identificar.

Finalmente, en la última etapa del trabajo, el auditor apoyándose en la materialidad evalúa la importancia de las incidencias que no han sido corregidas por la entidad y la afectación que estas tienen sobre los estados financieros tomados en conjunto. Esta evaluación sobre las incidencias no corregidas será considerada por el auditor para decidir respecto al tipo de opinión que debe expresar de acuerdo con los hallazgos obtenidos en la realización de su examen, partiendo del precepto de que los estados financieros de una entidad han sido preparados libres de desviaciones debidas a fraude o error material.

Así pues, el desarrollo de una auditoría requiere evaluar e identificar desde la etapa de planificación y durante el transcurso de la auditoría hasta la etapa final, los riesgos materiales con el fin de mitigarlos a través de los procedimientos que el auditor establezca en el examen y poder así expresar al concluir su trabajo, una opinión sobre los estados financieros tomados en conjunto.

2. Definiciones dadas a la materialidad

La materialidad representa un término pluralista. Diversas han sido a lo largo de la historia las definiciones dadas a la materialidad, las primeras alusiones a la materialidad datan de la primera mitad del siglo pasado. Según Dohr (1950) la primera alusión oficial al concepto de materialidad se encuentra en el capítulo 15 de la Restatement of the Law of Contracts, divulgada en 1932 por el American Law Institute, la cual señala que, “en aquellos casos en que una declaración falsa sería probable que afectase a la conducta de un hombre razonable con respecto a una transacción con otra persona, esa falsedad es significativa”. (p. 55)

Posteriormente Dohr (1950) presenta una definición que supone un firme punto de partida al concepto de materialidad:

Una declaración, hecho o partida es significativa si, consideradas todas las circunstancias que lo rodean en el momento, es de tal naturaleza que su revelación, o el método de su tratamiento, sería probable que influyesen o produjesen una diferencia en el juicio y en la conducta de una persona razonable (p. 56).

Para Brennan y Gray la materialidad variará dependiendo del sujeto de la definición y el nivel de incertidumbre implicada, pues la distinguen como un asunto de juicio profesional. Consideran Brennan & Gray (2005) que la materialidad “no es solo un concepto presente en contabilidad y auditoría, también representa un término

central especialmente en el procesamiento de los delitos cuello blanco” (p. 2). En este caso la relevancia de la materialidad en la ley se refiere a si los hallazgos de la corte deben ser influenciados por la materialidad del delito.

La materialidad en el contexto de la auditoría según la norma internacional de auditoría 320 Importancia Relativa o Materialidad en la Planificación y Ejecución de la Auditoría (NIA 320) emitida por el International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB, 2009):

la cifra o cifras determinadas por el auditor, por debajo del nivel de la importancia relativa establecida para los estados financieros en su conjunto, al objeto de reducir a un nivel adecuadamente bajo la probabilidad de que la suma de las incorrecciones no corregidas y no detectadas supere la importancia relativa determinada para los estados financieros en su conjunto. En su caso, la importancia relativa para la ejecución del trabajo también se refiere a la cifra o cifras determinadas por el auditor por debajo del nivel o niveles de importancia relativa establecidos para determinados tipos de transacciones, saldos contables o información a revelar. (p. 320, párr. 9)

Esta definición hace referencia a la materialidad establecida para los estados financieros de una entidad, por lo que se hace necesario entonces, señalar la definición que el International Accounting Standards Board (IASB, 2010) en el Marco Conceptual para la Información Financiera establece respecto a la materialidad: “La información es material o tiene importancia relativa si su omisión o expresión inadecuada puede influir en decisiones que llevan a cabo los usuarios sobre la base de la información financiera de una entidad específica” (p. A34, párr. CC11). De esta definición se desprende que la materialidad es un elemento particular de la entidad que informa, capaz de influir en las decisiones económicas tomadas por los usuarios respecto a la información financiera de cada entidad. Así mismo, la materialidad es asumida como un aspecto específico de la relevancia; en tal sentido, no constituye una característica cualitativa principal para que la información financiera sea útil.

Por otra parte, el Marco Conceptual para la Información Financiera (2010) contempla que el órgano regulador “no puede fijar un umbral cuantitativo de referencia de la materialidad” (p. A34, párr. CC11), por cuanto este va a depender de la naturaleza de la partida y de la entidad. De igual manera señala la norma que, el órgano regulador no puede establecer qué puede ser material ante una situación en particular, pues ello dependerá de diversos elementos; por tanto el nivel de materialidad será determinado según el juicio profesional de quienes preparan la información financiera y, de quienes les corresponde su revisión.

La definición que el Marco Conceptual para la Información Financiera (2010) presenta de la materialidad como parte de las características cualitativas de la información financiera, corresponde de igual manera a la definición de materialidad señalada en la Declaración de Conceptos de Información Financiera número 8 de FASB (2010), en el apartado de las características cualitativas de la información financiera útil.

Por otra parte, la Securities and Exchange Commission (SEC) en el Staff Accounting Bulletin n° 99 (SAB 99) (1999, párr. 7):

Considera que la materialidad no debe ser vista solo desde ciertas cotas de referencias cuantitativas, pues considera que los errores u omisiones no son inateriales por el simple hecho de caer en un nivel inferior al determinado por la entidad, en tal sentido, SAB 99 establece que la materialidad debe ser vista desde los elementos cualitativos y cuantitativos particulares de cada cuenta y de cada entidad.

Estas definiciones demuestran que a lo largo de la historia la materialidad ha sido considerada como un concepto que ha mantenido un denominador común, el cual se enmarca en el grado de error u omisión que está presente en un contexto y que el mismo puede afectar las decisiones que un ser razonable pueda tomar al respecto. Sí se enmarca la materialidad hacia los aspectos contables de una entidad, el común denominador se mantiene, pues la materialidad cobra vigencia en la información financiera respecto a las decisiones económicas que los usuarios puedan tomar. Por último, se destaca que con el paso del tiempo se incorporan nuevos aspectos que deben ser considerados al determinar los efectos que la materialidad tiene sobre los informes financieros, uno de ellos lo representa el elemento cualitativo, además de enfatizar las distintas definiciones en el uso del juicio profesional con respecto al nivel de materialidad tanto en la preparación de los estados financieros como en su revisión.

3. **Materialidad en contabilidad**

La materialidad no es un concepto que tenga importancia únicamente para el proceso de una auditoría, también representa un concepto fundamental en la aplicación de los principios de contabilidad dentro de las entidades (Shaub 2005, p. 348).

La materialidad en contabilidad influye notablemente en la preparación y presentación de la información financiera y, se contextualiza en la omisión o inexactitud material inmersa en una partida presentada en los estados financieros que puede influir sobre las decisiones económicas tomadas por los usuarios respecto a la información presentada.

Por tanto, en contabilidad la materialidad tiene influencia significativa en cuanto al momento en que una entidad reconoce, mide y divulga ciertas transacciones específicas e informa en los estados financieros, si los errores exigen corrección o si los activos, pasivos, ingresos o gastos deben ser presentados separadamente.

Para Juma'h (2009) "la materialidad es un asunto de revelación" (p. 27), pues considera que los contadores deben evaluar todos los acontecimientos contables de una entidad y decidir su revelación o no en los estados financieros. De esta situación se desprende que, los contadores de acuerdo a la aplicación de su criterio profesional, deberán evaluar el escenario para decidir si se revela o no la información que ha sido considerada como material e inmaterial.

Finalmente, la materialidad en contabilidad es vista como el concepto que determina qué errores u omisiones serán considerados como materiales o inmateriales respecto a la información financiera y que la inclusión o no de estos errores u omisiones pudiera afectar la toma de decisiones de los usuarios de dicha información, por tanto la revelación es un factor determinante respecto a la materialidad, pues dependerá de la naturaleza de la cuenta y de la entidad así como del criterio profesional de los contadores para decidir si se revela o no la información.

4. La materialidad y sus factores cualitativos y cuantitativos

Amplia y variada es la literatura existente en cuanto a los factores que deben ser considerados por el auditor al momento de fijar criterio respecto a la materialidad en las distintas etapas de la auditoría; sin embargo, el común denominador de las investigaciones señalan que la misma no debe ser vista solo desde lo cuantitativo, pues también existen otros elementos como los cualitativos que son determinantes en la materialidad tanto en lo contable como en la auditoría. Estos dos factores determinantes de la materialidad es lo que denomina Montoya (2008) la doble vertiente de la materialidad:

Si bien es cierto que, el concepto de materialidad es sencillo desde el punto de vista teórico, no es menos cierto que la práctica lo hace un poco más difícil, pues al intervenir el criterio profesional del auditor lo hace más complejo y significativo. Esta situación repercute en que factores tanto cuantitativos como cualitativos de la materialidad, puedan ser utilizados por el auditor como base para la formación de su juicio profesional (p. 90).

Tradicionalmente, el auditor ha utilizado parámetros cuantitativos en sus juicios sobre materialidad (Popa, Span & Fulop, 2010, p. 274), cuya significatividad cuantitativa ha sido evaluada en términos relativos y no absolutos. Estos parámetros cuantitativos permiten determinar la importancia de una partida o un error, pero sin desvincularlos de los parámetros cualitativos; en tal sentido, los parámetros cuantitativos serán importantes en función de lo que estos representan de una base de referencia considerada normal tomada de las cuentas que son auditadas y que se consideran válidas para tal efecto o circunstancia.

La determinación de los parámetros cuantitativos de la materialidad son diversos, entre los mayormente utilizados se encuentra el que resulta de aplicar el intervalo porcentual del 5-10% sobre la cifra de beneficios del período (Fasb, 1980).

La fijación de este parámetro permite establecer que, las incidencias cuyo importe esté por encima del 10% del beneficio, serán consideradas significativas; las situadas dentro del intervalo pueden ser significativas o insignificantes, esto dependerá del juicio profesional del auditor; y las que representen una cantidad menor al 5% del beneficio serán caracterizadas como insignificantes (Montoya, 2008).

Vale señalar, que no es este el único criterio que existe para determinar el parámetro cuantitativo de la materialidad; existen otros criterios entre los que se pueden señalar los presentados por Leslie (como se citó en Montoya, 2008, pp. 91-92):

1. 5-10% del beneficio antes de impuestos.
2. Un porcentaje variable sobre el beneficio bruto, dependiendo de su valor, el cual puede estar entre:
 - ▶ Menos de 20.000 intervalo porcentual entre 2-5%
 - ▶ Entre 20.000 y 1.000.000 intervalo porcentual entre 1-2%
 - ▶ Entre 1.000.000 y 100.000.000 intervalo porcentual entre 0,5-1%
 - ▶ Más de 100.000.000 intervalo porcentual 0,5%
3. 0,5% del total de activos
4. 1% del patrimonio neto
5. 0,5% de los ingresos
6. La media aritmética resultante de aplicar las cinco pautas anteriores
7. $1,5 \times (\text{ingresos brutos})^{2/3}$.

No es la intención de este artículo mencionar un listado sobre los distintos criterios que en la literatura contable y auditora puedan existir respecto a la manera de determinar el nivel de materialidad. Muchos han sido los esfuerzos en determinar algún parámetro cuantitativo que pueda ser utilizado como referente para señalar lo que puede ser significativo o no en términos de materialidad. Según señala Montoya (2008), todos los niveles cuantitativos relacionados a la materialidad son propuestos de forma orientadora, sin que en ningún caso deje de prevalecer el juicio profesional del auditor.

De acuerdo a lo expresado por Montoya (2008, p. 96), la NIA 320 señala algunos ejemplos ilustrativos de porcentajes que pueden ser considerados por el auditor una vez seleccionada la referencia. Estos porcentajes son los siguientes:

- ▶ El 5% del beneficio de las actividades ordinarias antes de impuesto para entidades del sector industrial que persigan fines de lucro.
- ▶ El 1% de los ingresos ordinarios totales o de los gastos totales para entidades sin fines de lucro.

Sin embargo, señala la NIA 320, que estos porcentajes pueden ser superiores o inferiores de acuerdo con las circunstancias que se presenten y, en este sentido es el criterio profesional del auditor el que prevalecerá para su adecuada selección.

Además de la determinación cuantitativa del nivel de materialidad, los factores cualitativos también juegan un papel importante en este aspecto, al respecto, el SAB 99 (1999, párr. 8, 12) destaca que para evaluar la importancia relativa de un elemento en la información financiera no puede basarse únicamente en criterios cuantitativos, pues señala que los errores no son irrelevantes, simplemente por el hecho de estar por debajo de un umbral numérico.

De igual manera, respecto a los aspectos cualitativos consideran Whittington & Pany (2005), que son factores que también pueden afectar la determinación de la materialidad para la auditoría, por ello señalan que la materialidad no depende exclusivamente de la cuantía de la cuenta, sino también de su naturaleza. Señalan como ejemplo un pago ilegal de una cuantía relativamente pequeña, el cual podría ser considerado material para los estados financieros de la entidad.

De esta situación se desprende entonces que la materialidad no debe ser vista solo desde el umbral cuantitativo que determina qué es material y qué es inmaterial, pues aquella situación en la que se puede considerar inmaterial el resultado obtenido desde lo cuantitativo, puede contener aspectos cualitativos que son significativos respecto a la información presentada que pueden minar la calidad de los informes financieros revisados.

Finalmente, en la postura del autor los factores cualitativos se enmarcan en la particularidad de la entidad, así como en la naturaleza de la cuenta que se examina, considerando el juicio profesional como el elemento preponderante en la determinación de los mismos; para ello no existe un conjunto de reglas que puedan ser aplicadas en la determinación de estos factores respecto a la materialidad.

5. La materialidad desde la doctrina de los tres géneros de materialidad

Una forma de comprender lo que es materia como parte de la materialidad es desde la postura de Bueno (1972) a través de su doctrina de los tres géneros de materialidad. Para profundizar sobre la doctrina de los tres géneros de materialidad es importante iniciarse en la concepción de materia desde la perspectiva de Bueno (1990).

Asume una postura materialista en su concepción de materia, partiendo de que la materia es referida a una idea y no a un concepto. En el lenguaje cotidiano el término materia ha recibido distintas acepciones en sus diferentes estratos históricos, que en algunos argumentos suelen tener implicaciones imprevistas o, en todo caso, algunas implicaciones prácticas de opiniones filosóficas académicas o científicas que luego han sido sumadas por sentido común al lenguaje cotidiano (p. 10).

Dentro de sus acepciones en este contexto, el término materia adquiere diversas interpretaciones que según lo expresa Bueno (1990) “no tienen un denominador común” (p. 11). La clasificación que puede darse a las acepciones de este término corresponde al criterio basado en la oposición dialéctica entre los contextos semánticos que giran alrededor de los argumentos tecnológicos y de los contextos ontológicos.

Intrínsecamente del contexto tecnológico, las acepciones del término materia se caracterizan por mantener un significado acorde con la especificidad del origen, que en algún caso en particular ni siquiera se refiere al nivel de lo genéricamente corpóreo, sino que hace referencia a algún contenido material específico de una situación puntual. La materia desde este contexto se presenta entonces con la idea de materia determinada, como por ejemplo la arcilla, el mármol, la madera entre otros, es decir, la materia forma parte de algo con que se construye un elemento específico o, también entre sus distintos significados la materia puede ser vista como el tema o sujeto de un discurso. En fin, la materia según Bueno (1990, p. 12) desde el contexto tecnológico corresponde como concepto de lo que es capaz de transformarse o retransformarse.

Sí desde la postura de Bueno (1990, p.12) “la materia puede transformarse y formar así un nuevo elemento específico”, el error u omisión material que representa la materialidad en el contexto de la información financiera, repercute en la formación de una nueva idea o concepción respecto a la situación financiera de una entidad para lo cual, se considera una decisión distinta tomada por parte de los usuarios de la información. En este sentido, se refiere al elemento materia, que visto desde la información financiera, se correlaciona con la acepción de los aspectos tecnológicos.

Respecto a las acepciones ontológicas el término materia puede estar representado como corpórea y, en algunos casos como una materia incorpórea. En todo caso en este contexto se desprende que la realidad de seres materiales puede pretender existir o puede estar fuera del ámbito de la corporeidad física, reconociendo su existencia en el contexto ontológico.

Según Bueno (1990), la materia desde lo ontológico reconoce su existencia en la realidad, por tanto, la materialidad es reconocida como parte de una realidad social existente que será observada de acuerdo a una materia determinada, por tanto, la materialidad como eje transversal en la auditoría se observa como una realidad que existe, independientemente de que la misma sea reconocida o no por el auditor.

Desde la óptica del uso científico del término materia, Bueno (1990):

Destaca que en las ciencias positivas y fundamentalmente en las ciencias naturales es donde se pudiera hallar la posible definición científica del mismo término materia, sin embargo se entra en discusión cuando se señala que no le corresponde a la ciencia natural por su condición de materialista en ejercicio establecer su definición, pues el materialismo de la ciencia es una tesis filosófica y no científica. En tal sentido, ni las ciencias naturales, ni la ciencia en general pueden establecer una idea global de materia dentro de lo que se denomina horizonte categorial (p. 14).

Ahora bien, esta ausencia de una idea global de *materia* en la ciencia natural, no tiene por qué entenderse necesariamente en el enfoque positivista ni en la perspectiva de la metafísica que pudiera desvincular la ciencia de la filosofía o la filosofía de la ciencia. Según Bueno (1990), si no existe una idea propuesta por la ciencia, no quiere decir que las ciencias positivistas carezcan de relación con esta idea, al contrario, se internalizan en el término *materia* de manera particular, encontrando una aproximación de definición más precisa. La idea de materia desborda el horizonte categorial de la ciencia, haciéndolo más específico en el contexto en el que se aplica, por lo que se puede señalar que materia no se traduce en un dogma, ni es un término absoluto, ni un punto fijo; en todo caso puede hablarse de un autorreferente.

Al considerar la materia como un autorreferente, será el contexto en el que se enmarque la materia lo que definirá su condición específica, en tal sentido la materia como autorreferente en el contexto de la contabilidad y la auditoría corresponderá a lo que sea considerado suficientemente importante para influir en las decisiones económicas que tomen los usuarios de la información financiera, así como aquel nivel determinado por el auditor que hará que este considere el tipo de opinión a emitir respecto a los estados financieros tomados en conjunto.

Ahora bien, la materia determinada consta de los siguientes géneros de materialidad denominados por Bueno (1972, p. 269) como la doctrina de los Tres Géneros de Materialidad en el sentido ontológico especial o materialismo cósmico. La doctrina de los Tres Géneros de Materialidad, concibe al mundo en una estructura tridimensional, reconociendo tres géneros ontológicos que se distinguen como M1, M2 y M3 los cuales, corresponden a pluralidades cuyas partes son, en gran medida, distributivas, es decir, están relacionados por vínculos que enlazan aspectos de la realidad que necesariamente son distintos.

Bueno (1972, p. 293) describe el primer género de materialidad M1, como las entidades físicas corpóreas del mundo exterior, todas aquellas realidades naturales y corporales relacionadas a la conciencia como explosiones nucleares, edificios que giran, colores entre otras realidades con cualidades objetivas desde un punto de vista fenomenológico.

Para Bueno (1972, p. 293) desde un enfoque epistemológico, la división más importante del primer género de materialidad M1, corresponde en primer lugar a las entidades admitidas fenomenológicamente como parte de la historia, y en segundo lugar a las entidades que no se dan fenomenológicamente, pero son admitidos como reales. En todo caso, los contenidos de M1 se asumen como realidades que se aceptan sin necesidad de admitir la teoría metafísica de una sustancia material corpórea.

La materialidad en auditoría desde la postura de la autora y, vista desde el mundo exterior corresponde entonces a las entidades admitidas como reales pero que no se dan fenomenológicamente, pues atañen a las realidades que se han presentado en gigantes como Enron, WorldCorp entre otros, que ante las crisis financieras vividas representan hechos reales que ponen en evidencia la importancia que tiene la materialidad al momento de preparar y revisar la información financiera.

El segundo género M2, representa para Bueno (1972) los procesos dados en la interioridad, es decir, las vivencias de la experiencia concebidas como el material que se pueda aportar como materia útil para un determinado análisis. Esta interioridad la distingue Bueno (1972) como el “dentro” (p. 322) no visto como subjetividad en el sentido sustancialista.

Este segundo género M2 es clasificado por Bueno (1972, p. 293) desde una perspectiva epistemológica de la siguiente manera: una primera parte como las interioridades únicas que cada ser corpóreo, dotado de un sistema nervioso, ha experimentado a través de sus propias vivencias y que constituyen una referencia que nadie puede quitar.

Una segunda parte, según Bueno (1972, p. 295) indica que las vivencias no integran la propia experiencia, sino de la experiencia ajena, entendida como interioridad. Aquí se hace distinción entre interioridad y espiritualismo, aquí no se habla de espiritualismo sino de las vivencias internas de los seres vivos bien sea en su propio ser o por experiencia ajena. En este segundo género M2, los contenidos del mismo deben asumirse al margen de toda doctrina metafísica de la sustancia espiritual que suponga un espíritu, es decir, como una entidad simple, sin partes físicas.

Ahora bien, desde la auditoría, el segundo género de la materialidad donde las vivencias internas son el elemento principal, representa la posición particular que adopta el auditor al determinar el nivel de materialidad en la auditoría, pues sobre el juicio profesional recae gran parte del análisis que este debe realizar respecto a

lo que se debe considerar como material o inmaterial. Sí el M2 corresponde a las vivencias de la experiencia concebidas, entonces el juicio profesional del auditor se fortalece de esas vivencias que lo nutren en el desarrollo de su trabajo.

Desde esta óptica de M2, la materialidad en el contexto de la auditoría corresponde entonces a un hecho que existe en el proceso de una auditoría en todas sus fases, como un elemento que recae sobre el criterio profesional de cada auditor, pues las normas internacionales de auditoría no establecen una definición que impida la aplicación del juicio profesional, en tal sentido, el auditor de acuerdo con su criterio considera las bases para determinar los niveles de materialidad y considerarlos como hechos reales que le permitirán desarrollar su trabajo.

El tercer género de materialidad M3 distingue para Bueno (1972, p. 302) los objetos abstractos, no representados en la exterioridad del mundo, ni tampoco en la interioridad de las vivencias del ser vivo. Se destacan dentro de este género las rectas paralelas, conjunto infinito de números primos, relaciones morales, identidades sintéticas. Los contenidos del tercer género se caracterizan por ser intemporales e inespaciales, no por ello están fuera del tiempo y del espacio según Bueno.

Al igual que en el primero y en el segundo género, Bueno (1972, p. 303) distingue la siguiente división desde lo epistemológico para el tercer género, en primer lugar los contenidos que han sido formulados como tales (lo material) y, en segundo lugar los contenidos que no han sido formulados como tales, pero lo pueden ser (lo posible material).

Los contenidos que formen parte del tercer género M3, no corresponden ni a entidades físicas ni espirituales, pero tampoco corresponden a un suceso mental como las ideas; señala Bueno (1972) que corresponden a algo muy vago que oscila entre idea subjetiva y la idea objetiva.

La descripción de los tres géneros de materialidad según la postura de la autora, parten de una ontología especial, es decir, que hace referencia al ser, a lo que hay en general, a lo que existe o puede existir; por tanto la base de su materialismo considera la materia como la pluralidad indeterminada infinita en la que no todo está vinculado con todo. Es así como, los tres géneros de materialidad se vincularán en el espacio gnoseológico a través de términos considerados desde una filosofía del fisicalismo en lo que concierne al primer género; las operaciones a través de los fenómenos en relación al segundo género y, por último los contenidos de las relaciones conocidas como esencias a través del tercer género. Finalmente, los tres géneros de materialidad son considerados como dimensiones ontológicas de un único mundo empírico como lo es la materia.

Ahora bien, desde la postura de la autora, los géneros descritos contemplan como fundamento la idea de materia desde lo ontológico, pues en ellos se determina que todas las entidades de los tres géneros, presentan pluralidades de diversos tipos lógicos que se entrelazan con la materialidad corpórea. Partiendo de los tres géneros de materialidad se construye la idea ontológico-general de materia como pluralidad impersonal de partes originariamente extra partes, en todo caso, la heterogeneidad del concepto de materialidad es resaltada por Bueno (1972, p. 304) en la contextualización de los tres géneros.

Conclusiones

A lo largo de la literatura revisada, respecto a la materialidad, se determina que esta no debe ser concebida como un único umbral numérico que establezca un nivel de importancia relativa de lo que es material o inmaterial al momento de preparar la información financiera y de su revisión.

Los autores consultados como la normativa revisada en relación con la materialidad, presentan la necesidad de considerar otros factores que están presentes en el contexto y que pueden ser determinantes al analizar los resultados obtenidos una vez establecido el nivel de materialidad. Al respecto, aquello que resulte poco significativo o inmaterial al nivel de los cálculos de la materialidad puede repercutir de manera significativa si se consideran otros elementos cualitativos que tienen incidencia en su determinación, por tanto, lo inmaterial puede convertirse en material y afectar la opinión que el auditor pueda reflejar en su informe.

Desde la perspectiva de la doctrina de los tres géneros, la materialidad en la auditoría se relaciona con la descripción de los géneros M1, M2 y M3; el primero, M1, lo relaciona con hechos reales que ponen en evidencia la importancia que tiene la materialidad al momento de preparar y revisar la información financiera. El segundo, M2, donde las vivencias internas son el elemento principal, representa la posición particular que adopta el auditor al determinar el nivel de materialidad en la auditoría de acuerdo con su juicio profesional y, finalmente, el M3 contempla la subjetividad presente en cada decisión que tome el auditor de considerar algo como material o inmaterial.

Esta investigación sobre la materialidad en auditoría y los tres géneros de materialidad corresponde a una investigación preliminar respecto a las puertas que se abren para continuar investigando sobre la relación de esta doctrina con la materialidad en el campo de la auditoría.

Referencias

- Bell, T., Marrs, F., Marwick, P., Solomon, I. & Thomas, H. (2002). Auditoría de organizaciones mediante una perspectiva estratégica de sistemas. *Cuadernos de Contabilidad*, 3(13), 27-32. Recuperado de http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/vol3_n_13/vol3_13_0.pdf
- Brennan, N. & Gray, S. J. (2005). The impact of materiality: accounting's best kept secret. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance* (Malaysia), 1(1), 1-31. Recuperado de <http://web.usm.my/journal/aamjaf/vol%201/1-1.pdf>
- Bueno, G. (1972). *Ensayos Materialistas*. Madrid: Taurus Ediciones. Recuperado de <http://www.fgbueno.es/gbm/gb1972em.htm>
- Bueno, G. (1990). *Materia*. España: Pentalfa. Recuperado de <http://www.filosofia.org/mat/mm1990a.htm>
- Dohr, J. L. (1950). Materiality: what does it mean in accounting? *Journal of Accountancy*, 90(1), 54-56.
- Fasb. (1980). *Statement of Financial Accounting Concepts No. 2. Qualitative characteristics of accounting information*. Recuperado de <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175820900526&blobheader=application%2Fpdf>
- Fasb. (2010). *Statement of Financial Accounting Concepts No. 8. Conceptual Framework for Financial Reporting*. Recuperado de <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs&blobkey=id&blobwhere=1175822892635&blobheader=application/pdf>
- International Auditing and Assurance Standards Board [IAASB]. (2009). Norma internacional de auditoría 200. *Objetivos Globales del Auditor Independiente y Realización de la Auditoría de Conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría*. Barcelona: Auditores.
- International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) [2009]. Norma internacional de auditoría 320. *Importancia Relativa o Materialidad en la Planificación y Ejecución de la Auditoría*. Barcelona: Auditores.
- International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) [2009]. Norma internacional de auditoría 450. *Evaluación de las Representaciones Erróneas Identificadas durante la Auditoría*. Barcelona: Auditores.

- International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) (2013). Normas Internacionales de Auditoría y Control de Calidad. Norma internacional de auditoría 200. *Objetivos Globales del Auditor Independiente y Realización de la Auditoría de Conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría*. México. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- International Accounting Standards Board [IASB]. (2010). *Marco Conceptual para la Información Financiera*. Delaware: Fundación IFRSI.
- Jumah, A. (2009). The implications of materiality concept on accounting practices and decision making. *Revista Empresarial Inter Metro / Inter Metro Business Journal*, 5(1),22-37 Recuperado de <http://ceajournal.metro.inter.edu/spring09/jumah0501.pdf>.
- Montoya, J., Martínez, F. & Fernández, A. (2008). La utilización efectiva de los factores cualitativos de la materialidad: un análisis empírico para los Auditores de cuentas ejercientes en España. *Revista de contabilidad*, 11(1), 99-124. Recuperado de <http://www.rc-sar.es/index.php?page=articulos&magazineId=36>
- Popa, I., Span, G. & Fulop, M. (2010). Qualitative factors of materiality a review of empirical research. *Annales Universitatis Apulensis series Oeconomica*, 1(12), 274-280. Recuperado de <http://www.uab.ro/oconomical>
- Securities and Exchange Commission, SEC. (1999). *Staff Accounting Bulletin 99: Materiality August*. Recuperado de <https://www.sec.gov/interps/account/sab99.htm>
- Shaub M.(2005). Materialism and materiality. *International Journal of Accounting Auditing and Performance Evaluation*, 2(4), 347-355. DOI: 10.1504/IJAPE.2005.009591. Recuperado de http://www.researchgate.net/publication/5171489_Materialism_and_materiality
- Whittington, O., Ray & Pany, K. (2005). *Auditoría. Un enfoque integral* (12ª. Ed.). Santafé de Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

SOCIEDAD, EMPRESA E INNOVACIÓN
COMPANY, ENTERPRISE AND INNOVATION

Recibido: 10/11/2015–Aceptado: 26/01/2016

Oportunidades innovadoras en empresa del sector hotelero en villavicencio¹

Innovative opportunities enterprise in the hotel industry villavicencio

Mónica Colorado Tafurth*
Angie Milena Riaño Montoya**
Ángelo Mauricio Soto***
Dora Navarro Quintero****

Universidad Cooperativa de Colombia –Villavicencio

Forma de citar este artículo en APA:

Colorado Tafurth, M., Riaño Montoya, A. M., Soto A. M. & Navarro Quintero, D. (julio – diciembre 2016). Oportunidades Innovadoras en Empresa del Sector Hotelero en Villavicencio. *Revista Science Of Human Action*, 1(2), 281-299.

¹ El artículo es resultado del Proyecto de investigación: "La innovación y creatividad como estrategia competitiva en las empresas de servicio de Villavicencio", Línea de investigación Gestión Organizacional, Grupo de investigación GESTORES. Estudiantes de Administración de Empresas. Universidad Cooperativa de Colombia.

* Estudiante de Administración de Empresas. Correo electrónico: monica.coloradot@campusucc.edu.co

** Estudiante de Administración de Empresas. Correo electrónico: Angie.rianom@campusucc.edu.co

*** Estudiante de Administración de Empresas. Correo electrónico: angelo.soto@campusucc.edu.co

**** Administradora de Empresas. Magister en Docencia e Investigación Universitaria. Profesora de la Universidad Cooperativa de Colombia. Línea de investigación Gestión Organizacional, Grupo de investigación GESTORES. Correo electrónico: dora.navarro@campusucc.edu.co

Resumen

La investigación formativa se centró en la elaboración de un diagnóstico empresarial y la propuesta de una idea innovadora en el Hotel Don Lolo de la ciudad de Villavicencio. La metodología utilizada fue de corte exploratorio y descriptivo apoyada con revisión documental, encuesta y entrevista. Los resultados del diagnóstico evidenciaron falencias e impactos positivos que conjugados con mega-tendencias sociales (consumidor ecológico) y tecnológicas (software) generaron una propuesta de mejora en el servicio al cliente y en las funciones administrativas de la entidad. Con la tendencia mundial en el propósito de manejo de hoteles verdes, el avance tecnológico en la prestación del servicio y con la afluencia de la hostelería, se propone fortalecer el consumo de alimentos orgánicos, mediante una huerta de cultivos hidropónicos y un software especializado que integre procesos funcionales, con el fin de lograr una mayor participación en el mercado llanero.

Palabras claves:

Innovación, creatividad, tecnológico, hoteles, Villavicencio.

Abstract

This research focused on make a business diagnosis and the proposal of an innovating idea at the Hotel Don Lolo in the city of Villavicencio. Methodology used was exploratory and descriptive supported on a documental review, survey, and interview. Results showed shortcomings, and positive impacts that conjugates with social megatrends (Customer – ecologic) and technologic (software) generated an improvement proposal in customer service also in administrative functions at the entity. With global trend of management Green Hotels, technological advance in customer service and agreement of the hostels, It aims to strengthen the consumption of organic food through hydroponics garden and a specialized software that integrates all functional processes in order to achieve greater market share in the area.

Keywords:

Innovation, creativity, technological, hotels, Villavicencio.

Introducción

El desarrollo económico de las naciones se ha relacionado, entre otras cosas, con la pericia, ingenio y creatividad de los empresarios y la forma como estos adaptan su negocio a las costumbres, tradiciones y culturas regionales para mejorar la productividad de la actividad empresarial; ello, sin desconocer lo promisorio de la interacción *glocal* que permite el flujo del mercado internacional.

En la actualidad, la globalización se ha visto permeada por un desarrollo sostenible, que abarca desde aspectos tecnológicos hasta la perspectiva del consumidor a la hora de adquirir productos o servicios. El primer acercamiento al concepto de desarrollo sostenible fue tratado en el informe Naciones Unidas (1987, p. 23); al hacerlo refiere la necesidad mundial de alcanzar un desarrollo duradero en donde la explotación de los recursos, la orientación tecnológica y los cambios organizacionales estén supeditados al beneficio de las generaciones presentes y futuras.

En Colombia, y particularmente en el Departamento del Meta, en el transcurso de estos 28 años son pocas las prácticas que se han realizado para alcanzar este propósito mundial, aunque no se desconoce la política pública de fortalecimiento a la sostenibilidad del medio ambiente fijada como meta por parte del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD); se estima una baja integración entre la academia, el empresario y el estado. Este distanciamiento limita la selección y adaptación de nuevas formas de producción basadas en la adecuada selección de herramientas tecnológicas e identificación de diagnósticos estratégicos que medien la generación de ideas innovadoras encausadas al mejoramiento de la productividad y competitividad sostenible.

En el Departamento del Meta el sector económico predominante es el comercio mayorista y minorista seguido del sector alojamiento y servicio de comidas. El 62.03% de las unidades productivas se concentran en la capital, Villavicencio. De las 36.363 empresas registradas en el departamento, el 97% están constituidas como microempresas según datos de la Cámara de Comercio de Villavicencio (2015). La ubicación geográfica privilegiada, la infraestructura vial y la cercanía a la capital del país, hacen de Villavicencio una ciudad con amplio ingreso de visitantes; la ocupación hotelera para el 2014 fue de 67.5% (Instituto de Turismo del Meta, 2014).

El Departamento cuenta con productos turísticos que dan cuenta de su paisaje, folclor, cultura llanera y gastronomía en diferentes poblaciones (ver tabla 1).

Tabla 1. Productos turísticos en el Departamento del Meta- Colombia

Nº	Municipio	Producto turístico
1	Acacias	Festival del Retorno
2	Barranca de Upía:	Feria Artesanal y Reinado de la Palma
3	Cabuyaro:	Festival de La Playa y el Río
4	Calvario:	Ferías y Fiestas Agrícola, ganadera y cultural de la Cordillera o Navidades Comunitarias
5	Castilla La Nueva:	Festival del Petróleo y la Cultura Llanera
6	Cubarral:	Festival del Cubarro o Navidades Comunitarias
7	Cumarál:	Festival de La Vaquería
8	El Castillo:	Festival y Reinado de la Fraternidad Castellense
9	El Dorado:	Festival Agrocultural de la Cal y la Reconciliación
10	Fuente De Oro	Festival Folclórico y Cultural El Guayupe de Oro
11	Granada	Festival de Verano. o Festival de La Cosecha
12	Guamal	Festival de Las Colonias
13	La Macarena	Festival Musical Llanero "La Velloussea"
14	La Uribe	Festival de la Paz y La Confraternidad
15	Mapiripán	Ferías y Fiestas
16	Puerto Gaitán	Festival de Verano Y Festival internacional de La Cachama
17	Puerto López	Festival de verano. o Festival del Canoero o Festival de Colonias
18	Puerto Lleras	Ferías y fiestas
19	Restrepo	Festival y Reinado Nacional de la Sal
20	San Carlos de Guaroa	Festival de La Palma y La Guaratara
21	San Juan de Arama	Festival Sierra de la Macarena
22	San Juanito	Festival del Retorno
23	San Martín	Festival Internacional Folclórico y Turístico del Llano
24	Villavicencio	Festival de Catama, Festival del Joropo, Semana Santa, Navidades Comunitaria

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por el Instituto de Turismo del Meta, 2014.

Este panorama, soporta la necesidad de integrar los procesos de formación con las expectativas empresariales (Pequeñas y medianas empresas Pymes) regionales que profundicen sobre el conocimiento del sector y conjuntamente se construyan propuestas creativas, innovadoras y sostenibles para satisfacer la demanda respetando las particularidades de esta actividad empresarial en la zona.

Sumado a este contexto, existen soportes investigativos que demuestran cómo la capacidad emprendedora, la capacidad de la mercadotecnia y la innovación organizacional, logran proporcionar a las Pymes una ventaja competitiva sostenible, (Hernández, Domínguez & Castillo, 2008, p. 163). De igual forma, la aplicación de nuevas tecnologías en los procesos empresariales, han demostrado mayor rendimiento y competitividad en los negocios.

Para el presente estudio se obtuvo el consentimiento del propietario del establecimiento hotelero *Hotel don Lolo* en la ciudad de Villavicencio. Se pretende mostrar que se puede lograr un acercamiento universidad–empresa y, que conjuntamente se pueden generar diagnósticos organizacionales con el fin de proponer estrategias adaptadas a las condiciones y capacidades económicas del servicio hotelero que posibiliten una actividad sostenible y rentable.

Se consideraron para este estudio los siguientes aspectos: Inicialmente, se realiza el diagnóstico empresarial apoyados en la herramienta DOFA y con ella se determinan los factores clave de éxito; mediante un test (radar de innovación) se identifica el grado de innovación del establecimiento hotelero y se procede a definir la estrategia innovadora que acompañe la viabilidad de una mega-tendencia social y tecnológica como aporte práctico al manejo de la sostenibilidad.

El análisis y determinación de estrategias estuvo acompañado del conocimiento, experiencia y decisión del empresario y sus colaboradores. Es de aclarar que al considerar la indagación con los usuarios del establecimiento sobre la prestación del servicio, esta no se logró efectuar dado que el huésped no permite ser incomodado por ninguna circunstancia y manifiesta a través de los funcionarios del hotel que su prioridad básica es la tranquilidad y el descanso.

1. Metodología

La metodología utilizada fue de corte exploratorio–descriptivo. A través de un diagnóstico estratégico, se identificaron y analizaron las variables endógenas y exógenas que intervienen en el funcionamiento del establecimiento hotelero, se identificó el nivel de innovación y se propuso estrategias para el mejoramiento del menú orgánico de restaurante.

1.1. Fase 1. Diagnóstico Empresarial

Se trabajó mediante la aplicación de un análisis DOFA que permitió establecer factores clave y posibles falencias dentro y fuera de la organización. Dicho diagnóstico se implementó a través de los siguientes instrumentos:

Encuesta. Esta herramienta se dividió en un análisis de variables internas conformada por una lista de fortalezas y debilidades; a su vez se identificó variables externas que afectan a la organización positiva como negativamente y que constituyen posibles oportunidades o amenazas. Esta herramienta fue dirigida al Jefe de Calidad del Hotel, quien valoró cada ítem en una escala 1 al 5 según su importancia. De igual forma, se complementó este análisis con el aprovechamiento del software en línea, INGHENIA.

Entrevista. Se entrevistó al jefe de calidad y al representante legal del Hotel, teniendo en cuenta aspectos de competitividad en el sector, innovación, ventajas competitivas, infraestructura, clientes tanto internos como externos y la importancia del desarrollo sostenible generado por el Hotel en cuanto a la norma NTC 5133, 2006 (Sello Ambiental) y la NTS-TS 002 (Operaciones Ambientales Ecoeficientes otorgada en 2014)

1.2. Fase 2. Identificación de la Creatividad y la Innovación

El análisis de la creatividad y la innovación se realizó con la herramienta radar de innovación tomado de Industrieberatung Consultores Empresariales (Christian Bruszies, 2015, p. 49); por el cual se logra identificar oportunidades y establecer prioridades con respecto a varias dimensiones organizacionales: planeación estratégica, competencias medulares, efectividad de Innovación y Desarrollo (I + D), toma de decisiones, enfoque en el cliente, redes de cooperación y cultura corporativa en términos de innovación.

1.3. Fase 3. Mega-Tendencias Sociales y Tecnológicas

Se efectuó un estudio y análisis detallado de las mega-tendencias actuales con el fin de proyectar la más idónea al estilo y las necesidades del sector hotelero, eligiendo una mega-tendencia social y una mega-tendencia tecnológica.

1.4. Fase 4. Aplicación del Jobs To Be Done

Para el reconocimiento del usuario hotelero, se aplicó el enfoque Jobs-To- Be- Done (JBTD, Trabajo por hacer) el cual consiste en analizar aspectos funcionales y emocionales de los huéspedes, mediante una técnica de observación “No participante” realizada en diferentes áreas del hotel como el lobby, el restaurante Zaguán del llano, áreas sociales y el bar la Cautiva.

2. Resultados

A continuación se describen los resultados significativos para el desarrollo funcional y operativo de la organización en estudio. Con base en ellos, se propone una idea innovadora como alternativa de mejora a las falencias encontradas.

2.1. Descripción de la Empresa

Según lo expuesto en la NTS-TS 006 sobre Categorización por estrellas de Hoteles; Don Lolo, catalogado como un hotel de tres estrellas (Asociación Hotelera de Colombia COTELCO, s.f.). Está ubicado en el Barrio Camoa de la ciudad de Villavicencio-Meta, rodeado de varias rutas turísticas del departamento, además de varios centros comerciales y zonas bancarias.

Figura 1. Logotipo Hotel Don Lolo

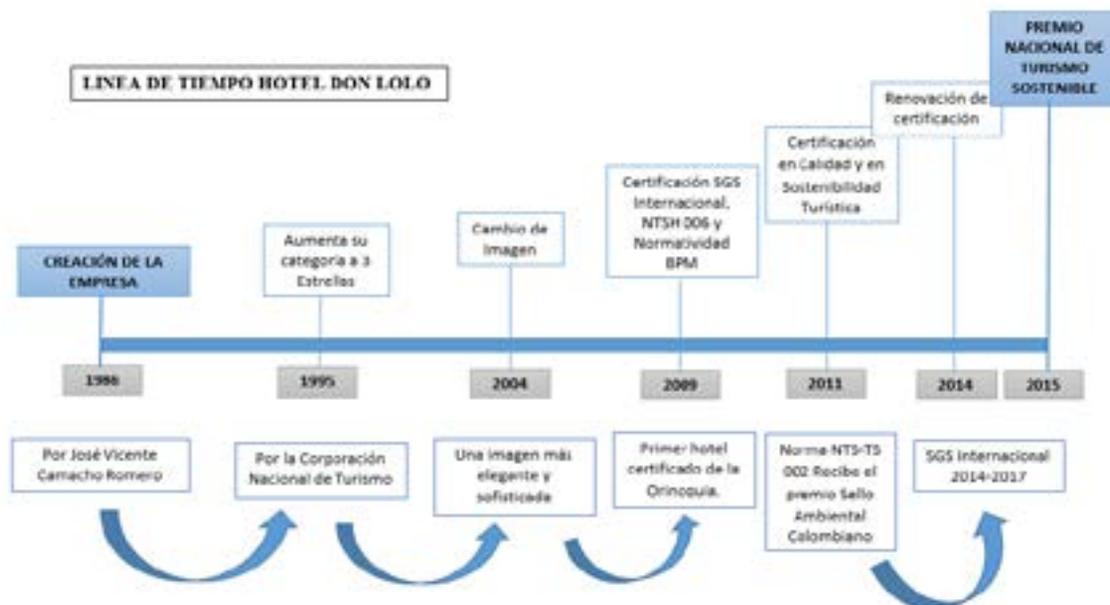


Fuente: Hotel Don Lolo (2015). Logotipo [Figura] Recuperado de <http://www.donlolohotel.com/>

En su portafolio de servicios se ofrecen habitaciones amplias, cómodas y confortables, algunas de ellas con balcón, vista al llano y aire acondicionado. Cuenta con servicio de piscina, turco, parqueadero vigilado, parque infantil, WIFI en habitaciones y zonas comunes entre otros. Para todos sus eventos, convenciones o conferencias el hotel pone a su disposición tres salones de eventos con capacidad de 50 a 120 personas equipados con equipos audiovisuales y de logística. Asimismo el hotel Don Lolo, se encuentra certificado con la norma NTS 006 de categoría tres estrellas NTS-TS002 de Calidad y sostenibilidad Turística gracias a un capital humano encargado de brindar el mejor de los servicios (Hotel Don Lolo, 2015).

En la gráfica siguiente se observa los momentos trascendentales del hotel durante su trayectoria hasta la actualidad.

Figura 2. Línea de tiempo Hotel Don Lolo



Fuente: elaboración propia.

2.2. Diagnóstico

Según la Revista de Investigación en Turismo y Desarrollo Local–TURyDES (2010), diagnóstico se concibe como un proceso de gestión analítico, al identificar los problemas que impiden el crecimiento y desarrollo de la organización; preventivo puesto que detecta y desarrolla alternativas estratégicas, minimizando riesgos y maximizando las oportunidades o acciones a realizar; y de evaluación permanente, mediante la recolección de información, que permite generar una hipótesis de la situación actual de la organización, pasando de un estado de incertidumbre a otro de conocimiento para su adecuada dirección.

Existen actualmente dos tipos de diagnóstico: general y específico. El primero se caracteriza por tener una amplia visión empresarial, abarcando gran variedad de aspectos dentro y fuera de la organización. Y el segundo se enfatiza en un proceso productivo, financiero o de gestión en particular, teniendo en cuenta aspectos relativos al mercado y a los consumidores. De acuerdo con los tipos de diagnóstico evidenciados anteriormente, se realizó un diagnóstico general basado en el análisis DOFA con el fin de abarcar y analizar las principales dimensiones de la organización.

2.3. Análisis DOFA

El análisis DOFA es un modelo que permite realizar un diagnóstico estratégico, como lo describe Johnson & Scholes (2001, p. 173), este modelo permite identificar el efecto de una estrategia en la búsqueda del equilibrio entre las variables de capacidad interna y externa.

2.4. Análisis de Factores Clave

Al llevar a cabo la encuesta y la entrevista se detectó una serie de factores clave que impactan tanto positiva como negativamente a la organización los cuales se mencionan a continuación.

Fortalezas. En términos positivos la organización recibió en el año 2014 el “Sello Ambiental” por la adopción de las normas NTC 5133 de 2006 y la NTS-TS 002 al realizar operaciones ambientales ecoeficientes (ver figuras 3 y 4); estas acciones incluyen ahorro de agua (duchas ahorradoras, árboles economizadores de agua, llaves plugs e información pedagógica al huésped para el cuidado del agua), ahorro de energía (Switches ahorradores, tarjetas de encendido electrónico en las habitaciones, aire acondicionado a mini Split a mínimo encendido en zonas administrativas, bombillos ahorradores, sensores de movimientos) y plan de manejo de residuos (materiales inorgánicos reciclables y orgánicos compostaje, al contar con su propia huerta orgánica).

Figura 3. Cuidado del Agua y Huerta de especias



Fuente: Presentación Prezi Hotel Don Lolo (2015). Cuidado del agua y huerta.[Figura] Recuperado de https://prezi.com/mn_afyczfsty/hotel-don-lolo/.

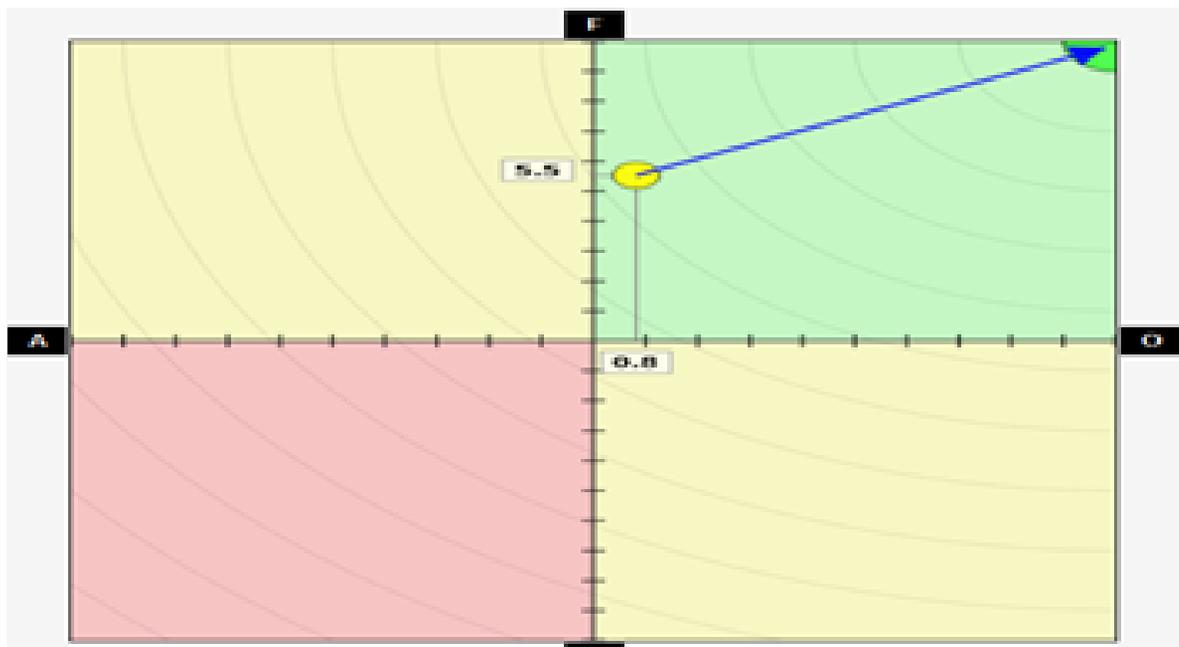
Otro resultado de la entrevista, el cual se establece como fortaleza, es el compromiso con la región, al fomentar la cultura llanera, mediante la exposición de imágenes de artistas llaneros en todos los pisos del hotel; asimismo posee más de 20 tipos de plantas y árboles representativos de la Orinoquia para que el cliente conozca un poco más de la cultura, flora y fauna de los llanos. El hotel Don Lolo actualmente es reconocido en la ciudad de Villavicencio por tener una trayectoria de 29 años, gracias a la calidad del servicio, precios bajos comparados con los de la competencia, buena relación con los proveedores que son netamente de la región y una ubicación estratégica cercana a varios centros comerciales, zonas bancarias y rutas turísticas representativas, generando un conocimiento en el mercado que lo tiene posicionado como el hotel insignia de la capital del Meta.

Debilidades. En el proceso de observación y resultados de la entrevista se identificaron debilidades que impiden el crecimiento óptimo del hotel, entre ellas están el poco desarrollo de servicios nuevos y exclusivos como factor diferenciador frente a la competencia, carencia de infraestructura moderna y tecnificada en el área operativa y administrativa lo que ocasiona problemas en procesos de logística y atención. En términos de marketing y ventas se crea la necesidad de tener más presencia online para promocionar el servicio.

Oportunidades. En el diagnóstico se evidencian oportunidades que proyectadas y aprovechadas podrían convertirse en fortalezas. La posibilidad de generar alianzas con empresas privadas, desarrollar nuevos servicios mediante la integración de innovación y tecnología e impulsar el turismo regional y nacional como ventaja económica por las alzas del dólar que impiden al colombiano promedio viajar al extranjero, esto hace del turismo local una excelente opción.

Amenazas. Los factores externos identificados en el estudio como riesgos son: los cambios de hábitos y costumbre de los clientes, aumento de impuestos y leyes en el sector hotelero, una fusión futura de competidores, la llegada de hoteles extranjeros a la ciudad que puedan tener un portafolio de servicios más amplio, además de una inestabilidad del país, que influye directamente en la demanda turística.

Figura 5. Gráfica de Posicionamiento Hotel Don Lolo



Fuente: Software online Ingenia (2015).
Posicionamiento DOFA [Grafica] Recuperado de
<http://www.inghenia.com/gadgets/swot/swot.php>

El análisis de posicionamiento indica el aprovechamiento de las fortalezas y oportunidades del negocio para mitigar las amenazas del entorno que impactan en la calidad del servicio mediante planes estratégicos que incluyan propuestas innovadoras que apoyen la productividad sostenible.

2.5. Análisis de Estrategias

Se propone una serie de estrategias con el fin de mejorar las falencias, y aprovechar las oportunidades tales como alianzas estratégicas con empresas privadas (centros comerciales, gimnasios, SPA, entre otros) que permitan garantizar algunos servicios que el hotel actualmente no ofrece y que son solicitados por el huésped. Conjuntamente, incluir productos orgánicos en la carta del restaurante, en aprovechamiento de la huerta auto sostenible de que dispone el hotel, mantener el liderazgo en el mercado regional mediante un Software rápido y confiable que incluya todas las áreas organizacionales del hotel; además, establecer alianzas estratégicas con agencias online (OTAs) y convenios con centros turísticos y vacacionales.

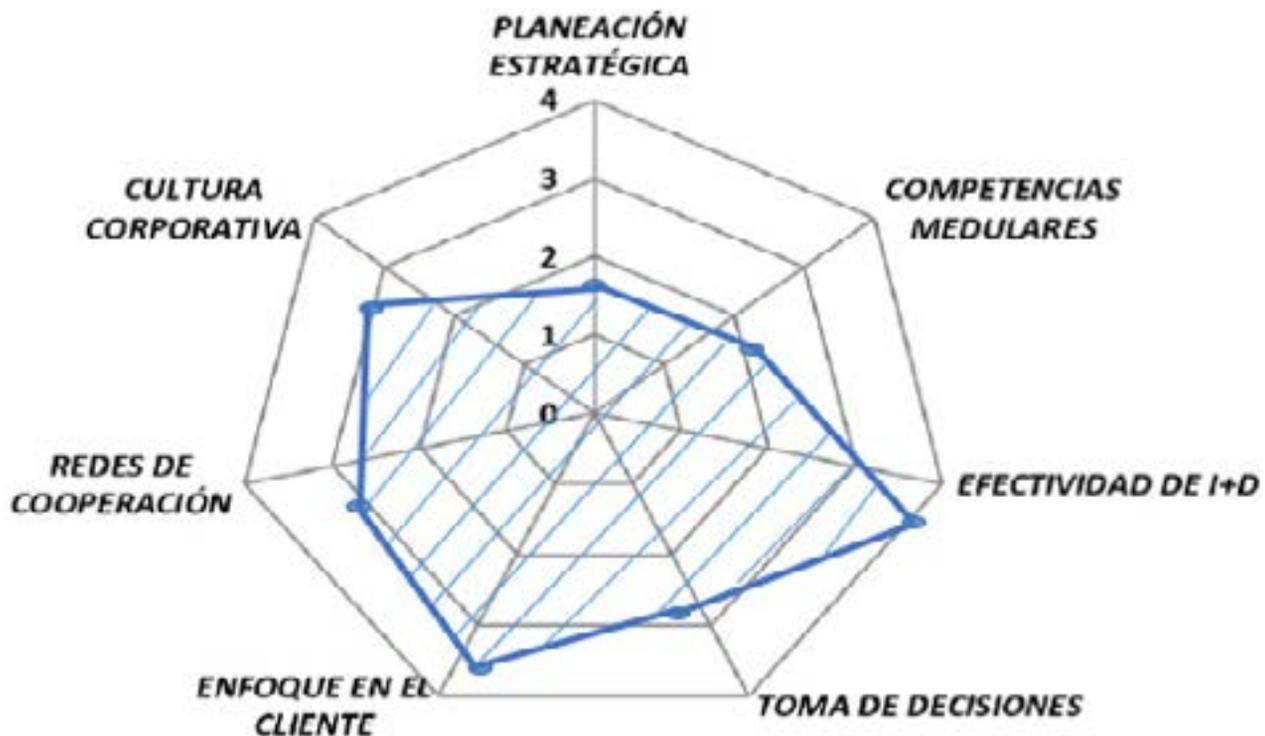
2.6. Red de Innovación

Los hallazgos de la aplicación del Radar de Innovación se describen en siete dimensiones organizacionales a saber: Planeación Estratégica, Competencias Medulares, Efectividad de I + D, Toma de Decisiones, Enfoque Cliente, Redes de Cooperación y Cultura Corporativa como se observa en la figura 7.

Entre las variables más destacadas se encuentran: efectividad de I + D, cultura corporativa y enfoque al cliente; que evidencian o soportan el trabajo permanente en procesos de innovación al manejar niveles altos de sostenibilidad por prácticas verdes, dirigidos al ahorro de energía, al cuidado del agua, reutilización de desechos y producción casera, que han llevado al Hotel Don Lolo a ser premiado por el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible con la certificación de “Sello Ambiental”.

Si bien es cierto existe una efectividad en Innovación y Desarrollo alineado al propósito de calidad en el servicio y reflejado en los avances de certificación ambiental, este no se acompaña con metas a largo plazo que direccionen la estrategia a la inversión permanente en Investigación; sumado a ello, el proceso de toma de decisiones es débil en la dirección y control de los proyectos de innovación.

Figura 7. Red de Innovación



Fuente: Elaboración propia.

2.7. Creatividad e Innovación

Ambos conceptos están relacionados, es decir, la creatividad consiste en la “capacidad de pensar soluciones nuevas a un problema existente, o de descubrir problemas diferentes” (Ordoñez, 2010, p. 12). La innovación, se considera como:

El proceso de transformar ideas en valor para la organización y los consumidores, el cual se inicia con la generación de ideas, pasando por un tamizaje de viabilidad, hasta la implementación de un nuevo, o significativamente mejorado: producto -bien o servicio, proceso, esquema de mercadeo o estructura organizacional de la empresa (Asociación Colombiana de Facultades de Ingeniería-ACOFI, 2012, p. 3).

Dando cuenta de lo anterior y teniendo como referente la fortaleza relevante del Hotel Don Lolo, en el área de la gestión de desarrollo ambiental como compromiso social certificada con la norma NTS 5133 de 2006 con el sello ambiental y la NTS –TS 002 por operaciones ambientales eco-eficientes, se propone como innovación potenciar dicha fortaleza y atacar la debilidad de innovación de servicios nuevos, mediante la ampliación de la huerta a cultivos hidropónicos en la sede campestre el *Jecho*, con el objetivo de ofrecer alimentos orgánicos en la carta del restaurante, brindando la posibilidad a los clientes de mantener un estilo de vida saludable y libre de productos químicos y fertilizantes. Según el registro de solicitud de alimentos en el hotel, existe una mayor tendencia a consumir productos frescos y orgánicos. Igualmente, se propone la utilización del Software ZEUS para el manejo administrativo y de control del servicio hotelero.

2.8. Propuesta Innovadora

De acuerdo con el Diagnostico empresarial, análisis DOFA, Radar de Innovación y análisis de mega-tendencias, se propone una idea innovadora que fortalezca las debilidades, buscando la creación de nuevos productos adaptando la mega tendencia social Consumidor Ecológico (Cultivo Hidropónico) como factor predominante en la evolución y el deseo de mantener una alimentación saludable y minimizando los problemas operativos a través de herramientas tecnológica como el software (Zeus) que integre las áreas funcionales de la organización.

Cultivos Hidropónicos. El termino hidroponía tiene su origen en las palabra griegas “Hidro” que significa agua y “Ponos” que significan trabajo; es una técnica de producción agrícola en la que se cultiva sin suelo y donde los elementos nutritivos son entregados en una solución líquida (Izquierdo, 2003, p. 2). Dadas las actuales condiciones de la organización en estudio, se pretende desarrollar una huerta de cultivos hidropónicos libre de plagas y pesticidas, con el fin de facilitar el consumo de alimentos orgánicos, teniendo en cuenta que en la actualidad existe una amplia preferencia por la alimentación sana y saludable que proporcione nutrientes esenciales para su cuerpo.

Principalmente se cultivarán hortalizas en la sede campestre del Hotel (el Jecho), puesto que es un lugar óptimo para realizar la técnica, teniendo en cuenta que requiere de una fuente de agua potable cerca, y luz solar mínimo 6 horas al día. En esta oportunidad se desea cultivar lechugas (crespa, iceberg, roble roja) tomate y zanahoria; para ello se utilizara tubos de PVC de 3 pulgadas de diámetro y orificios de una pulgada y media con espacios de 8 pulgadas, con un sistema de bombeo integrado de 250 litros de agua por hora la cual suministra nutrientes a todo el sistema de riego por efectos de gravedad.

Para el éxito de los cultivos Hidropónicos es necesario el uso de sustratos, los cuales sustituyen al suelo en la función de sostener a las plantas (Izquierdo, 2003, p. 13), por tanto, se recomienda utilizar sustratos orgánicos que regularmente son productos de desechos de alguna actividad agropecuaria o industria, tales como, el aserrín que debe ser sometido a procesos de eliminación de sustancias toxicas y además cuenta con una retención de humedad de un 54% lo que es ideal para climas templados y secos. Otro sustrato importante es la cascarilla de arroz que se utiliza fundamentalmente con grava ya que es muy liviano y su capacidad de retención de humedad es baja, con un 40% ya mezclado. El departamento del Meta se caracteriza por ser productora de estos sustratos, al desarrollar actividades agrícolas, en cuanto a la producción de arroz y al cultivo de árboles maderables siendo de fácil adquisición para el desarrollo de la huerta.

Los cultivos hidropónicos se caracterizan por ser cultivos libres de parásitos, bacterias y hongos; tienen costos de producción reducidos, son independientes a los fenómenos meteorológicos, ocupan menos espacios, generan un ahorro de agua que se puede reciclar; así mismo se evita el uso de fertilizantes e insecticidas, proporcionando limpieza e higiene en el manejo del cultivo.

En términos de costos las semillas de lechuga (crespa, iceberg, roble roja) tomate y zanahoria son productos que se consiguen con facilidad en el mercado, cuyos precios oscilan entre \$5.000 y \$19.000, teniendo en cuenta la cantidad por paquete. Los nutrientes tienen un valor aproximado de \$50.000 y la bomba de aire, esencial para el sistema de riego, varía entre \$600.000 y \$ 700.000, lo cual indica que la inversión para el desarrollo de la huerta es mínimo.

Software Zeus. También denominado Zeus® hoteles, es una herramienta que brinda en forma rápida, confiable y segura, información que facilitará a los funcionarios la realización de sus labores, agilizando las funciones de administración y control, generando oportunamente información para la toma de decisiones, puesto que, se pueden emitir reportes de tipo financiero y estadístico, que permiten evaluar las transacciones y rendimientos de las áreas operativas del Hotel en cualquier momento (Zeus Tecnología, 2015, p. 1).

Zeus Hoteles, es un Software Visual, desarrollado en tecnología Cliente–Servidor y Bases de Datos relacionales SQL, listo para operar de manera amigable sobre plataforma Windows. Zeus es muy flexible y está diseñado para que pueda ser parametrizado según las características del hotel; en todos los módulos Zeus permite búsquedas de información en forma rápida para que los usuarios tengan todo lo que necesiten a la mano (Zeus Tecnología, 2015, p. 1).

Las razones por las cuales se propone implementar este tipo de software en el Hotel Don Lolo. como idea innovadora y creativa, son las siguientes: es una empresa colombiana (se apoya a la industria nacional) afiliada a Fedesoft, maneja una tecnología de punta, no requiere indexación de datos, lo cual ahorra tiempo y mejora notablemente la exactitud de la información, disminuye el riesgo de pérdida, total posibilidad de ejecución remota vía internet, basada en su modelo Cliente – Servidor; es un producto integral (Hoteles, POS, Teléfonos, Banquetes & Eventos, Contabilidad, Inventarios–Costos, Activos Fijos y Nómina) además de adquirirlo por medio de venta o alquiler.

Según estudio realizado en el sector Hotelero de la ciudad de Villavicencio se identificó que la mayoría de los hoteles tres estrellas utilizan el software Zeus; entre los más importantes se encuentran, el hotel Hacaritama Colonial, Villavicencio Plaza y Hotel María Gloria, gracias a que este software es eficiente e integra tanto las áreas operativas como administrativas optimizando el funcionamiento y la demanda que generan los hoteles de este sector. Cabe mencionar que la ubicación geografía de la ciudad, ha generado la presencia de hoteles de talla internacional como el Hotel Estelar, el cual es reconocido por su gran infraestructura y el manejo de software altamente tecnificados, por tanto se ve la necesidad de implementar sistemas de calidad acordes con las condiciones que impone la competencia.

2.9. Mega-Tendencias

El concepto de tendencia es entendido como “La propensión o inclinación en los hombres y en las cosas hacia determinados fines” (RAE, 2015, pp. 12-15). Esta se manifiesta en los ámbitos sociales, tecnológicos y culturales, cuyo impacto es perceptible a un segmento importante de la sociedad por un largo tiempo.

Estos detonadores de oportunidades de negocio, como se le denomina a la mega-tendencias, están clasificadas en dos tipos: las Mega-tendencias Sociales (satisfacer una necesidad específica exigida por la demanda del mercado) y las Mega-tendencias Tecnológicas (creación de necesidades generadas por una innovación tecnológica). Teniendo en cuenta el diagnóstico empresarial y con la avenencia del empresario y sus colaboradores se adoptará una Mega-tendencia Social -consumidor ecológico- por considerar la satisfacción de necesidad en el servicio de los usuarios alineada a la conservación del medio ambiente y a la utilización de

productos alimenticios orgánicos. De igual forma, se incluye Mega-tendencia Tecnológica -computadores de alto rendimiento- con el manejo del software ZEUS que servirá de apoyo en los procesos administrativos y contables y la producción de informes que soporten la toma de decisiones organizacionales. A continuación se darán a conocer tendencias actuales.

2.10. Mega-Tendencia Social

Según lo propuesto por el Grupo de Desarrollo Tecnológico de Monterrey (2009, p. 19), las megatendencias sociales se remite al concepto de “*Market Pull* u oportunidad de negocio que se origina como respuesta a comportamientos que se pueden prever en la sociedad en el futuro, y que se pueden traducir en necesidades de mercado”. Esta Mega-tendencia se relaciona con un cambio de tipo sociológico, ético, ideológico o moral que genera nuevos comportamientos sociales. En el Hotel Don Lolo, se adoptará la mega-tendencia Consumidor Ecológico.

Consumidor Ecológico. La Mega-tendencia Social “Consumidor Ecológico” hace referencia a un comprador consciente y sensible ante las repercusiones que sus hábitos de consumo imponen sobre el desarrollo sostenible de la región; en otras palabras es aquella persona con estilos de vida saludables que prefieren productos menos contaminantes, orgánicos y comportamientos respetuosos del medio ambiente (Grupo de Desarrollo Regional del Tecnológico de Monterrey, 2009, p. 25).

Actualmente el Hotel Don Lolo es reconocido en el mercado hotelero de la ciudad de Villavicencio por ser un “Hotel Verde”, gracias a su gestión del desarrollo ambiental como una de las fortalezas más importantes evidenciadas en el diagnóstico empresarial, por esta razón, se quiere aplicar la Mega-tendencia social *consumidor ecológico*, por medio de un cultivo bajo los parámetros de una producción limpia-ecológica, al observar la posibilidad de implementar nuevos servicios que integren productos saludables apoyados en un estilo de vida orgánica para los huéspedes.

2.11. Mega-Tendencia Tecnológica

Estas se consideran como patrones de conducta que emergen de una necesidad personal o corporativa, “se generan con cambios en gran escala en el conocimiento, las aplicaciones o la manera de visualizar una disciplina del conocimiento humano”. (Grupo de Desarrollo Regional del Tecnológico de Monterrey, 2009, p. 20). Los autores identifican 12 megatendencias tecnológicas y una de ellas es la de “Computadores de alto rendimiento”.

En el Hotel Don Lolo, se adoptará la mega-tendencia Tecnológica Computadoras de alto Rendimiento mediante sistemas específicos para una optimización de procesos operativos y de logística.

Computadoras de Alto Rendimiento. La Mega-tendencia Tecnológica “Computadoras de alto Rendimiento” mediante sistemas (Software) específicos, hace referencia al uso de sistemas de cómputos avanzados y sistemas formados por varios procesadores intercomunicados tanto a nivel de Hardware como de Software. En términos de equipo, son capaces de procesar enormes cantidades de información ofreciendo procedimientos más eficaces y eficientes que los convencionales; y en el ámbito del software, programas avanzados que integren todas las áreas funcionales de una organización. (Grupo de Desarrollo Regional del Tecnológico de Monterrey, 2009, p. 20).

En la actualidad el hotel considera como una oportunidad manifiesta, la modernización de su infraestructura tecnológica; lo que permitirá la aplicación de una Mega-tendencia tecnológica basada en softwares que unifiquen todas las áreas funcionales de la organización y minimice problemas operativos, dichas mega-tendencias aplicadas de la mejor manera es una ventaja competitiva, abarcando estilos de vida y tendencias que cada vez se hacen más comunes en la sociedad.

Just To Be Done. El Just To Be Done (JTBD) “Trabajo a realizar” es definido como el trabajo que los productos y servicios llevan a cabo por los consumidores. Este enfoque permite darle una perspectiva diferente a las necesidades de los clientes, al identificar los trabajos que la gente desea como oportunidades de crecimiento productivo. El JTBD se divide en dos tipos de trabajos: los emocionales (inciden en el comportamiento, pensamiento y actuar del consumidor) y los funcionales (cumplen con un oficio operativo específico).

Aspectos Funcionales. En este aspecto se analizaron las preferencias de los clientes en términos funcionales (relativo al uso del servicio); los hallazgos permitieron clasificar estos aspectos en 3 categorías: perfil corporativo, turista y familia-pareja.

Perfil Corporativo. Este tipo de cliente maneja un estatus alto, teniendo en cuenta la organización a la que representa y a las funciones administrativas que lleva a cabo (se omite la descripción de las entidades a solicitud del hotel y por políticas de privacidad). La calidad y la eficacia en el servicio, la seguridad y la alimentación saludable juegan un papel importante para que este tipo de perfil cumpla con sus expectativas y satisfaga sus necesidades emocionales.

Perfil Turista. Son usuarios que desean un ambiente acogedor que se relacione con las costumbres de su hogar, rodeado de tranquilidad y armonía mediante un trato amable. Del mismo modo, espera ser sorprendido en oferta de alimentos típicos y saludables, muestras culturales, eventos turísticos, etc.

Perfil Familia-Pareja. Estos usuarios buscan un ambiente tranquilo y relajado, donde las preocupaciones estén en un segundo plano, priorizando la seguridad y el confort de su familia o de su pareja en una espacio privado y lleno de felicidad.

Conclusiones

Los resultados de la práctica académica permitieron un acercamiento universidad–empresa. Con la autorización del empresario se pudo realizar un diagnóstico organizacional que fue reconocido por el administrador y el equipo de calidad del hotel.

El nivel de innovación en el hotel está sustentado en los logros que se han alcanzado para los procesos de acreditación de calidad. Sin embargo, la planeación estratégica dista mucho de una formulación, ejecución y evaluación de los planes, con baja generación de proyectos que promuevan la innovación a corto, mediano y largo plazo.

Según los hallazgos del diagnóstico y teniendo en cuenta la capacidad administrativa y económica de la Mypime se presentó una propuesta alineada a los propósitos de servicio ecológico que ha mantenido el hotel.

La adopción de la megatendencia social “consumidor ecológico” y la megatendencia tecnología “computadores de alto rendimiento” fue analizada y evaluada de acuerdo a la situación empresarial, a la manifestación creativa de los colaboradores y a la importancia que dichas megatendencias tienen en el favorecimiento de los procesos organizacionales, lo que le brindará mejores estándares de competitividad y sostenibilidad.

Referencias

Asociación Colombiana de Facultades de Ingeniería, ACOFI. (Octubre de 2012). La Calidad en las Facultades de Ingeniería y su Impacto en el Desarrollo Nacional. *acofi.edu.co*. Recuperado de http://www.acofi.edu.co/wp-content/uploads/2013/08/DOC_PE_Conceptos_Innovacion.pdf

- Asociación Hotelera de Colombia. (s. f.). Hoteles Afiliados. *cotelco.org*. Recuperado de <http://meta.cotelco.org/hoteles/>
- Barber, F. P. (2014). Turismo y desarrollo sostenible en la Provincia de Samana, República Dominicana. *Investigaciones Turísticas*, 8(1), 112 -139.
- Bruszies, C. J. (19 de noviembre de 2015). *Gerencia de la Innovación, Radar de Innovación*. Barrancabermeja, Santander, Colombia: Industrieberatung Consultores Empresariales.
- Cámara de Comercio Villavicencio. (2015). Registro Único Empresarial y Social Cámara de comercio. Recuperado http://www.rues.org.co/RUES_Web/
- Grupo de Desarrollo Regional del Tecnológico de Monterrey. (2009). Las Megatendencias Sociales Actuales y su Impacto en la Identificación de Oportunidades Estratégicas de Negocios. *gestionestrategica.wikispaces.com*. (I. T. Monterrey, Ed.). Recuperado de http://gestionestrategica.wikispaces.com/file/view/MegatendenciasSociales_y_su_ImpactoOportunidadesEstrategicas%281%29+copia+copia.pdf
- Grupo de Desarrollo Tecnológico de Monterrey. (2009). Las Megatendencias Sociales Actuales y su Impacto en la Identificación de Oportunidades Estratégicas de Negocios *centroinnovacion.org*. Recuperado de <http://www.centroinnovacion.org/assets/megatendencias-tecnologicas.pdf>
- Hernández, D., & Castillo. (2008). Ventaja competitiva sostenible en pequeñas y medianas empresas hoteleras del sur de México. *Revista Universidad del Norte Pensamiento & Gestión*, 25 (1), 161 – 177.
- Hotel Don Lolo. (13 de septiembre de 2015). Certificaciones. *Don Lolo Hotel Eventos y Convenciones*. Recuperado de <http://www.donlolohotel.com>
- Inghenia, S. (20 de septiembre de 2015). Aspectos Básicos de la Planificación Estratégica. *Inghenia SWOT*. Recuperado de <http://www.inghenia.com/gadgets/swot/swot.php>
- Instituto de Turismo del Meta. (2014). Guía Turística el Meta, los Llanos son vida. Recuperado de <file:///C:/Users/frojas/Downloads/guia%20turistica%20Meta.pdf>
- Izquierdo, J. (2003). *Hidroponia Simplificada: Cartilla de capacitación*. Santiago, Chile: Oficina Regional para America Latina y el Caribe de FAO.
- Johnson, G., & Scholes, K. (2001). *Direccionamiento estratégico (5ª)*. Madrid: Pearson.
- Naciones Unidas. (2014) Plan Estratégico del PNUD. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Recuperado de http://www.undp.org/content/undp/es/home/operations/about_us.html

Naciones Unidas. (3 de junio de 1992). *Declaración de Río sobre el medio ambiente y el desarrollo*. Recuperado de <http://www.un.org/spanish/esa/sustdev/agenda21/riodeclaration.htm>

Naciones Unidas. (4 de agosto de 1987). *Informe Brundtland. De la Comisión **Mundial sobre Medio Ambiente y el Desarrollo***. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/105305734/ONU-Informe-Brundtland-Ago-1987-Informe-de-la-Comision-Mundial-sobre-Medio-Ambiente-y-Desarrollo>

Norma Técnica Colombiana, NTC 5133, Sello Ambiental (Septiembre de 2006). Recuperado de https://www.minambiente.gov.co/images/AsuntosambientalesySectorialyUrbana/pdf/Sello_ambiental_colombiano/NTC_5133_primera_actualizaci%C3%B3n_Etiquetas_ambientales_tipo_I.pdf

Norma Técnica NTS – TS Sectorial Colombiana 002, Requisitos de sostenibilidad establecimientos de alojamiento y hospedaje (Noviembre de 2014). Recuperado de file:///C:/Users/frojas/Downloads/NTS_-_TS_002_para_publicaci%C3%B3n_UEC.pdf

Ordoñez, R. (2010). *Cambio, Creatividad e Innovación, Desafíos y Respuestas*. México: Ediciones Granica S.A.

Real Academia Española. (2015). *Diccionario de la lengua española*. [rae.es](http://www.rae.es/). Recuperado de <http://www.rae.es/>

Vesga, R. (20 de agosto de 2013). *Job to be Done. JTBD*. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=3X73HHtmkBE>.

Zeus Tecnología. (12 de septiembre de 2015). *Productos Zeuz Hoteles*. zeustecnologia.com. Recuperado de <https://www.zeustecnologia.com/zeuswebsite/public/productget.aspx?code=hoteles>

Conocimiento y aplicación de las certificaciones internacionales por las empresas del altiplano del oriente Antioqueño¹

Knowledge and application of international certification for the business from the highlands of eastern Antioquia

Silvia Liliana Ceballos Ramírez*

Universidad Católica de Oriente -Rionegro, Antioquia- Colombia

Forma de citar este artículo en APA:

Ceballos Ramírez, S.L. (Julio-Diciembre, 2016). Conocimiento y aplicación de las certificaciones internacionales por las empresas Del Altiplano del Oriente Antioqueño. *Revista Science Of Human Action*, 1(2), 300-322.

¹ Este texto presenta los resultados de la investigación: Globalización y Regionalización realizada en el 2014 – 2015. Línea de Investigación: Economía y Mercadeo del grupo de Investigación FACEA de la Universidad Católica de Oriente.

* Silvia Liliana Ceballos Ramírez, Magíster en Administración, Universidad EAFIT. Docente del Programa de Comercio Exterior de la Universidad Católica de Oriente, Rionegro, Antioquia-Colombia. Correo electrónico: lceballos@uco.edu.co. Integrante del Grupo de Investigación FACEA.

Resumen

Frente al entorno altamente competitivo que se da actualmente en los negocios, es necesario que las compañías gestionen procesos de seguridad, calidad y productividad en sus operaciones, para garantizar de alguna manera su permanencia en el mercado. En este contexto las certificaciones se convierten en protagonistas que generan unas reglas claras, estandarizadas y aceptadas por las empresas que les permita competir en igualdad de condiciones; esto ha hecho que crezca el interés por su estudio, sin embargo, en el Oriente antioqueño no se ha indagado mucho sobre el tema. El presente estudio aborda el nivel de conocimiento y aplicación de las certificaciones por parte de 85 instituciones ubicadas en el Altiplano del Oriente antioqueño. La investigación fue descriptiva, exploratoria, con una perspectiva cualitativa; para la recolección de la información se realizó una encuesta; los datos obtenidos fueron tabulados y analizados.

Se puede concluir que el tema es relevante para los empresarios, además de que las empresas encuestadas conocen y tienen algún tipo de certificación, y consideran que al contar con un documento que dé fe de que sus productos o procesos productivos se ajustan a unas normas determinadas que inciden en el mejoramiento del desempeño interno, les permite ingresar a algunos países que valoran positivamente este tipo de prácticas; sin embargo, el costo para conseguirlas y mantenerlas se convierte en un limitante para las pequeñas y medianas empresas que se encuentran asentadas en la región.

Palabras clave:

Certificación, empresas, calidad, normalización técnica, comercio, seguridad, uso, conocimiento.

Abstract

Facing the highly competitive environment that currently exists in the business industry, it's highly necessary in the companies the arrangement in security quality and productivity process in their operations, and guaranty someway their permanency in the market. In this context the qualifications becomes the main character that generates clear rules, standardized and accepted by the companies that allows them to compete in equal footing; this has made that the interest of studying this subject increased lately, however, in the Eastern Antioqueño, it has not been so much research in this subject.

The present study addresses the level of knowledge and application of the certifications by the 85 institutions located in the highlands of Eastern Antioqueño, the investigation was descriptive, exploratory, with a qualitative perspective, for the collection of the information was obtain by a survey, this information was tabulated and analyzed. As a conclusion this theme its relevant for the businessmen, that the companies surveyed know and have some kind of certification, considering that by having a document that proves that their products or productive process adjust to certain norms that can help to improve the intern performance allows them to enter in some countries that value in a positive way this kind of practices. However the cost to keep them and maintain them tend to be limiting for the small and medium companies located in the region.

Keywords:

Certification, business, quality, trade, technical standardization, security, knowledge, use.

Introducción

El incremento en el volumen del comercio mundial, la complejidad de las relaciones comerciales, la intensidad en los cambios tecnológicos, el surgimiento de nuevos competidores, las amenazas a la seguridad, el atentado del 11 de septiembre de 2011, la disminución del cobro de aranceles por parte de los gobiernos ante la proliferación de tratados de libre comercio, el uso frecuente de las medidas no arancelarias, los nuevos patrones de comercio, entre otras, han hecho que las empresas y los gobiernos reformulen estrategias conjuntas basadas en la gestión del riesgo y en el desarrollo de políticas preventivas que a la vez permiten facilitar el comercio (Olivera, 2011).

En la literatura existen dos enfoques sobre la integración de sistemas de gestión: la primera hace referencia a la gestión integral de elementos como la calidad ambiental, seguridad industrial y salud ocupacional; y la segunda se refiere a la integración de sistemas que proviene principalmente de las organizaciones certificadoras que dan directrices desde los manuales o guías. Ibarra (2008) sustenta que las empresas deben concentrar sus esfuerzos en la estandarización de sus procesos, mientras que los gobiernos se concentran en la coordinación de sus instituciones para alcanzar los logros anteriormente señalados. En el ámbito empresarial las organizaciones se preocupan más por su participación en el mercado; en este sentido, todas sus actividades están orientadas a lograr la efectividad en la cadena de abastecimiento y distribución mediante estrategias que le permitan disminuir costos y aumentar la calidad de sus productos y conseguir el aumento de su productividad (Fariñas, 2011).

Los cuatro factores que se deben estudiar para lograr la seguridad en las transacciones comerciales son la colaboración con los gobiernos en el desarrollo de nuevas herramientas de regulación que incentiven la seguridad; mejores metodologías para la gestión de la información de los productos durante el ciclo de vida desde su diseño hasta su desecho; tecnologías para el seguimiento a lo largo de la cadena de suministro y las relaciones amigables con los proveedores y los clientes (Maruchek, et al., 2011).

Según la definición del Decreto 1595 de 2015, “la certificación es la atestación de una tercera parte relativa a productos, procesos, sistemas o personas” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2015, p. 8). El objetivo primordial de la certificación, es que una empresa puede garantizar a sus clientes que sus productos, están elaborados de acuerdo con unas condiciones preestablecidas por un organismo regulador (Miranda, Chamorro & Rubio, 2004).

Ante la proliferación de certificaciones de carácter social, ambiental, procesos productivos, etiquetados, etc., impulsadas en algunos casos, por los gobiernos, entidades privadas y entidades no gubernamentales, reatan a las empresas a desarrollar estrategias de dinamismo y modernización de la gestión empresarial. Aunque algunas certificaciones actualmente son de uso voluntario, tienen un impacto económico, social y laboral, cuya implementación a mediano y largo plazo pondrá en riesgo su propia subsistencia al no poder incursionar en los mercados Internacionales (Franco, 2003); la certificación de un producto también se lleva a cabo en gran medida y es utilizada, especialmente a través de acuerdos comerciales bilaterales (Fonseca & Vega, 2010).

Antioquia es un departamento de Colombia localizado al noroeste del país. Ocupa un territorio de unos 63.000 km² siendo el sexto departamento más extenso de Colombia y el 2º más poblado, después del distrito capital Bogotá. Tiene 125 municipios agrupados en nueve subregiones y su capital es la ciudad de Medellín. Las subregiones en las que se encuentra dividido el departamento son: El Bajo Cauca, Magdalena Medio, Nordeste Antioqueño, Urabá, Occidente Antioqueño, Suroeste Antioqueño, Valle de Aburra, Norte Antioqueño y Oriente Antioqueño. En este último se encuentra la subregión de Altiplano que es objeto de este estudio y está conformada por los siguientes municipios: Carmen de Viboral, El Retiro, Santuario, Guarne, La Ceja, La Unión, Marinilla, Rionegro y San Vicente (Gobernación de Antioquia, 2016).

La región del Oriente antioqueño, presenta grandes ventajas comparativas ligadas a la oferta natural, lo que hace que en los últimos años se hayan asentado una cantidad de empresas de diferentes tamaños que elaboran productos agroindustriales; cultivos de frutas, verduras y flores; empresas dedicadas a la confección y diversos productos que son demandados en el mercado nacional e internacional y, que ante el entorno dinámico, deben responder a estándares de calidad, medio ambiente, laborales que les permita permanecer y competir.

El artículo es el resultado de la indagación y consulta a algunos empresarios ubicados en la región del Oriente antioqueño para responder a la inquietud que se tenía sobre el conocimiento, uso e importancia de las certificaciones internacionales.

1. Una aproximación conceptual

Los obstáculos técnicos, se clasifican dentro de las barreras no arancelarias, que son utilizadas por los países para proteger sus economías, y están directamente relacionadas con la normalización técnica, es decir, especificaciones que ciertos productos deben cumplir para que se permita su importación (Flit, 1980). La normalización es un acto abreviado, como resultado de un esfuerzo consciente de la sociedad, para racionalizar una actividad específica con el fin de que todos sus integrantes se vean beneficiados (Díaz, 2011); en este proceso, las normas tienen como objetivo orientar, coordinar, simplificar y unificar los usos para conseguir menores costos y efectividad (Rodríguez, 2014).

Como respuesta a los requerimientos que hace el sistema económico frente a eficiencia de los recursos productivos, facilitar el intercambio, proteger la salud, seguridad y economía del consumidor, comienzan a surgir las certificaciones internacionales. En cada ámbito profesional, el mundo de la calidad y de la certificación tiene su vocabulario específico; la definición siguiente proviene de las normas Organización Internacional de Estandarización, ISO-8402 (1994) y la guía ISO 65 (1999), entendiéndose como el procedimiento mediante el cual un organismo da una garantía por escrito de que un producto, un proceso o un servicio está conforme a los requisitos especificados. Esto implica un acuerdo entre las partes en materia de calidad y requisitos que deben cumplir para ser objeto de intercambio en forma libre, segura y predecible. Las certificaciones reducen los costos de transacción, al mermar las inspecciones constantes del producto, lo que genera impactos en términos de tiempo y dinero.

En un proceso de certificación intervienen tres partes: el organismo normalizador que es el encargado de elaborar las normas técnicas que determinan los requisitos específicos para la certificación; el organismo certificador encargado de emitir el documento que demuestra el cumplimiento de dichas normas y por último, la entidad certificada (Miranda, Chamorro & Rubio, 2004).

Para el desarrollo de la investigación se trabajó con el concepto de certificación como la garantía por escrito dada por una entidad independiente, que asegura que una fábrica, un proceso de producción o un producto cumplen con ciertos requisitos establecidos por una organización o un país.

Las certificaciones internacionales son a la vez, una alternativa que utilizan las empresas para mejorar la productividad, conquistar mercados y generar lazos de confianza.

Esta nueva política busca asegurar que se dé una competencia justa y exista una garantía de la calidad de tales productos en cuanto a su efectividad e inocuidad, así como la garantía de implementación de los controles necesarios al tránsito de mercancías. La estructura institucional de estos sistemas se basa en, al menos, los siguientes pilares: expedición de reglamentos, diseño y calibración de instrumentos para la verificación del cumplimiento de tales normas, sistemas de evaluación y certificación, y acreditación de la idoneidad de las entidades encargadas de tales funciones. (Maskus & Joier, 2001, p. 4).

Las certificaciones están ligadas a los sistemas de gestión ya sea de calidad o de seguridad en la cadena de suministro; en los primeros se establecen principios, requisitos y procedimientos que buscan preservar la integridad -safety- de las mercancías, disminuir la probabilidad de pérdidas -security- y disminuir el riesgo de interrupción de la cadena de suministro debido a un ataque terrorista (Gubernamental Agency, 2008); los segundos buscan fortalecer los procesos estratégicos y misionales para garantizar la satisfacción del receptor de la carga en términos de cantidad, calidad, tiempo y costos, es decir, garantizar que la carga llegue completa en el tiempo planeado, sin afectar a sus propiedades o las características de calidad y sin que los costos de transporte se alteren (Rojas, 2014).

Debido a la complejidad en los procesos de distribución de bienes y servicios, ingresan una gran cantidad de actores que van creando niveles de intermediación, que aumentan el riesgo potencial de los procesos al interior de la cadena de suministro. Fontalvo (2012), y Correa & Gómez (2010) concluyen que los sistemas de gestión en control y seguridad buscan establecer y evaluar las amenazas que enfrentan las empresas con el fin de garantizar la seguridad en la cadena de suministro y en las transacciones nacionales e internacionales, aseguran que el cumplimiento de las normas que establece unos estándares y atiende a la demanda de los clientes, produce eficiencia en las operaciones de comercio y distribución, lo cual genera ventajas competitivas.

La implementación de estos sistemas, comienza con un diagnóstico de los procesos en la organización, tomando como referencia los principios y requisitos definidos en cada uno de ellos; siguen con capacitaciones, realización de la documentación de los procesos estratégicos, misionales, de soporte administrativo y de mejora continua; luego se realizan las auditorías internas y externas; si el sistema de gestión cumple con las directrices, principios y requisitos, la entidad puede otorgar la certificación (Rojas, 2014).

La certificación entonces se convierte en un elemento que permite la confianza y facilita la identificación de los productores. Esto se realiza a través de auditoría o verificación por parte del ente certificador a los procesos administrativos, técnicos y de producción de las unidades en forma individual o grupal (Hernández, 2009), cuando se presenta esta circunstancia de grupo de productores se desarrolla e implementa el reglamento a través del cual el grupo de productores se interrelacionan entre sí, con los proveedores y los clientes (Fonseca, Muñoz & Cleves, 2011).

Una adecuada gestión sostenible de la cadena de suministro es un activo intangible que genera valor a futuro para las empresas, informa de manera oportuna, precisa y verificable lo que contribuye a una mejor reputación y a un mayor valor para los accionistas (López, 2013). El consumidor al adquirir un producto no solo busca que este tenga características que satisfagan sus necesidades en términos de calidad e inocuidad; esta decisión necesita elementos que le ayuden a generar o mantener confianza en lo que adquiere, sobre el productor y proveedor (Fernandez-Sierra, 2003), de tal manera que pueda contar con información que les brinde seguridad en cuanto a parámetros establecidos. La certificación es una confirmación de manera formal y escrita de una entidad especializada otorgada al productor de que ha cumplido una norma con la cual se había comprometido (Fonseca, et al., 2011) y se establecen unas reglas de juego a través del cual se interrelacionan los productores entre sí, con los proveedores y con los clientes (Contreras & Puentes 2009).

La normalización es un instrumento de ordenamiento tecnológico que ofrece a la sociedad importantes beneficios, al facilitar la adaptación de los productos, procesos y servicios a los fines a los que se destinan, protegiendo la salud y el medio ambiente, previniendo los obstáculos al comercio y facilitando la cooperación tecnológica (Torrado, 2005). La certificación viene cobrando importancia desde que se aprueban y aceptan

normas que se usan en diferentes lugares del mundo y para diferentes sectores, lo que hace que las industrias locales tengan reconocimiento fuera de sus límites fronterizos; este instrumento ayuda a elevar el nivel de calidad de los productos, los servicios y las empresas de un país. La certificación de un producto también se lleva a cabo en gran medida y es utilizada, especialmente a través de acuerdos comerciales bilaterales (Fonseca & Vega, 2010); estas pueden referirse al cumplimiento de las condiciones de rendimiento y seguridad; o bien puede considerar solamente las condiciones de seguridad del producto, diferenciándose claramente el tipo de sello a brindar en cada caso (Fonseca & Cleves, 2009).

2. Tipos de certificaciones

Las certificaciones se pueden clasificar atendiendo a varios criterios. Miranda, et al. (2004) las enumera en función de la naturaleza del organismo normalizador (públicos y privados), en función del alcance de la norma (general y sectorial), de acuerdo con la naturaleza de la entidad certificada (empresa, productos y personas) y las mixtas.

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Proecuador, 2014), clasifica las certificaciones como obligatorias y voluntarias; en las primeras se verifica si el producto cumple con las normas necesarias para que este pueda salir del país o ingresar a un nuevo mercado con sus propias regulaciones; las segundas son aquellas normas exigidas por el comprador que otorgan garantía escrita de que un producto, proceso o servicio está en conformidad con los requisitos especificados.

La base empresarial es fuente de crecimiento, dinamismo económico y de generación de empleos (Reynolds, et al., 2001). En los últimos años, se vienen asentando un sinnúmero de empresas en la región del Oriente antioqueño; de acuerdo a datos de la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño, CCOA, se encuentran registradas 25.000 unidades empresariales a diciembre de 2015, de las cuales 99 realizan exportaciones. A las empresas que cuentan con operaciones de compra y/o venta de productos en mercados externos, se les indagó si contaban con una certificación y de acuerdo con su respuesta se elabora la tabla 1.

Certificación	Descripción	Año de creación	Naturaleza	Requisitos para acceder	Entidad certificadora en Colombia	Aspectos relevantes
certificación BASC – Business Alliance for Secure Commerce (BASC, 2014).	Inicialmente era una alianza anti-contrabando, hoy se ha ampliado la visión hacia una alianza empresarial para el Comercio seguro, con la misión de facilitar y agilizar el comercio internacional mediante el establecimiento y administración de estándares y procedimientos globales de seguridad aplicados a la cadena logística.	1996	Entidad sin ánimo de Lucro, con la denominación World BASC Organization, bajo las leyes del estado de Delaware (Estados Unidos de América) Alianza empresarial internacional que promueve un comercio seguro en cooperación con gobiernos y organismos internacionales.	<p>Ser persona jurídica o natural que realice actividades logísticas, productivas o de comercio exterior Tener antecedentes comerciales y legales en el país de origen y en el exterior, que acrediten la honestidad y rectitud personal y comercial.</p> <p>No tener ningún antecedente criminal en su país de origen. Aprobar el proceso de inscripción por cada capítulo, de conformidad con los lineamientos de WBO.</p>	BASC Colombia	<p>La certificación tiene validez por un año. Se emite en papel de seguridad y en orden consecutivo.</p> <p>Se debe actualizar el plan de seguridad por lo menos una vez al año; se deben actualizar los métodos de seguridad incluidos en el plan, evaluar los servicios contratados y capacitar el personal.</p>
Certificación C-TPAT–Customs-Trade Partnership Against Terrorism–(Handel, 2014).	<p>El objetivo es construir relaciones de cooperación para fortalecer la seguridad de la cadena de suministro en las fronteras.</p> <p>Esta norma reconoce que la aduana puede proveer el mayor grado de seguridad a través de una cercana cooperación entre los agentes que hacen parte de la cadena de suministro como importadores, transportistas, agentes de aduana, almacenes de depósito, y empresas de manufactura</p>	2001	Iniciativa anti-terrorista de la aduana de Estados Unidos de Norte América y el sector privado para tomar medidas conjuntas con el fin de evitar que la carga comercial sea contaminada con sustancias ilegales o no manifestadas, tales como armas, drogas o explosivos.	<p>Hacer el proceso de análisis de riesgo.</p> <p>Crear el perfil de la empresa.</p> <p>Crear el perfil de seguridad de la empresa.</p>	La certificación solo puede ser emitida por la Aduana de Estados Unidos.	La certificación tiene validez de un año. Se debe hacer autoevaluación cada año y la revalidación se debe hacer cada 3 o 4 años.

Certificación	Descripción	Año de creación	Naturaleza	Requisitos para acceder	Entidad certificadora en Colombia	Aspectos relevantes
Certificación ISO 28000	Es un sistema de gestión de seguridad para identificar los niveles de riesgo en las operaciones de la cadena de suministro, como proceso empresarial para medir, mejorar su efectividad y lograr que los recursos se concentren en áreas de alto riesgo, incluyendo el transporte de mercancías.	2007	Estándar internacional Sectorial	Elaborar el manual de gestión de seguridad. Elaborar los procedimientos, procesos y prácticas. Implantar el sistema de gestión. Realizar la Pre auditoría. Preparar la auditoría, auditoría de certificación, recertificación. Elaborar el sistema de gestión de mejora continua.	ICONTEC	Validez de 3 años, al obtener la certificación, se establece un programa de auditorías periódicas para la realización de auditorías regulares durante el período de tres años. Estas auditorías confirman que su empresa cumple en todo momento con los requisitos específicos de la norma a la vez que se revisa el rendimiento de las áreas de interés. Es obligatoria una auditoría por año, como mínimo.
Certificación SA 8000. (Education Fund, 2008).	Creada para promover mejores contextos laborales y alcanzar un ambiente de trabajo seguro y saludable, como la libertad de asociación y negociación colectiva, duración de la jornada laboral, los salarios, la discriminación y evitar el trabajo infantil o forzado	2008	Certificación voluntaria, creada por la organización estadounidense Social Accountability International–SAI– Norma Internacional	Cumplir con la legislación nacional aplicable a trabajo infantil, trabajo forzoso y obligatorio, seguridad y salud, sindicalismo, discriminación, medidas disciplinarias, horario de trabajo, remuneración, sistemas de gestión,	Agencias certificadoras aprobada por la SAI.	Inspección inicial en el sitio de trabajo; la empresa es supervisada periódicamente para asegurar que continúa cumpliendo con los requisitos del programa.
La norma WRAP -Worldwide Responsible Accredited Production (INEXMODA, 2012).	Programa de monitoreo y certificación de fábricas de aguja de diferentes países del mundo.	1990	Certificación sectorial. Certificación voluntaria por WRAP.	Cumplir con doce (12) principios, relacionados con la prohibición del trabajo forzado, trabajo de menores, acoso o abuso, discriminación, temas de compensación y beneficios y número de horas de trabajo; temas relacionados con la salud y seguridad, libertad de asociación y negociación colectiva, medio ambiente, cumplimiento en aduanas y seguridad	Agencias certificadoras aprobadas por WRAP.	El proceso de certificación, la fábrica presenta información básica a WRAP y paga una cuota de 1195 dólares americanos. Se hace una autoevaluación de la fábrica para demostrar que se han hecho uso de prácticas socialmente compatibles; WRAP revisará el informe de auditoría decidirá si certifica o no a la fábrica. Si WRAP decide no emitir una certificación, se notificará a la fábrica sobre las correcciones que deben hacerse y la firma monitora deberá realizar una inspección adicional. implementar acciones Hay tres niveles de certificación WRAP – Platino (2 años), Oro (1 año) y Plata (6 meses).

Certificación	Descripción	Año de creación	Naturaleza	Requisitos para acceder	Entidad certificadora en Colombia	Aspectos relevantes
Certificación Kosher (Embajada Española, 2004).	<p>Se denomina Kashrut al conjunto de leyes dietéticas judías, estos alimentos se denominan Kosher, palabra hebrea que significa apto o adecuado para el consumo humano. Los alimentos que no responden a estas leyes se denominan Trefá o Taréf que significa despojo o animal impuro.</p> <p>El kashrut clasifica los alimentos en tres categorías:</p> <p>Besará, son los productos provenientes de la carne de animales, tanto mamíferos como aves.</p> <p>Jalaví, son los productos lácteos.</p> <p>Párve que significa neutro, dentro de esta se clasifican los huevos de aves y la carne de pescado, las frutas, los vegetales y los alimentos derivados de esas fuentes; la sal y otros productos alimenticios no orgánicos.</p> <p>Todas las frutas y los vegetales frescos son Kosher, aunque la ley requiere que estos sean cuidadosamente revisados y lavados con el objeto de asegurarse de que no se encuentren insectos en los mismos; puesto que está prohibida su ingestión. (Ceballos, 2008).</p>		Certificación privada; por producto o línea de producto.	Elegir la agencia certificadora, determinar el producto o línea a certificar; el rabino realiza el diagnóstico del producto, hace investigación previa y hace un chequeo del proceso de transformación y manipulación; establecimiento de visitas y fijación de correctivos.	Rabino formado y autorizado por el Gran Rabinato.	La certificación tiene una validez de un año; el costo depende del tamaño, proyección, complejidad del proceso. Para la certificación se debe separar la línea de producción de Kosher y no Kosher. Todos los ingredientes que se utilizan en un proceso de producción deben estar autorizados como Kosher, siendo factible que en algunos casos se exija la certificación de origen de estos productos

Certificación	Descripción	Año de creación	Naturaleza	Requisitos para acceder	Entidad certificadora en Colombia	Aspectos relevantes
Global G.A.P (GLOBAL G.A.P. 2013).	Inicialmente se denominó EUREPGAP, fue una iniciativa del sector minorista británico y los supermercados de Europa; se agrupa bajo EUREP -Euro-Retailer Produce Working Group- como mecanismo para tomar conciencia en torno a la inocuidad de los alimentos, el impacto ambiental, la salud, la seguridad, el bienestar de los trabajadores y de los animales, armonizando las normas y procedimientos.	1997	Sistema de certificación independiente para las Buenas Prácticas Agrícolas (G.A.P.).	Descargar los documentos normativos y las listas de verificación. Contactarse con los organismos de certificación, realizar la autoevaluación, coordinar la primera inspección in situ y si se cumple con los requisitos obtiene el certificado.	ICONTEC	Actualmente, es el programa de aseguramiento líder en el mundo, logrando que los requerimientos del consumidor se vean reflejados en la producción agrícola en una creciente lista de países. Validez un año.
DOP–denominación de Origen Protegida	Una denominación de origen es el nombre o indicación de un lugar geográfico, que puede ser un país o región determinada, que designa un producto que por ser originario de dicha región y por las costumbres de producción o transformación de sus habitantes, tiene unas características y/o reputación que lo hacen diferente de los productos semejantes provenientes de otros lugares geográficos.	2000	Certificación voluntaria, privada	Diligenciar el formulario, reseñar las cualidades, reputación y características esenciales para obtener la denominación de origen, pruebas de exclusividad y recibo de pago.	Superintendencia de Industria y Comercio.	

Fuente: Elaboración Propia (2015).

3. Metodología

Para la realización de este estudio, se desarrolló una investigación descriptiva; la parte exploratoria se hizo consultando fuentes secundarias, y se hicieron entrevistas a ocho personas con amplios conocimientos en el tema de certificaciones; la conversación giró en torno a la evolución, importancia, proceso de consecución, diligenciamiento de formularios, entidades certificadoras, el pro y el contra de esta práctica para el comercio internacional. Luego de haber completado esta fase, se procedió a desarrollar la parte concluyente, en la cual se utilizó el método directo, y se aplicó un cuestionario estructurado, con un objetivo claro, que diera respuesta sobre el conocimiento y aplicación de las certificaciones en las empresas del Oriente. Preguntas dicotómicas, de selección múltiple, abiertas y con escalas, conformaron el instrumento de medición. Una vez elaborado el cuestionario, se hizo una prueba piloto para ver si la redacción de las preguntas era clara, esto permitió hacer ajustes y modificaciones. El filtro para determinar a qué empresas se le aplicaría la encuesta era que estuviera certificadas. Cabe agregar que las respuestas dadas por las personas encuestadas tienen carácter confidencial.

Para la construcción del marco muestral se tomó información de las bases de datos de la Cámara de Comercio del Oriente antioqueño. El estudio se centró en las empresas que realizan exportaciones en los municipios de Rionegro, El Carmen de Viboral, La Ceja, El Santuario, Marinilla, Guarne, San Vicente Ferrer, El Retiro y La Unión.

Tabla 2. Características de la Población

Elementos de la definición de la población	Descripción
Elemento	Propietarios, gerentes, administradores de las empresas exportadoras.
Unidad Muestral	Empresas exportadoras del altiplano
Extensión	municipios de Rionegro, El Carmen de Viboral, La Ceja, El Santuario, Marinilla, Guarne, San Vicente Ferrer, El Retiro y La Unión.
Tiempo	Septiembre de 2014 – Marzo de 2015

Fuente: Elaboración Propia (2015).

Para determinar el tamaño de la muestra, se empleó la fórmula de poblaciones infinitas, los valores que se trabajaron fueron:

Z: coeficiente de confianza, para este caso del 95%, Z es de 1.96

P: 0.5

Q: 0.5

E: error permitido o, en otras palabras, la precisión que se desea entre estimados resultantes del muestreo y el verdadero valor de la proporción de población, fue de un 0.05%.

N: 99 empresas

Aplicando la fórmula se estableció como tamaño de la muestra de 85 empresas, y un intervalo de confianza de 2.18%.

Los gerentes, administradores o dueños de las empresas fueron contactados mediante llamadas telefónicas, con el fin de concretar la cita para aplicar la encuesta. Una vez capacitados los entrevistadores para el trabajo de campo, se efectuaron las visitas a cada una de las empresas, durante las cuales se hacía la presentación de la investigación y se realizaban las encuestas.

4. Resultados

La subregión del Altiplano del Oriente antioqueño posee ventajas comparativas: la amabilidad de sus gentes, la vocación agrícola, infraestructura aeroportuaria, fácil salida a los puertos, acceso al río Magdalena como canal de transporte de carga, abundancia hídrica para la irrigación de los cultivos; desarrollo de un corredor tecnológico para el aprovechamiento de los centros de investigación, académicos y de estudios existentes en la región; presenta amplias posibilidades de crecimiento económico y social y es considerada la despensa agrícola y hortícola del departamento de Antioquia².

De acuerdo a Ley 905 de 2004, las empresas se clasifican en microempresas cuando la planta de personal es menor a 10 personas y el rango de activos es de 0 a 248.450.000 pesos; la pequeña empresa debe contar entre 11 y 50 empleados y los activos deben estar entre 248.450.001 a 2.484.500.000 de pesos, la mediana empresa debe tener entre 51 y 200 empleados y el rango de activos debe estar entre 2.484.500.001 a 14.907.000.000 y la gran empresa debe contar con más de 200 personas y con un rango de activos de 14.907.000.001 en adelante. En la tabla 3, se encuentran clasificadas las empresas con las que se desarrolló el trabajo de campo.

Tabla 3. Clasificación de las Empresas Encuestadas

Ubicación	Micro	%	Pequeño	%	Mediano	%	Grande	%	Total
Rionegro	24	0.44	8	0.42	5	0.45	1	1	38
La Unión	2	0.04	3	0.16	2	0.18	0	0	7
Guarne	10	0.19	2	0.11	0	0.00	0	0	12
La Ceja	7	0.13	1	0.05	2	0.18	0	0	10
Marinilla	5	0.09	2	0.11	0	0.00	0	0	7
El Santuario	1	0.02	1	0.05	0	0.00	0	0	2
El Carmén	4	0.07	2	0.11	1	0.09	0	0	7
El Retiro	1	0.02	0	0.00	1	0.09	0	0	2
Total	54	1.00	19	1.00	11	1.00	1	1	85

Fuente: Elaboración Propia (2015).

²Según datos de la Gobernación de Antioquia (2012) aporta el 92% de la producción total y abastece el 60% del consumo departamental.

En la tabla 4, se encuentra referenciado el sector económico al que pertenecen las 85 empresas encuestadas en el trabajo de campo. Es de anotar que los sectores en los que se agruparon las empresas para el trabajo son los que trabaja la Corporación Empresarial del Oriente, CEO.

Tabla 4. Sector económico de las empresas entrevistadas³

SECTOR	# DE EMPRESA
Sector Agroindustrial	55
Sector Servicios	7
Sector Industrial	12
Sector Alimentos	5
Sector Papelero	1
Sector Farmaceutico	1
Sector Metalmeccanico	2
Sector Minero	2
Total	85

Fuente: Elaboración propia (2015).

Las actividades económicas a las que se dedican las empresas encuestadas son: cultivos de flores, cultivos de aromáticas, cultivos de frutas, verduras, comercializadoras, textileras, empresas de confecciones, prestadoras de servicios, industrias alimenticias, de baldosas, plásticos, artículos para el hogar, artículos de aseo y farmacéuticos, las que cuentan con reconocimiento en el mercado internacional; las empresas agroindustriales cuentan con muy poco tiempo de trayectoria en el mercado y presentan debilidades en la comercialización y bases incipientes para competir con empresas que tienen posicionamiento en el mercado. En la tabla 5, se observa el número de años que llevan en el mercado externo las empresas entrevistadas.

Tabla 5. Tiempo de Funcionamiento de las Empresas Encuestadas

Tiempo de funcionamiento		
Nº años	Frecuencia	%
Menos de 1	7	0.08
Entre 1–5	45	0.53
Entre 6–10	15	0.18
Más de 10	18	0.21
Total	85	1.00

Fuente: elaboración propia (2015).

Los encuestados tienen muy claro que las variables que influyen en los compradores al momento de adquirir un producto, como se observa en la tabla 6, son la calidad, imagen de la marca, el producto, el precio y cantidad.

³ Las empresas se agruparon de acuerdo a los sectores económicos que trabaja la Corporación Empresarial del Oriente, CEO.

Tabla 6. Orden de Importancia de las Variables al momento de Compra

	Calidad				Cantidad				Precio				Imagen			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Motivos	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Frecuencia	71	13	1	0	3	13	30	39	3	35	33	13	6	18	27	34
%	0.84	0.15	0.01	0	0.04	0.15	0.35	0.46	0.04	0.41	0.39	0.14	0.07	0.21	0.32	0.4

Fuente: elaboración propia (2015).

Las empresas entrevistadas vienen exportando y consolidando sus productos en el mercado americano, europeo y centro americano; sin embargo, desean que sus productos se ubiquen en otros países y contar así, con una demanda permanente. En la tabla 7, se observa que un 94% de ellas está interesada en diversificar los mercados y solo un 6% de las empresas no desean ingresar a otros lugares porque consideran que la competencia es muy feroz en el campo en el que se mueven, el mercado va reduciendo el segmento permaneciendo a flote las empresas con musculo financiero.

Tabla 7. Interés en ingresar a un nuevo mercado

Ingreso a un nuevo mercado		
Motivos	Frecuencia	%
Si	80	0.94
No	5	0.06
Total	85	1

Fuente: elaboración propia (2015).

La globalización es una variable que las empresas tienen en cuenta permanentemente; pero consideran que para lograr la internacionalización es necesario realizar inversiones, garantizar que los productos y procesos tienen una excelente calidad y con características diferenciadoras que les permita competir en igualdad de condiciones con productos de similares características. Los nuevos mercados a los que ingresarían dichos productores son en primer lugar el suramericano (45%) porque son países vecinos, con costumbres similares y con un idioma común en la mayoría de los casos, se muestran recelosos con el mercado venezolano porque genera altos niveles de incertidumbre en temas como los pagos y la permanencia; el mercado europeo con un 25%, está en segundo lugar como ideal para colocar los productos, consideran que existen muchos países, donde sus habitantes les gustan las cosas novedosas y con sabores diferentes a los que ellos tienen, con buenos niveles de ingresos y ganas de ayudar a pequeños productores, cuando se trabaja con responsabilidad social; el mercado americano con un 24% es el mercado meta para muchos productores por ser una inmensa plaza para poner sus productos, además, se encuentran allí muchos colombianos que están deseosos de adquirir bienes de su lugar de origen; el 6% restante tiene como opciones el mercado Asiático y centroamericano.

Las personas encuestadas coinciden que la certificación es una acción realizada por una entidad reconocida e independiente, que da crédito y manifiesta por escrito que un producto, servicio o proceso cumple con las condiciones establecidas por una norma. Además, se preocupan por garantizar la calidad de sus productos, para esto vienen implementando medidas de trazabilidad que van desde la selección y compra de las materias primas e insumos, proceso final y comercialización; reconocen la importancia de que la empresa cuente con procesos de certificación, como factor relevante para competir y posicionarse en el mercado y tienen la convicción que se debe mejorar permanentemente, para cumplir con las exigencias de los diferentes segmentos del mercado.

A los encuestados al preguntarles por el conocimiento de las certificaciones por las cuales se estaba indagando se encontró que los 85 conocían la norma BASC, CT PAT, ISO 28000; la SA 8000 era conocida por 38 de ellos, Global Gap es conocida por 65, la certificación Kosher era conocida por 10, WRAP solo era conocida por 5 personas y la DOP era conocida por 4 personas.

Las empresas son conscientes de que las certificaciones se van convirtiendo en una exigencia para ingresar a algunos mercados; las 85 entrevistadas contaban con una certificación en el momento de hacer el trabajo de campo y poseen programas, protocolos para hacerles seguimiento de manera permanente y poder mantenerlas. En la tabla 8, se encuentra la lista de certificaciones que poseen estas empresas encuestadas.

Tabla 8. Certificaciones que poseen las empresas encuestadas

Certificaciones	frecuencia	%
BASC	65	0.77
CTPAT	1	0.01
ISO 28000	5	0.06
SA 8000	5	0.06
WRAP	1	0.01
KOSHER	1	0.01
GLOBAL GAP	6	0.07
OTRA (DOP)	1	0.01
Total	85	1.00

Fuente: elaboración propia (2015).

Los empresarios son conscientes de que las mercancías cuando salen de sus instalaciones se pueden ver enfrentadas a riesgos como el tráfico de drogas y el contrabando, ya que se puede perder el control en la cadena de suministro al subcontratar procesos de embalaje, transporte y al estar involucradas entidades e instituciones sobre las cuales no se tiene ningún control; por eso es necesario adaptar protocolos que apunten al cumplimiento de una normatividad específica y garantizando a los consumidores que la manufactura de sus productos, está bajo condiciones legales, éticas y humanas.

Las ventajas que encuentran estas empresas al contar con una certificación son:

- ▶ Es una herramienta que les facilita el ingreso de sus productos o servicios a algunos mercados.
- ▶ Es un procedimiento que genera confianza en los diferentes actores que intervienen en el proceso de traslado de una mercancía de un lugar a otro.
- ▶ Permite posicionarse en la mente del consumidor, al contar con una declaración escrita que le genera confianza de que su producto o servicio cumple con los requisitos establecidos.
- ▶ Poseen un respaldo para poder negociar su producto en mercados que valoran la certificación como valor agregado.

Las empresas encuestadas coinciden en que cuando una de ellas se compromete a obtener una certificación lo debe hacer de manera consciente y responsable por la cantidad de trámites administrativos, capacitación, difusión e implementación de actividades que se deben ejecutar para que la entidad que las certifica valide y coteje las evidencias recolectadas. Reconocen que en un principio es una tarea ardua por la cantidad de actividades que se deben realizar, las capacitaciones, aprender a diligenciar documentos, la sistematización de los procesos, el levantamiento de evidencias, pero con el tiempo se vuelve una actividad más de las actividades diarias que se deben desarrollar.

Lo que más destacan las personas encuestadas es que los altos mandos se apersonan del proceso de certificación y lo convierten en un frente estratégico y misional. Los procesos de auditoría o seguimiento para mantener vigente la certificación generan estrés entre los funcionarios de las empresas que deben dar cuenta de los procesos ya que algún incumplimiento puede generar no conformidades que pueden llevar a la suspensión temporal o definitivo del certificado.

Las empresas concuerdan que el costo para conseguir una certificación es alta en términos monetarios y se convierte en un limitante para las pequeñas y medianas empresas que se encuentran asentadas en la región.

Las falencias que se encuentran en estos procesos de certificación son:

- ▶ El poco acompañamiento por parte del sector gubernamental en capacitaciones, acompañamiento y adquisición de los certificados.

Poco poder de negociación del gobierno y de las entidades que otorgan vistos buenos con las aduanas de otros países, ya que si contaran con procesos claros y protocolos definidos en el ingreso de mercancía pactados entre los dos países disminuirían revisiones y controles y así se facilitaría el comercio.

- ▶ Al existir tanta reglamentación, asociaciones, organismos certificadores, se va generando una multiplicidad de tareas, generando confusión y saturación en los mercados de certificaciones.

Conclusiones

El grado de competencia existente en los diferentes mercados, ha generado la expansión de certificaciones; en algunos casos, este documento no es determinante para que se consolide una transacción comercial, pero se convierte en una prioridad cuando es un requisito previo para negociar con algún cliente. Las certificaciones se convierten en un obstáculo no arancelario al comercio, cuando son utilizados por los países como requisito previo para poder ingresar a dicho mercado.

Antes de empezar un proceso de certificación, es necesario realizar un análisis en el que se evalúen cuatro parámetros: madurez de la organización, complejidad, alcance y riesgo, para que se dé como resultado de una integración del sistema. El tema de certificaciones lleva implícito la existencia de un ente que entrega la certificación y la voluntariedad de una empresa por obtener un documento que dé fe que una empresa, producto o persona cumple con los requisitos definidos en una norma. El reto para las empresas certificadas es mantener la confianza entre los consumidores y agentes comerciales que lo que ofrece cumple con los criterios establecidos por un organismo certificador.

Las empresas de la región, tienen interiorizada la importancia de estas certificaciones para ingresar a algunos mercados, que aunque todavía no son de obligatoriedad, su implementación en un futuro cercano plantea la imposibilidad para algunas empresas obtenerlas por razones de tipo económico. El costo de una certificación puede oscilar entre 2.500 y 3.000 dólares por empresa, y tiene vigencia de seis meses a un año.

Algunas certificaciones son conocidas por los empresarios entrevistados como: BASC, CT PAT, Global GAP, ISO 28000, SA800. Sin embargo, comienza a verse desconocimiento en otras certificaciones que aparecen en el contexto como son las denominaciones de origen, las relativas al comercio electrónico, Kosher, WRAP, gestión de nuevas tecnologías y gestión de personas.

Se puede concluir que las personas entrevistadas conocen ampliamente la certificación que está directamente relacionada con la razón de ser de la empresa y con la actividad económica que desarrollan.

Consideran que el objetivo primordial de las certificaciones es garantizar a sus clientes que sus productos, están elaborados de acuerdo con unas condiciones preestablecidas por un organismo regulador y esto les ha permitido mantener y ampliar sus mercados.

Las empresas encuestadas tienen la percepción que si cuentan con una certificación le dicen al consumidor que la empresa es ética y practica la responsabilidad social al cumplir con unos requisitos legales, éticos y humanos; como dice Nicanor Restrepo Santamaría (2012) “la satisfacción de las necesidades humanas no pueden hacerse a costa de los derechos de los empleados, ni de los proveedores, ni el beneficio de los miembros de la empresa puede pasar por delante de los derechos de los consumidores”. Además, se comprometen con los principios de la norma que obtienen, lo que impacta positivamente en el ambiente laboral al crear condiciones que garantizan el respeto por los derechos humanos, ofrecer condiciones higiénicas para los empleados y respeto para los trabajadores; en otros casos, obtienen reconocimiento como empresas socialmente responsables al preferir emplear a mujeres cabezas de hogar, o como la presión de las empresas extranjeras de certificarse so pena de salir del mercado.

Se destaca como fortaleza la experiencia que tienen los empresarios en procesos de certificación, esto posibilita la implementación de nuevos estándares que les permita mantener y adquirir nuevas certificaciones; en el plano organizacional van generando una masa crítica en el desarrollo de los procesos y se estandarizan generando menores esfuerzos para implementar estándares en otros ámbitos y generar así, un sistema integrado de gestión y hacer más competitiva la empresa en el contexto nacional e internacional.

Para lograr la certificación es necesario en algunos casos, fomentar la asociatividad entre diferentes eslabones de la cadena de suministro. Esto se convierte en un obstáculo cultural, ya que muchos de los entrevistados ven a los otros como competencia y no como un posible colaborador.

Como dice Montañez (2009), con la globalización de la economía mundial y el aumento en los volúmenes del comercio internacional, el cual se ha incrementado principalmente por la liberalización de la economía mundial y la eliminación de algunas barreras al comercio, la importancia de la normalización ha aumentado y con él la importancia de contar con certificaciones.

Los empresarios encuestados conocen y vienen implementado en las organizaciones unos protocolos que les permite hacer seguimiento permanente a las condiciones que deben cumplir para mantener vigente la certificación que poseen. Reconocen que las certificaciones se han convertido en una herramienta importante para penetrar en los mercados internacionales; sirve además, para elevar el nivel de calidad de los productos, servicios o procesos y contar con un reconocimiento en el mercado internacional.

En Colombia se encuentran pocos artículos sobre los sistemas de gestión y sistemas integrados de gestión; existen aportes como guías desde las entidades certificadoras cuyos aportes establecen las rutas a seguir para obtener una certificación, evaluación de la maduración de la organización y proponer el ciclo Deming para lograr su integración. Pero es necesario seguir profundizando en el tema, presentando metodologías y herramientas que le permitan a las empresas potencializar sus recursos aprovechar sus ventajas competitivas.

Referencias

- BASC. (2014). *Business Alliance for Secure Commerce*. Recuperado de: <http://www.wbasco.org/espanol/iniciativas.htm>.
- Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño, CCOA. (2015). *Estadísticas Empresariales*. Recuperado de: http://www.ccoa.org.co/contenidos/secciones/servicios_empresariales.php
- Ceballos, S. (2008). Los productos Kosher: un mercado en expansión. *Revista Universidad Católica de Oriente*, (25), 115-126.
- Correa, A. & Gómez, R. (2010). Seguridad en la cadena de suministro basada en la norma ISO 28001 para el sector y sus derivados como estrategia de su competitividad. *Boletín de Ciencias de la Tierra*, (28), 39-50.
- Contreras, A. & Puentes, D. (2009). *Diseño del sistema de certificación de fincas ovinas en la provincia del norte del departamento de Boyacá*. Recupardo de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-35612014000100020

- Díaz, M. (2011). *La normalización técnica como obstáculo al comercio internacional: precisiones conceptuales básicas para discernir el problema*. Recuperado de <http://www.latindex.ucr.ac.cr/econ-29-1/economicas-29-1-13.pdf>.
- Education Fund, Business for Social Responsibility. (2008) *Social Responsibility*. Recuperado de <http://www.bcn.ufl.edu/ckibert/Poland/MiscMaterials/CSR-Overview-bsr.htm>.
- Embajada de España. (2004). *Nociones sobre el Kasrut*. Recuperado de <http://es.calameo.com/books/001791268f377c8dbf6db>.
- Fariñas, J. (2011). Comercio internacional, empresa y competitividad. *Cuadernos económicos de ICE*, (82), 5-10.
- Franco, M. (2003). SA 8000 – Social Accontability: norma social que certifica en ética y responsabilidad social. una mirada crítica. *Revista Universidad EAFIT*, 39(132), 44- 56.
- Fernandez-Sierra, L. (2003). Las certificaciones de calidad. Análisis de riesgos y control de puntos críticos. En J. Álvarez y F. Camacho (Coords.), *Innovaciones en el sector hortofrutícola español*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (pp. 95-113). Madrid: Ministerio de Agricultura, Secretaría General Técnica.
- Flit, I. (1980). La normalización técnica y el GATT. *Revista Comercio Exterior*, 30(2), 156 -162.
- Fonseca, J. & Vega, C. (2010). *Diseño del sistema de gestión de calidad para empresas ovinocultoras en el departamento de Boyacá*. Recuperado de <http://hemeroteca.unad.edu.co/revista1/index.php/riaa/article/view/909>.
- Fonseca, J. & Vega, C. (2009). *Los sistemas de gestión de la calidad en la producción de ajo y cebolla en Colombia*. Recuperado de <https://hemeroteca.unad.edu.co/revista1/index.php/riaa/article/view/909>.
- Fonseca, J., Muñoz, N., & Cleves, J. (2011). *El sistema de gestión de calidad: elemento para la competitividad y la sostenibilidad de la producción agropecuaria Colombiana*. Recuperado de https://academia.unad.edu.co/images/investigacion/hemeroteca/RIAA/RIAA_vol2_N1_2011/el%20sistema%20de%20gestion%20de%20calidad%20elemento%20para%20la.pdf .
- Fontalvo, T. (2012). *Aplicación de análisis discriminante para evaluar BASC en las empresas de la ciudad de Cartagena*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/395/39529381003/>.
- GLOBAL G.A.P. (2013). *Certificación independiente*. Recuperado de <http://www.globalgap.org/es/what-we-do/the-gg-system/certification/>.

- Gobernación de Antioquia. (2012). *Oriente*. Recuperado de <http://antioquia.gov.co/index.php/2016-02-21-03-02-13/2016-02-21-03-02-15/2016-02-21-03-02-24>
- Gobernación de Antioquia. (2016). *Oriente*. Recuperado de <http://antioquia.gov.co/index.php/2016-02-21-03-02-13/2016-02-21-03-02-15/2016-02-21-03-02-24>
- Governamental Agency. (2008). *The National Board of Trade*. Supply chain security. Recuperado de <http://www.simm.org.sg/scsp/res/SCSM-TradeFacilitation2008.pdf>
- Handel, Consultoria Especializada. (2014). *CTPAT*. Recuperado de <http://handel-sce.com/certificaciones/ctpat/>
- Hernández, L. (2009). *Certificación Agropecuaria*. CIAT. Recuperado de <http://ciat.cgiar.org/agroempresas/pdf/certificación>.
- Ibarra, Y. (2008). *Fronteras seguras y facilitación del comercio: Análisis de economía institucional*. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/gpp/v17n1/v17n1a1.pdf>.
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, Proecuador. (2014). *Guía de Certificaciones Internacionales*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-de-certificaciones-internacionales/>
- INEXMODA. (2012). *Documento sectorial sector textil, confección-diseño y moda en Colombia*. Recuperado de <http://observatorio.inexmoda.org.co/cifras-economicas>.
- ISO. (1994). *Standards development*. Recuperado de http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm?csnumber=20115.
- ISO. (1998). *Normalización y actividades relacionadas*. Recuperado de <http://www.aenor.es/aenor/normas/normas/fichanorma.asp?tipo=N&codigo=N0011268>
- Ley 905 de 2004 [Congreso de Colombia]. (02 de agosto de 2004). Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.
- López V. (2013). *Modelo de presentación de información sobre gestión de la cadena de suministro en las memorias de sostenibilidad*. Recuperado de <http://www.cairn.info/publications-de-López%20Ruiz-%20Víctor%20Raúl—112100.htm>
- Maskus, L. & Joier, W. (2001). *Quantifying the impact of technical barriers to Trade: Can it be done?* The University of Michigan: Press.

- Maruchek, A., Greis, N., Mena, C. & Cai, L. (2011). Product safety and security in the global supply chain: issues, challenges and research opportunities. *Journal of Operation Management*, (29), 707–720.
- Miranda, F., Chamorro, A. & Rubio, S. (2004). *Clarificando el concepto de certificación. El caso Español*. Recuperado de <http://mercado.unex.es/operaciones/descargas/Certificaci%C3%B3n%20en%20Espa%C3%B1a.pdf>.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2015). *Decreto1595 de 2015. Por el cual se dictan normas relativas al Subsistema Nacional de la Calidad*. Recuperado de <http://www.andi.com.co/ComExt/Documents/Decreto%201595%20del%205%20de%20agosto%20de%202015.pdf>
- Montañez, S. (2009). *Diseño del sistema de certificación de conformidad de producto BCS OKo garantie*. Recuperado de <https://hemeroteca.unad.edu.co/revista1/index.php/riaa/article/view/909>
- Olivera, A. & Viurrarena, (2001). *Gestión de la seguridad en el comercio internacional, como una herramienta de competitividad*. Recuperado de <http://ojs.latu.org.uy/index.php/INNOTEC-Gestion/article/viewFile/124/79>.
- Restrepo, N. (2012). *Informe de sostenibilidad Carvajal*. Cali: Carvajal.
- Reynolds, A. J., Temple, J. A., Robertson, D. L. & Mann, E. A. (2001). Long-term effects of an early childhood intervention on educational achievement and juvenile arrest. *Journal of American Medical Association*, 285(18), 2339-2346.
- Rojas, S. (2014). *Elementos para la integración de sistemas de gestión y su importancia en la cadena productiva del transporte de carga terrestre en Colombia*. Recuperado de: http://apps.elsevier.es/watermark/ctl_servlet?_f=10&pident_articulo=90380786&pident_usuario=0&pcontactid=&pident_revista=208&ty=104&accion=L&origen=zonadelectura&web=www.elsevier.es&lan=es&fichero=208v05n12a90380786pdf001.pdf.
- Rodríguez, I. (2014). *Interpretación de normas internacionales de distintos ordenamientos bajo el acuerdo de obstáculos técnicos al comercio de la OMC*. Recuperado de <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0041863314700481?via=sd&cc=y>.
- Torrado, A. (2005). *Buenas prácticas agrícolas. Sistema de aseguramiento de la inocuidad de los alimentos*. Recuperado de <http://www.ica.gov.co/getattachment/b51b85e3-7824-44f7-858d-c0af5a653568/Publicacion-3.aspx>



POLÍTICAS EDITORIALES
EDITORIAL POLICY

Science Of Human Action

Presentación, enfoque y alcance

La revista **Science Of Human Action** es una publicación semestral, en formato digital, en la que se tratan temas de las Ciencias Administrativas, Económicas, Contables, los Negocios Internacionales y las áreas afines, con un amplio sentido a la discusión y divulgación de resultados de proyectos de investigación de carácter nacional o internacional. Así mismo, la revista espera contribuir al desarrollo de estas ciencias por medio del debate con relación a problemáticas actuales disciplinares y teóricas.

Objetivo y público

Objetivo:

Publicar artículos relacionados con las Ciencias Administrativas, Económicas, Contables, los Negocios Internacionales y las áreas afines, con el propósito de aportar conocimiento científico y académico en las áreas en mención.

Público:

La revista está dirigida a estudiantes, investigadores, profesionales y personas interesadas en temas investigativos, científicos y académicos de los diferentes sectores educativos, productivos, empresariales que desarrollen actividades relacionadas con las áreas administrativas, económicas, contables y de negocios internacionales.

A propósito del nombre

Armand Hatchuel (2000), profesor de la Ecole de Mines de París y director adjunto del *Centre de Gestion Scientifique*, propone la creación de una “axiomática inédita de la acción colectiva” que parta de la revisión del papel de la administración y de la empresa en la sociedad para sacarlas de lo que él llama las “metafísicas de la acción”¹ y llevarla a un proyecto científico organizado en torno a la *acción colectiva* como objeto de estudio en la que son inseparables los *saberes* de los individuos de las *relaciones sociales* (principio de la no-separabilidad) que los hombres tejen en el desarrollo de su trabajo y su producción.

Las *ciencias de la gestión*, para Hatchuel, nacieron sin objeto central ni núcleo conceptual (es decir, sin *coeur* o *core* para utilizar respectivamente la acepción francesa e inglesa) y deben buscar definir uno alrededor del cual puedan construir un proyecto de conocimiento. *La empresa*, en los principios pedagógicos de la administración, se dio como el objeto de referencia, pero ésta no puede constituirse como tal pues la diversidad de los fenómenos que encierra (económica, contable, jurídica, social, psicológica, comercial) hace necesaria una precisión mayor en cuanto a lo que realmente interesa a la administración. Pero no es la empresa en sí el objeto sino *la acción reflexiva y transformadora de los sujetos* inmersos en el proceso de hacer empresa lo que debe focalizarse como el objeto de interés de la gestión; *la acción colectiva empresarial* que, aunque no es la única forma de acción colectiva, si es una de las más universales teniendo en cuenta que la humanidad casi enteramente se ha enrutado en el capitalismo y el mercado concurrente como forma de gestión de su subsistencia y progreso.

Desde esta propuesta epistemológica, es justificable que las disciplinas administrativas y contables tengan como objeto de estudio *la acción humana empresarial*, por tanto es muy pertinente que haya una publicación con pretensión global que divulgue su producción, lo que demanda un título en inglés, que facilitaría la recepción de artículos en inglés y la indexación en bases de datos de alto impacto como ISI y Scopus.

A partir del nombre de la revista se busca integrar las ciencias administrativas, económicas, contables y a que los autores que publiquen en ella teniendo en cuentas las diversas áreas de conocimiento manifiesten sus experiencias, reflexiones, apuntes, desarrollos. Con el propósito de mejorar la gestión del conocimiento.

Políticas Editoriales

Tipos de artículos que se reciben:

Recibe artículos de acuerdo al documento Guía: Servicio Permanente de Indexación de Revistas de Ciencia, Tecnología e Innovación Colombianas (Departamento Administrativo de Ciencia, 2010), del siguiente tipo:

¹ Hatchuel en su diagnóstico preliminar, considera que tradicionalmente la administración se ha organizado en torno a supraideas o metafísicas de la acción (las utilidades, la estrategia, la cultura organizacional, el líder, etc.) que buscan totalizar e imponer de manera exógena a los colectivos actuantes, comportamientos ajenos a sus dinámicas sociales.

Artículos de investigación científica y tecnológica: documento que presenta, de manera detallada, los resultados originales de proyectos terminados de investigación. La estructura generalmente utilizada contiene cuatro apartes importantes: introducción, metodología, resultados y conclusiones.

- ▶ Artículos de reflexión: documento que presenta resultados de investigación terminada desde una perspectiva analítica, interpretativa o crítica del autor, sobre un tema específico, recurriendo a fuentes originales.
- ▶ Artículo de revisión: documento resultado de una investigación terminada donde se analizan, sistematizan e integran los resultados de investigaciones publicadas o no publicadas, sobre un campo en ciencia o tecnología, con el fin de dar cuenta de los avances y las técnicas de desarrollo. Se caracteriza por presentar una revisión bibliográfica de por lo menos 50 referencias.
- ▶ Artículo corto: Documento breve que presenta resultados originales preliminares o parciales de una investigación científica o tecnológica, que por lo general requiere de una pronta difusión.

Estructura de los artículos:

Los artículos deben ser inéditos, digitados en Word a espacio y medio, con fuente Arial de 12 puntos, con una extensión mínima de 16 cuartillas y un máximo de 25 en papel tamaño carta incluyendo tablas e ilustraciones, notas, referencias bibliográficas. Debe incluir el título, resumen y palabras clave en español e inglés. En el caso de que el artículo esté escrito en un idioma diferente al inglés, tanto el título como el resumen y las palabras clave deberán ser traducidos a este idioma y al español; el resto del contenido permanecerá en el idioma original.

La extensión máxima de los títulos debe ser de 12 palabras, que describan la idea principal del artículo. Se evitará el uso de números, símbolos y abreviaturas, puesto que dificultan la posterior búsqueda en bases de datos, catálogos y sistemas de indexación.

Cada artículo debe incluir el nombre del autor(es), entendido éste(os) como la(s) persona(s) responsable(s) directamente de la redacción del contenido. Cada autor debe incluir una nota a pie de página con los siguientes datos en estricto orden: el nombre tal como habitualmente lo registra en sus publicaciones, último nivel de formación, institución (sin abreviaturas) en la que labora, ciudad, país, correo electrónico y grupo de investigación, en caso de que pertenezca a uno.

El resumen debe ser analítico, de máximo 250 palabras. En el caso de los artículos productos de investigación incluirá el objetivo, la metodología, el tamaño de la muestra, las estrategias o instrumentos para recolectar la información y los principales resultados encontrados. En el caso de los artículos que no sean resultado de

investigación, el resumen debe, del mismo modo, expresar clara y sucintamente el objetivo del artículo, los principales supuestos de los que parte, los argumentos y autores que utiliza como soporte y la tesis o las tesis que lo estructuran.

Las tablas deben identificarse consecutivamente con números (tabla 1), tener un encabezamiento descriptivo, estar citadas en el texto; tener las abreviaturas y símbolos explicados y señalar la fuente al pie de la tabla.

Cuando se requiere el apoyo de cuadros, gráficas, mapas, fotos y demás, estos se llamarán *figuras* y deben identificarse consecutivamente con números (figura 1), tener un encabezamiento descriptivo, estar citados en el texto; tener las abreviaturas, símbolos explicados y señalar la fuente al pie de la figura.

Para las referencias y la citación se utilizarán los lineamientos de APA, sexta edición.

Organización del texto:

- ▶ Título en español e inglés.
- ▶ Resumen analítico en español e inglés con extensión máxima de 250 palabras en el que se describa la idea central, los objetivos, conclusiones, y en caso de ser un artículo de investigación científica, la metodología.
- ▶ Cinco palabras clave en español e inglés, provenientes de un tesoro de la disciplina.
- ▶ Reseña del autor en la que se indique: el nombre y los dos apellidos, último nivel de formación, institución (sin abreviaturas) a la que pertenece, ciudad, país, correo electrónico y grupo de investigación, en caso de que pertenezca a uno.
- ▶ El texto debe enviarse en Microsoft Word, tamaño carta, con márgenes de 3cm en cada uno de los lados de la hoja, con espacio 1.5, letra Arial, con un tamaño de 12.

Estructura de las citas:

Para las normas de citación se utilizará el sistema APA, 6ta edición:

- ▶ Las citas textuales de tres líneas o menos deben ser incorporadas en el texto usando comillas. Las citas textuales extensas deben ser separadas del texto por un espacio a cada extremo y se tabulan desde el margen izquierdo sin necesidad de usar comillas. En los dos casos, la fuente debe ser citada del siguiente modo: autor, año y número de página del texto, así como su referencia completa.

- ▶ Citas en el texto: el apellido del autor y la fecha de la obra se incluye en paréntesis dentro de la oración.
- ▶ Si el apellido del autor está incluido en la oración, se escribe únicamente la fecha entre paréntesis, por ejemplo:

Según Saldarriaga (2011), estar con el “otro” virtualmente, es la clara de demostración de la más profunda soledad.
- ▶ Si no se incluye el autor en la oración, se escribe entre paréntesis el apellido y la fecha:

Estar con el “otro” virtualmente, es la clara demostración de la más profunda soledad (Saldarriaga, 2011).
- ▶ Si la obra tiene más de dos autores, se cita la primera vez con el apellido de todos los autores, en las menciones subsiguientes, sólo se escribe el apellido del primer autor, seguido de la abreviatura *et al.*:

El estudio de la teoría política es importante para el devenir de las naciones (Villa, Díaz, Ortega & Perdomo, 2001). Villa et al. (2001) establece que para el análisis histórico de las ideas políticas es prioritario una lectura interdisciplinaria.
- ▶ Si la obra tiene más de seis autores, se utiliza *et al.* Desde la primera mención.
- ▶ Las notas al pie de página se emplean sólo para hacer aclaraciones o aportar datos adicionales. No para referencias bibliográficas.

Lista de referencias:

Libros

- ▶ Libros con autor: Apellido, A, A. (Año). Título. Ciudad: editorial.
- ▶ Libros electrónicos: Apellido, A, A. (Año). Título. Recuperado de <http://>
- ▶ Libro con editor: Apellido, A, A, (Ed.). (Año). Título. Ciudad: Editorial.

Capítulos de libro u obra de referencia

- ▶ Apellido, A, A. & Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o entrada. En Apellido, C. C. (Ed.), título del libro (pp. XX -XX). Ciudad: Editorial.
- ▶ Apellido, A, A. & Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o entrada. En Apellido, C. C. (Ed.), título del libro (pp. XX -XX). Ciudad: Editorial. Recuperado de [http:// www.xxx.xx](http://www.xxx.xx)

Publicación periódica

- ▶ Artículo de revista impresa: Apellido, A. A. (Año). Título del artículo. Título de la publicación, volumen (número), pp. XX-XX.
- ▶ Artículo de la Web: Apellido, A. A. (Año). Título del artículo. Título de la publicación, volumen (número), pp. XX-XX. Recuperado de [http:// www.xxx.xx](http://www.xxx.xx)

Políticas de recepción, evaluación y publicación

Recepción:

- ▶ El autor debe enviar diligenciado la manifestación de cesión de derechos patrimoniales y declaración de conflictos de intereses, que será suministrada por la dirección de la revista. Dicho documento indica la originalidad del artículo, que no está publicado en otro medio y que no se encuentra simultáneamente postulado en otra revista.
- ▶ El autor hará cesión de todos los derechos sobre el artículo a la revista **Science Of Human Action**.
- ▶ No se recibirán versiones parciales del texto, es decir, aquellas que no estén estructuralmente ajustadas al tipo de artículo.
- ▶ La recepción de artículos no implica obligación de publicarlos. Los autores son los responsables directos de las ideas, juicios y opiniones expuestos en los artículos; de tal manera que el contenido no compromete el pensamiento del Comité Editorial ni de la Institución.
- ▶ Una vez remitido el artículo, se entiende que el autor autoriza la publicación de los datos correspondientes a la nota de autor.
- ▶ La contribución debe enviarse mediante el OJS o al siguiente correo: sciencehumanact@funlam.edu.co. No se recibirán artículos impresos.
- ▶ La dirección de **Science Of Human Action** dará respuesta en un máximo de tres (3) días acerca de la recepción de la contribución recibida al autor.

Proceso de revisión por pares:

- ▶ La revista **Science Of Human Action** someterá los artículos recibidos a evaluación inicial por parte del Comité Editorial, en caso de que el Comité encuentre pertinente el material, se someterá a evaluación por dos árbitros anónimos quienes determinarán si es publicable. Si un árbitro lo aprueba y el otro lo rechaza, se nombrará un tercero.

- ▶ Una vez iniciada la evaluación del artículo, los autores se comprometen a no retirarlo hasta la finalización del proceso.

Frecuencia de publicación:

La revista **Science Of Human Action** es una publicación seriada de carácter semestral.

Política de acceso abierto:

Esta revista provee acceso libre inmediato a su contenido bajo el principio de que hacer disponible gratuitamente investigación al público apoya a un mayor intercambio de conocimiento global.

Declaración de privacidad:

Los nombres y direcciones de correo-e introducidos en esta revista se usarán exclusivamente para los fines declarados por esta revista y no estarán disponibles para ningún otro propósito u otra persona.

Ética de la publicación:

- ▶ El Comité Editorial, en virtud de la transparencia en los procesos, velará por la calidad académica de la revista.
- ▶ Se consideran causales de rechazo: el plagio, adulteración, invento o falsificación de datos del contenido y del autor, que no sean inéditos y originales.
- ▶ En ningún caso, la dirección de la revista exigirá al autor la citación de la misma ni publicará artículos con conflicto de intereses.
- ▶ Si una vez publicado el artículo: 1) el autor descubre errores de fondo que atenten contra la calidad o cientificidad, podrá solicitar su retiro o corrección. 2) Si un tercero detecta el error, es obligación del autor retractarse de inmediato y se procederá al retiro o corrección pública.

Fundación Universitaria Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

www.funlam.edu.co

Science of Human Action

Presentation, Focus and Scope

Science of Human Action is a digital biannual publication, interested in themes related to Management Sciences, Economics, Accounting, International Business and related areas. It has a broad sense of argumentation and dissemination of results of national or international research projects. In addition, the journal expects to contribute to the development of these sciences by encouraging current disciplinary and theoretical debates.

Goal and Target

Goal:

To publish papers related to Management Sciences, Economics, Accounting, International Business and related areas, in order to provide scientific and academic knowledge in these fields.

Target:

The journal is aimed at students, researchers, professionals and people interested in research related issues, scientific and academic, regarding educational, productive and business sectors developing activities related to management, economics, finance and international business.

About the name

Armand Hatchuel (2000), professor at the *Ecole de Mines de Paris* and deputy director of the *Centre de Gestion Scientifique*, proposes the creation of an “unprecedented axiomatic of the collective action” based on the review of the roles of management and business in society, to release both of them from what he calls the “metaphysics of action”¹ and lead them into an organized scientific project regarding *collective action* as an object of study in which the different *knowledges* of individuals are inseparable from the *social relations* they weave as they undertake their own work and production (principle of non-separability).

For Hatchuel, *management sciences* were born without a central object or a conceptual core (i.e., without *coeur*, to use French words) and should aim at defining one around which to build a project of knowledge. *The business*, in management’s pedagogical principles, was given as the reference object, but it cannot be constituted as such because the diversity of the phenomena it contains (economic, accounting, legal, social, psychological, commercial) makes it necessary to define with greater precision what really matters to management. But the object itself is not the business *but the reflective and transforming action of the subjects* involved in the process of doing business, which should be aimed at as the object of interest of management; *collective business action* which, in spite of not being the only form of collective action, is one of the most universal, given that humanity almost entirely has embraced the path of capitalism and the concurrent market as a way of managing its survival and progress.

From this epistemological approach, it is justifiable that both disciplines, management and accounting, have *the corporate human action* as their study object, so it makes sense for a publication with global aims to disclose their production. This requires a title in English, which would make the reception of papers in this language easier, as well as their being indexed in high impact databases such as ISI and Scopus.

The journal’s name intends to integrate management, economic, and financial sciences and to push authors into publishing by considering different areas of knowledge, and into expressing their experiences, reflections, notes, developments, and thus improve knowledge management.

Editorial Policies

Types of acceptable papers

The Journal only accepts papers following the guidance document: Permanent Indexing Service of Colombian Science, Technology and Innovation Journals (Administrative Department of Science, 2010), as follows:

¹ Hatchuel, in his preliminary assessment, believes that management has traditionally been organized around supra-ideas or metaphysical action (profits, strategy, organizational culture, the leader, etc.) which seek to totalize and impose exogenously behaviors outside their social dynamics upon the acting collectives.

- ▶ Scientific and technological research paper: A document introducing in detail the original results of completed research projects. The most commonly used structure consists of four important sections: introduction, methodology, results and conclusions.
- ▶ Reflection paper: A document introducing the results of a finished research project from the author's analytical, interpretative or critical perspective, on a specific issue, based on original sources.
- ▶ Review paper: A document resulting from a finished research project in which the published or non-published results of research projects on a given field on science or technology are analyzed, systematized and integrated, in order to account for the progress made and for the techniques in development. It reviews at least 50 bibliographic references.
- ▶ Short paper: A brief document introducing original preliminary or partial results of a scientific or technological research project which generally require quick dissemination.

Paper Structure:

Papers must be unpublished, typed in Microsoft *Word*, spacing 1,5, font *Arial* 12 points, with a minimum length of 16 pages and a maximum of 25, in letter-size paper, including tables and illustrations, notes, and bibliographical references. It should include the title, abstract and keywords both in Spanish and English. In case the article is written in a language different from English, the title, the abstract and the key words must be translated both into English and Spanish; the rest of the content will remain only in the original language.

The maximum length of titles should be 12 words describing the paper's main idea. The use of numbers, symbols and abbreviations should be avoided, since it hinders later searches in databases, catalogs and indexing systems.

Each paper must include the author's name(s), who is (are) understood as the person(s) directly responsible for writing the content. Each author should include a footnote with the following information given in strict order: the name as usually registered in his/her publications, the last level of academic training, institution (no abbreviations) to which s/he belongs, city, country, e-mail and research group, in cases/he belongs to one.

The abstract should be analytical, maximum 250 words long. In the case of research papers it should include objectives, methodology, sample size, strategies or instruments used to collect information, and main findings. For papers which are not resulting from research, the summary must, likewise, clearly and briefly express the paper's purpose, its main assumptions, the author's arguments to support them, and the structuring thesis.

Tables: They must be identified with consecutive numbers (Table 1), have a descriptive heading, be cited in the text; have abbreviations and symbols explained, and indicate the source at the foot of the table.

Illustrations: When the support of illustrations, graphs and/or maps is required, they will be part of the text and must be consecutively identified with numbers (Figure 1), have a descriptive heading, be cited in the text, have abbreviations and symbols explained, and indicate the source at the foot of the figure.

For references and citation, APA style guidelines, Sixth Edition, are used.

Text Organization:

- ▶ Title in Spanish and English.
- ▶ Analytical abstract in Spanish and English with a maximum length of 250 words in which the central idea, the objectives and conclusions are described, and, if it is a scientific research paper, the methodology.
- ▶ Five key words in Spanish and English, from a thesaurus of the discipline.
- ▶ Review of the author indicating: the name and two surnames, last level of education, institution (no abbreviations) to which s/he belongs, city, country, email and research group in case s/he belongs to one.
- ▶ The text should be sent in *Microsoft Word*, letter size paper, with margins of 3 cm in each side of the sheet, 1.5 spacing, and Arial 12 font.

Citation Structure:

For citation norms, the APA style 6th edition will be used:

- ▶ Three line long quotes or shorter should be incorporated into the text by using quotation marks. Longer quotes should be separated from the text by a space at each end, and tabulated from the left side without using quotation marks. In both cases the source should be cited as follows: author, year and page number of the text, as well as its complete reference.
- ▶ Quotes within the text: both the author's name and the date of the work are included in the sentence between parentheses.
- ▶ If the author's name is already mentioned in the sentence, write only the date in parentheses, eg:
According to Saldarriaga (2011), being with the "other" only virtually, is clear evidence of the deepest loneliness.
- ▶ If the author is not referred to in the sentence, his/her last name and date should be written between parentheses, eg:

To be with the “other” only virtually, is clear evidence of the deepest loneliness (Saldarriaga, 2011).

- ▶ If the piece has more than two authors, the first quote should include the name of all authors, in subsequent quotes, only the first author will be mentioned, followed by the abbreviation et al., eg: The study of political theory is important for the future of nations (Villa, Diaz, & Ortega Perdomo, 2001). Villa et al. (2001) states that for historical analysis of political ideas an interdisciplinary reading is priority.

- ▶ If the text has more than six authors, use et al. from the first mention.
- ▶ Footnotes are only used to clarify or provide additional information, not for references.

List of references

Books

- ▶ Books with author: Surname, A, A. (Year). Title. City: publisher.
- ▶ Electronic books: Surname, A, A. (Year). Title. Retrieved from http:/
- ▶ Book with editor: Surname, A, A, (Ed.). (Year). Title. City: Publisher.

Book chapters or reference work

- ▶ Surname, A, A. & Surname, B. B. (Year). Title of chapter or entry. In Surname, C.C. (Ed.), Title of the book (pp. XX-XX). City: Publisher.
- ▶ Surname, A, A. & Surname, B. B. (Year). Title of chapter or entry. In Surname, C.C. (Ed.), Title of the book (pp. XX-XX). City: Publisher. Retrieved from http: / www.xxx.xx

Periodical publication

- ▶ Paper from printed journal: Surname, AA (Year). Paper title. Title of periodical, volume (number), pp. XX-XX.
- ▶ Paper from the Web: Surname, A. A. (Year). Paper title. Title of periodical, volume (number), pp. XX-XX. Retrieved from http: // www.xxx.xx

Policy reception, evaluation and publication

Reception:

- ▶ The author must sign a surrender of property rights agreement and a disclosure of conflicts of interest (provided by the journal direction. This document indicates the originality of the paper, its being unpublished and its not having been submitted simultaneously to another journal.
- ▶ The author will transfer all property rights on the paper to **Science Of Human Action Journal**.
- ▶ No partial versions of any text will be accepted, that is, those that do not structurally adjust to the type of paper acceptable.
- ▶ The receipt of papers does not imply an obligation to publish them. The authors are directly liable for the views, judgments and opinions expressed in papers; so that the content does not compromise the Editorial Committee or the Institution's thought.
- ▶ Once the paper is submitted, it is understood that the author authorizes the publishing of the data corresponding to the author's note.
- ▶ The Direction of **Science Of Human Action Journal** will respond within a maximum of three (3) days acknowledging receipt of the author's contribution.
- ▶ The contribution should be sent to the following email: sciencehumanact@funlam.edu.co or system OJS. Printed papers will not be considered.

Peer Review Process:

- ▶ The journal **Science Of Human Action** will submit the papers received to initial evaluation by the Editorial Committee; should the Committee find any material to be relevant, it will be submitted for evaluation by two anonymous referees who will determine whether it is publishable. If a referee approves and the other rejects it, a third one will be appointed.
- ▶ After starting paper assessment, the authors commit not to withdraw it until the end of the process.

Publication Frequency:

The **Science Of Human Action Journal** is a periodical biannual publication.

Open Access Policy:

This Journal provides immediate open access to its content on the principle that making research available to the public for free, supports a greater global exchange of knowledge.

Privacy Statement:

The names and email addresses provided to this Journal will be used exclusively for the purposes stated by it and will not be available for any other purpose or to any other person.

Publication Ethics:

- ▶ The Editorial Committee, by virtue of transparency in the process, ensures the Journal's academic quality.
- ▶ The following are considered grounds for rejection: plagiarism, forgery, invention or falsification of data on content and on the author; the papers submitted are either not unpublished or not original.
- ▶ In no case will the Journal's Direction require the author's citation or publish articles with conflicts of interest.
- ▶ If once published the article: 1) the author discovers misstatements that threaten the quality or scientific nature, s/he may request removal or correction. 2) a third party detects the error, it is the author's obligation to retract his/her statement immediately, and then the Journal will proceed to either its withdrawal or public correction.

Luis Amigo University Foundation

Faculty of Management, Economics and Accounting Sciences

www.funlam.edu.co

Índice acumulado Vol. 1 (enero-diciembre, 2016)

Vol. 1 N° 1 (enero-junio)

PRESENTACIÓN

EDITORIAL

El orgullo del primer número de la revista *Science of Human Action*
The pride of the first issue of the journal *Science of Human Action*
Mario Bonucci Rossini

6

ECONOMIA Y FINANZAS ECONOMY AND FINANCE

Rendimiento financiero en empresas productoras de cemento, cal y yeso de Antioquia en el período 2008 al 2013 y su relación con el PIB del sector manufacturero

Financial performance in companies producing cement, lime and plaster of Antioquia for the 2008 to 2013 term and its relationship with the manufacturing sector GDP.

Carlos Eduardo Castaño Ríos
Susana Acevedo Zuluaga
Fergie Madrid Ramírez
Elkin Alonso Soto Zuluaga

8

Análisis del perfil y el comportamiento del inversor en Cúcuta, Colombia

Profile and behavior analysis of the investor in Cucuta, Colombia

Xiomara Ramírez Paris
Viviana Anyelin Gutiérrez
Jairo David Cuellar García

37

CONTABILIDAD ACCOUNTING

La necesidad de una fundamentación ética en la contabilidad

The need for an ethical foundation of accounting

Ana María Contreras Márquez

51

Verificabilidad asimétrica en el reconocimiento de ingresos y gastos a la luz de la teoría positiva de la contabilidad

Asymmetric verifiability in the recognition of incomes and expenses in the light of positive accounting theory

Heiberg Andrés Castellanos Sánchez

67

Los aspectos institucionales que influyen en un cambio en la contabilidad de gestión

Institutional aspects with an influence over changes in management accounting

José Joaquín Alzate Marín

87

SOCIEDAD, EMPRESA E INNOVACIÓN COMPANY, ENTERPRISE AND INNOVATION

Gestión del conocimiento, innovación para el crecimiento empresarial

Knowledge management, innovation for business growth

Alexander Osorno Balbín

Eliana María Oquendo Gómez

Ivania Isabel Monsalve Trujillo

Jormaris Martínez Gómez

104

Del conocimiento clásico al trabajo como posibilidad de cambio

From classic knowledge to work as a possibility of change

Octavio Huertas Torres

117

Análisis Organizacional del Instituto Tecnológico

Organizational analysis of Instituto Tecnológico

Pablo D' Alessandro

Selediana de Souza Godinho

Analía Verónica Losada

Diego Pérez Ríos

Alejandro Szer

128

Vol. 1 N° 2 (julio-diciembre)

PRESENTACIÓN

EDITORIAL

La universidad privada y la gerencia pública en empresas sociales del estado

Jorge Iván Jiménez Sánchez

171

ECONOMÍA Y FINANZAS ECONOMY AND FINANCE

Evaluación del desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito de Antioquia para el periodo 2009-2013

Performance evaluation of credit unions of Antioquia for the period 2009-2013

Carlos Eduardo Castaño Ríos

Damaris Gallego Arango

Daniela Quintero Echavarría

Karen Julieth Vergara Marín

175

Fomento del capital intelectual en la pyme

Development of intellectual capital in small

Deisy Pérez Hasbun

Radalia Fabiola Pelayo

Lizdeith Añez Pérez

211

Una reflexión de la integración regional en Latinoamérica

A reflection to the Latin America's regional integration

Camilo Alberto Higuera Cárdenas

222

CONTABILIDAD ACCOUNTING

El deber de tributar, la elusión, la evasión, los costos y la responsabilidad social

The duty of tributar, avoidance, evasion, costs and social responsibility

Carlos mario restrepo pineda

Omar hernando bedoya martínez

243

Materialidad en auditoría desde la doctrina de los tres géneros de la materialidad

Audit materiality from the doctrine of the three genera of materiality

María eugenia quintero bazán

260

SOCIEDAD, EMPRESA E INNOVACIÓN COMPANY, ENTERPRISE AND INNOVATION

Oportunidades innovadoras en empresas del sector hotelero en villavicencio

Innovative opportunities enterprise in the hotel industry villavicencio

Mónica colorado tafurth

Angie milena riano montoya

Ángelo mauricio soto

Dora navarro quintero

281

Conocimiento y aplicación de las certificaciones internacionales por las empresas del altiplano del oriente antioqueño

Knowledge and application of international certification for the business from the highlands of eastern antioquia

Silvia liliana ceballos ramírez

300