



# Science of Human Action

## 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*

### 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*

#### 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*

### CONTABILIDAD

#### ACCOUNTING

#### La necesidad de una fundamentación ética en la contabilidad

The need for an ethical foundation of accounting

*Ana María Contreras Márquez*

#### 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*

#### 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*

### 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*

#### Del conocimiento clásico al trabajo como posibilidad de cambio

From classic knowledge to work as a possibility of change

*Octavio Huertas Torres*

#### Análisis Organizacional del Instituto Tecnológico

Organizational analysis of Instituto Tecnológico

*Pablo D' Alessandro*

*Selediana de Souza Godinho*

*Analía Verónica Losada*

*Diego Pérez Ríos*

©Fundación Universitaria Luis Amigó

# Science of Human Action

Vol. 1, Nº. 1, enero – junio 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 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](http://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

Ph. Nubia Isabel Díaz Ortega  
Universidad de Pamplona – Colombia  
Esp. Fredy Fernández Márquez  
Doctorante en Filosofía  
Universidad Pontificia Bolivariana – Colombia  
Esp. John Fernando Diossa Castro  
Universidad Católica del Oriente–Colombia  
Mg. Jaime Alberto Guevara Sanabria  
Universidad de Antioquia–Colombia  
Mg. Juan Camilo Anzoátegui Zapata  
Universidad Autónoma Latinoamericana–Colombia  
Mg. Jorge Iván Jiménez Sánchez  
Institución Universitaria Instituto Tecnológico Metropolitano ITM – Colombia  
Mg. Juan de Dios Uribe Zirene

Corporación Universitaria de Sabaneta, Unisabaneta–Colombia  
Mg. Jesús Pedro Miranda Torres  
Universidad de Sonora – México  
Mg. Edwin Vélez Toro  
Universidad San Buenaventura – Colombia  
Mg. Harvey Barrios Varón  
Universidad Adolfo Ibáñez – Chile  
Mg. Carlos Alberto Pérez Pérez  
Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid, I.U  
Ph. Gonzalo Jiménez Jaramillo  
Universidad Pontificia Bolivariana – Colombia  
Mg. John Édison Londoño Rúa  
Institución Universitaria Instituto Tecnológico Metropolitano ITM – Colombia  
Ph. Conrado Giraldo Zuluaga  
Universidad Pontificia Bolivariana – Colombia  
Mg. Germán Horacio Cardona Vélez  
Institución Universitaria Esumer–Colombia  
Ph. Carlos Andrés Aristizábal Botero  
Universidad Nacional–Colombia

#### 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 67 B 90. Medellín, Antioquia, Colombia

ISSN: 2500-669X

Vol. 1, N° 1, enero–junio, 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

### 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

# Presentación

La Fundación Universitaria Luis Amigó presenta el primer número de su revista **Science Of Human Action**, que en consonancia con la misión institucional se propone la generación, conservación y divulgación del conocimiento científico, contribuyendo a la promoción de una conciencia crítica y ética alrededor de las ciencias administrativas, económicas, contables, los negocios internacionales y afines.

El título, **Science Of Human Action**, fue elegido luego de un debate en el que participaron docentes e investigadores de las diversas áreas temáticas que abarca la revista, y fue consultado con pares internacionales y los grupos colaboradores de esta publicación. Se fundamenta en que la investigación en torno a la administración y la empresa debe considerar la *acción colectiva* como objeto de estudio, siendo inherente a ésta, los *saberes* y las *relaciones* de los individuos; es decir, lo que debe focalizarse no es la empresa en sí, sino *la acción reflexiva y transformadora de los sujetos* inmersos en el proceso de hacer empresa; *la acción humana*.

Los artículos que en la revista se presentan son producción inédita de los autores y han sido sometidos a un proceso de selección y revisión por pares expertos, quienes valoraron la calidad, severidad y un buen contenido académico y han consentido la publicación de los mismos.

En el volumen 1, número 1, encuentran el Editorial escrito por el Doctor Mario Bonucci Rossini, Rector de la Universidad de los Andes de Mérida – Venezuela, orientado hacia comprender la intención de la Fundación Universitaria Luis Amigó de divulgar una revista de carácter científico que buscará posicionarse no solo en Colombia, sino en otros países de todos los continentes.

Esta edición, además, apunta a manuscritos de investigación multidisciplinaria nacionales e internacionales, que buscan desarrollar nuevo conocimiento relacionado con los procesos de gestión, el entorno financiero, social y económico, en varias direcciones disciplinares. Los artículos se encaminan, además, a fortalecer la construcción colectiva de la academia, contable, financiera, económica y administrativa en el contexto latinoamericano para ampliar la participación y la crítica entre académicos, docentes e investigadores y de las áreas en mención.

**Farley Sary Rojas Restrepo**  
Director/Editor

# 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*

Para una Institución de Educación Superior es vital la consolidación del proceso investigativo, pues es éste el motor que retroalimenta y dinamiza a la docencia y la extensión universitaria. No puede concebirse a la universidad sin la investigación. Ahora bien, la investigación debe ser sometida a la evaluación de expertos y debe estar disponible para la comunidad en general, con la finalidad no sólo de cumplir un requisito académico, sino de compartir y hacer extensivo el conocimiento generado por medio de la investigación. Por eso el nacimiento de una revista científica debe celebrarse, ya que es otra forma de extender la universidad.

La Revista *Science of Human Action*, de la Facultad de Ciencias Administración, Económicas y Contables de la Fundación Universitaria Luis Amigó representa un esfuerzo académico de sus editores en conjunto con los autores de los artículos de temas diversos como: 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; La necesidad de una fundamentación ética en la contabilidad; La verificabilidad asimétrica en el reconocimiento de ingresos y gastos a la luz de la teoría positiva de la contabilidad; Los aspectos institucionales que influyen en un cambio en la contabilidad de gestión; el Análisis del perfil y el comportamiento del inversor en Cúcuta- Colombia; la Gestión del conocimiento e innovación para el crecimiento empresarial; del Conocimiento clásico al trabajo como posibilidad de cambio y el Análisis Organizacional del Instituto Tecnológico; demostrando así que es posible conjugar saberes en torno a las organizaciones, en una acción colectiva investigativa que contribuye al acervo del conocimiento de las disciplinas vinculadas a la empresa como organización social.

La comunidad universitaria se llena de orgullo al presentar el primer número, de muchos otros que le seguirán, de una publicación científica que agrupa el conocimiento de, en principio, tres disciplinas: la economía, la administración y la contabilidad, que por su propia dinámica se acoplan, cruzan y trascienden su propio conocimiento para dar respuesta a la sociedad.

**Mario Bonucci Rossini**  
**Rector**  
**Universidad de Los Andes**  
Mérida-Venezuela



**ECONOMÍA 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<sup>1</sup>

## Financial performance in companies producing cement, lime and plaster of Antioquia for the 2008 to 2013 term and its relationship with the manufacturing sector<sup>2</sup> GDP

Carlos Eduardo Castaño Ríos<sup>\*</sup>  
Susana Acevedo Zuluaga<sup>\*\*</sup>  
Fergie Madrid Ramírez<sup>\*\*\*</sup>  
Elkin Alonso Soto Zuluaga<sup>\*\*\*\*</sup>

Universidad de Antioquia, Colombia

**Forma de citar este artículo en APA:**

Castaño Ríos, C.E., Acevedo Zuluaga, S., Madrid Ramírez, F. & Soto Zuluaga, E.A. (enero – junio, 2016). Rendimiento financiero en empresas productoras de cemento, cal y yeso de Antioquia en el periodo 2008 al 2013 y su relación con el PIB del sector manufacturero. *Revista Science Of Human Action*, 1(1), 8-36.

<sup>1</sup> El artículo es resultado del proyecto de investigación: Evaluación del desempeño financiero en empresas productoras de cemento, cal y yeso de Antioquia en el período 2008-2013 en relación al PIB del sector manufacturero. Línea de investigación: Contabilidad y Finanzas. Integrante del grupo de investigaciones y consultorías en ciencias contables GICCO de la Universidad de Antioquia.

<sup>2</sup> This paper is the result of the research project: Evaluation of financial performance in companies producing cement, lime and plaster of Antioquia in 2008-2013 term, related with the manufacturing sector's GDP. Line of research: Accounting and Finance. Member of the Research and Consultancy Group in Accounting Sciences (GICCO after its name in Spanish), from the University of Antioquia.

<sup>\*</sup> 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 electrónico: eduardo.castano@udea.edu.co

<sup>\*\*</sup> Contadora Pública. Universidad de Antioquia. Correo electrónico: susa-acevedo@hotmail.com

<sup>\*\*\*</sup> Contadora Pública. Universidad de Antioquia. Correo electrónico: fergie.madrid@hotmail.com

<sup>\*\*\*\*</sup> Contador Público. Universidad de Antioquia. Correo electrónico: elkinillo11@yahoo.es

## Resumen

El objetivo de este artículo es establecer la relación que existe entre el comportamiento de la industria manufacturera y los indicadores financieros de rentabilidad de las empresas de cemento, cal y yeso del departamento de Antioquia entre los años 2008 al 2013, a través de un análisis cuantitativo-descriptivo con base en la información financiera histórica de las empresas cementeras de Antioquia y del PIB manufacturero en este periodo. Se calculan y analizan las variaciones de los indicadores de rentabilidad (ROE y ROI) de estas empresas, empleando herramientas de análisis como tablas de datos, gráficas e instrumentos de análisis financiero como el sistema DuPont, que permiten identificar comportamientos y variaciones de dichas variables y comparar los resultados obtenidos por el sector manufacturero de forma descriptiva. Los principales resultados obtenidos arrojan que entre los años 2008 al 2009 y del 2011 al 2013 se presenta una relación directa entre las tres variables (ROE, ROI y PIB manufacturero), es decir, aumentan y disminuyen en los mismos periodos; mientras que entre el 2009 y 2010 la relación es indirecta, pues su comportamiento no es similar.

## Palabras clave:

Indicadores financieros de rentabilidad, PIB Manufacturero, Sistema DuPont, Análisis económico.

## Abstract

The aim of this paper is to establish the relationship between the behavior of the manufacturing sector, and the financial indicators of corporate profitability of cement, lime and plaster companies in the department of Antioquia, between 2008 and 2013. This is done through a quantitative and descriptive analysis based on the historical financial information of cement companies of Antioquia, and the manufacturing sector GDP in this period. Changes in profitability indicators (ROE and ROI) of these companies are calculated and analyzed by means of data tables, charts and financial analysis tools such as DuPont system, which allow the identification of behaviors and disparities in these variables, and the descriptive comparison of results obtained by the manufacturing sector. The main results show that between 2008 and 2009, and from 2011 to 2013 there is a direct relationship between the three variables (ROE, ROI and manufacturing sector GDP), that is, they increase and decrease in the same periods; while between 2009 and 2010, the relationship is indirect, because their behavior is not similar.

## Keywords:

Financial performance indicators, Manufacturing sector GDP, DuPont System, Economic analysis.

# Introducción

Grandes edificaciones, carreteras, puentes, canalizaciones, son obras civiles que hacen parte del proceso de desarrollo colombiano demarcado por las políticas institucionales de los últimos cinco años, y para ello, las empresas constructoras incurren en consumo de una serie de materiales minerales básicos como el cemento, el cual, debido al tamaño y cantidad de las obras, es necesario en grandes cuantías. De esto se podría inferir que las empresas dedicadas a la fabricación de estos materiales deben estar atravesando por un muy buen momento productivo y que su situación financiera debe ser muy buena, pero esto no necesariamente es cierto, pues, se deben tener en cuenta factores adicionales que podrían influir en el bienestar financiero de dichas empresas; uno de estos elementos es el estado y comportamiento de la industria manufacturera del país, ya que sus variaciones impactan diferentes sectores económicos.

Bajo este panorama, el objetivo de la investigación que sustentó la elaboración de este documento fue establecer los efectos económicos del comportamiento de la industria manufacturera en los indicadores de rentabilidad de las empresas de cemento, cal y yeso ubicadas en el departamento de Antioquia, entre los años 2008 al 2013.

El trabajo inicia con una descripción de la metodología del análisis de la información, donde se presenta la muestra y algunas de sus características, así como los pasos que se llevaron a cabo para el análisis. Luego de ello, se procede a analizar la información financiera de las empresas representada en sus indicadores de rentabilidad financiera, esto mediante gráficas y tablas, para relacionarla con el comportamiento del sector manufacturero colombiano de forma descriptiva y obtener de ello las respectivas conclusiones.

## 1. Antecedentes del sector cementero en Colombia

Desde hace varios años, Colombia ha venido incursionando en una serie de tratados o acuerdos de libre comercio cuyo fin es impulsar el crecimiento económico del país a través de la promoción de las exportaciones, pero contrario a esto, lo que han logrado estos tratados ha sido el deterioro de la industria del país, especialmente la manufacturera, esto, debido a los altos costos de producción interna versus los bajos costos de importación; en contraste tenemos la industria del sector cementero, la cual a pesar de que en la década de los 90's tuvo gran depresión debido a la entrada de empresas extranjeras, en los últimos años ha representado un gran aporte en la economía del país, ya que Colombia está en constante desarrollo en infraestructura vial, edificaciones y

vivienda, además cuenta con el apoyo del gobierno en este aspecto. Se tiene entonces la premisa: a mayor desarrollo, mayor producción y venta de productos cementeros, mayor será su capacidad de crecimiento y de generar valor agregado.

Es claro que sobre este tema en especial no se ha investigado mucho ni tampoco se le ha dado gran importancia, pero si es cierto que se encuentran documentos en los cuales se habla de la historia del cemento en Colombia, indicadores financieros y el PIB por separado dándole así la capacidad de interpretación al lector, como por ejemplo:

En el documento de Mitchell (2011) se encuentra principalmente un diagnóstico sobre la evolución que ha tenido el sector manufacturero en Colombia, teniendo en cuenta los eventos más relevantes por los cuales ha pasado este sector en el largo plazo. Para poder realizar este análisis, Mitchell tuvo en cuenta no solo la dinámica de la producción de estas empresas sino también las exportaciones, la productividad y la generación de empleo, teniendo como base las ciudades más importantes del país; a su vez AKTIVA (2013) -compañía Colombiana de servicios financieros- realizó un estudio sectorial en cual establece que existe una estructura oligopólica en la producción del cemento, pues, solo tres empresas están encargadas de su producción, estas son: el grupo ARGOS, CEMEX Colombia S.A. y HOLCIM Colombia S.A., cabe aclarar que la industria internacional también se rige por esta estructura de mercado.

Según el centro de desarrollo económico y social Fedesarrollo (2005), el sector cementero en Colombia posee una estructura de mercado oligopólica (como se enuncia anteriormente en el documento de Aktiva) en el que solo unas cuantas empresas son productoras de cemento, y lo explican desde las barreras colocadas por el gobierno con el fin de evitar la incursión de nuevas empresas competidoras, también las barreras de tipo natural (por la composición del suelo en Colombia), geográficas o la importancia de la ubicación de los yacimientos que deberían estar cerca de los lugares de producción y evitar altos costos de transporte. En esta publicación se analiza la información financiera que conforma el sector, la evolución de los precios y la producción, así como también los principales costos de producción y la capacidad instalada de las empresas que componen este sector.

## 2. Metodología

La construcción de resultados de la investigación fue realizada con base en los estados financieros de las empresas seleccionadas, pues la interpretación de la información se realizó con el estudio del comportamiento de la rentabilidad de las empresas de cemento, cal y yeso de Antioquia en el marco del comportamiento del sector manufacturero, ya que se tomó información histórica de las empresas cementeras reportada por ellas mismas a la Superintendencia de Sociedades, para poder llegar a una conclusión sobre la forma como se vieron afec-

tados los indicadores financieros de rentabilidad de las empresas de esta subdivisión de la industria, tomando como punto de partida el comportamiento de la industria manufacturera colombiana. Además, se identificó la relación existente entre dos variables que muy poco o nada habían sido estudiadas, es decir, la relación existente entre las variaciones que tuvo la industria manufactura (en especial el sector del cemento, cal y yeso) con los indicadores de rentabilidad (ROI y ROE) que estas empresas reflejaron en el periodo analizado. Posteriormente, se procedió a realizar un análisis de los indicadores calculados, examinando y comparando, de forma descriptiva, cada una de las variables con el comportamiento del PIB colombiano, con el fin de conocer algunos efectos que generó este comportamiento en dichos indicadores.

La investigación se realizó con una muestra entre 8 y 12 empresas cementeras del Departamento de Antioquia, agrupadas dentro del código CIIU 2694 y 2695, también llamadas en este artículo “empresas cementeras”; esta muestra se obtuvo gracias al sistema de la Superintendencia de Sociedades (2014), SIREM. A continuación, en la tabla 1, se observa la cantidad total de empresas cementeras en Colombia, la muestra y el porcentaje de participación que ésta tiene con relación al total de empresas cementeras de Colombia (Ver Anexo 3).

**Tabla 1.** Cantidad de Empresas Cementeras en Colombia

MUESTRA			
Año	Nº. Total Colombia	Nº. de empresas de muestra Antioquia	%
2008	46	8	17%
2009	54	11	20%
2010	54	12	22%
2011	57	10	18%
2012	57	11	19%
2013	60	8	13%

Fuente: Elaboración propia, a partir del sistema SIREM

Es importante resaltar que en la muestra seleccionada no se encuentran las tres empresas cementeras más grandes de Colombia (el grupo ARGOS, CEMEX Colombia S.A. y HOLCIM Colombia S.A), pues éstas no se ubicaban dentro de la delimitación geográfica realizada en la investigación.

**Tabla 2.** Caracterización de la Muestra

PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS CEMENTERAS DE ANTIOQUIA EN LA TOTALIDAD DE LAS EMPRESAS CEMENTERAS DE COLOMBIA						
BALANCE GENERAL	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ACTIVO	2,06%	3,08%	2,99%	2,59%	3,10%	6,19%
PASIVO	1,91%	2,79%	3,67%	4,23%	4,79%	8,92%
PATRIMONIO	2,16%	3,30%	2,53%	1,87%	2,39%	4,59%

Fuente: Elaboración propia, a partir del sistema SIREM

En la tabla 2, se muestra el porcentaje de participación de los activos, pasivos y patrimonio de las empresas cementeras de Antioquia en los elementos del balance general total de empresas cementeras de Colombia; es decir, en el año 2008 el total de activos de las empresas cementeras de Antioquia tiene un porcentaje de participación del 2.06% dentro del total de los activos de las empresas cementeras de Colombia; de igual forma, los pasivos de las empresas cementeras antioqueñas tienen un porcentaje de participación del 1.91% en los pasivos totales de las empresas cementeras colombianas en este periodo y lo mismo sucede con el patrimonio y durante los años siguientes (Ver Anexo 3).

Cabe señalar que la información obtenida a través del cálculo de los indicadores financieros que se presenta en este artículo, se realizó mediante un cálculo global de todos los elementos necesarios para el tratamiento de la información de dichos índices (Utilidad Neta, Ventas, Patrimonio y Activos); es decir, del total de empresas que reportaron ante la Superintendencia de Sociedades cada año, se realizó la sumatoria de cada elemento, y con dichos totales se procedió al cálculo de los ratios trabajados.

El análisis de los Estados Financieros es una herramienta que se utiliza como proceso crítico para conocer la situación financiera de la empresa, tanto el presente como el pasado, pues estos reportes solo muestran información histórica obtenida de la contabilidad; aunque es bien sabido que también puede ser utilizada para futuras decisiones.

Para un buen análisis de los Estados Financieros existen varias metodologías que serán utilizadas dependiendo de las necesidades que se tenga al momento de la interpretación de estos:

El análisis vertical y horizontal de estados financieros, a través de indicadores financieros (Bernstein, 1993; Ortíz, 2004; García, 1999; Correa, 2005, Sinisterra et al., 2005), el análisis de las masas financieras (Hermosilla, 2002), distinción entre lo operativo y lo financiero (Tascón y Amor, 2007), el análisis de los flujos de fondos (García, 1999), el análisis de la capacidad para generar dividendos (Bernstein, 1993), el análisis financiero integral (Correa, Castaño y Ramírez, 2010; Correa et al., 2010), además de las otras modalidades de análisis individual de elementos de la información financiera como los inventarios, la cartera y el valor de los activos para cada tipo de organización (Castaño Ríos y Arias Pérez, 2013, p. 86).

Para efectos de este trabajo se aplicó el denominado análisis DUPONT, que hace parte del análisis a través de indicadores financieros, pero con la especialidad que implica el detallar cada uno de los componentes que hacen parte de la rentabilidad del subsector económico estudiado.

No obstante, también existen diferentes metodologías de análisis de información como: el encadenamiento hacia adelante y hacia atrás, modelo de equilibrio general computable y variables instrumentales, Experimental, Cuasi-experimental, Ex -Post -Facto, fenomenológica, etnográfica, estudios de casos, el método biográfico, teoría fundamentada, entre otros; algunas de estas metodologías se pudieron evidenciar en ciertas fuentes bibliográficas que se utilizaron en la investigación.

### 3. Análisis de resultados

El ROE (llamado así por sus siglas en inglés -Return On Equity / Rentabilidad sobre recursos propios-), es un ratio financiero que muestra la forma como el capital invertido en una empresa o negocio está generando ingresos a sus socios o accionistas; de esta manera, el indicador mide la capacidad que tiene la empresa para retribuir la inversión de los capitalistas, es decir, mide el rendimiento de los accionistas. Para su cálculo se tomaron los valores de los estados financieros de las empresas pertenecientes al código CIU 2694 y 2695 del departamento de Antioquia y que reportaron información financiera a la Superintendencia de Sociedades en el período 2008 al 2013.

Esta razón se puede hallar en una forma simplificada, en la cual solo se involucra la utilidad neta y el patrimonio, y de esta forma se obtiene este indicador para analizar el rendimiento del patrimonio (Ver Anexo 1).

Según los estados financieros de las empresas seleccionadas, mediante la aplicación de la fórmula del ROE se obtuvo la información para los años analizados que se presenta en la tabla 3.

Tabla 3. ROE.

AÑO	ROE
2008	8,28%
2009	4,93%
2010	-0,32%
2011	-0,87%
2012	4,37%
2013	4,19%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos SIREM.

La lógica de este indicador evidencia que, entre más alto sea el ROE, mayor será la rentabilidad de los accionistas o la rentabilidad de la empresa en los capitales invertidos.

El ROI (llamado así por sus siglas en inglés -Return On Investment / Retorno sobre la inversión-), es una herramienta que permite analizar y medir en términos financieros la relación que existe entre la utilidad neta y la inversión realizada. Es manejado para evaluar una empresa en marcha; si este es positivo significa que una empresa es rentable, y entre más alto sea, mayor será la eficiencia de la empresa para generar utilidades, pero, si por el contrario este indicador está por debajo de la rentabilidad mínima esperada por el negocio, los inversionistas estarán perdiendo dinero. Este índice es muy utilizado para la toma de decisiones y comparar proyectos de inversión (Ver Anexo 1).

De esta forma, las empresas fabricantes de cemento, cal y yeso de Antioquia, según sus estados financieros, presentan el porcentaje de rentabilidad de la inversión que aparece en la tabla 4.

Tabla 4. ROI.

AÑO	ROI
2008	5,26%
2009	2,99%
2010	-0,16%
2011	-0,44%
2012	2,36%
2013	1,95%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos SIREM.

Ahora bien, con la herramienta de análisis llamada SISTEMA DUPONT, que ayuda a evaluar el comportamiento financiero de las empresas, y consiste en desagregar los dos ratios antes mencionados en partes. Este sistema de análisis propone realizar el cálculo de los indicadores en varios componentes, de tal manera que el análisis financiero se realiza de una forma más profunda y se explique la proveniencia de los resultados, de la rentabilidad de la entidad.

En el cálculo del ROE, este sistema propone utilizar tres variables, las cuales son el margen neto de utilidades, la rotación de los activos totales de la empresa y el apalancamiento financiero, ya que estos son los tres factores propios que impulsan la productividad del patrimonio en una entidad, lo cual se explica de la siguiente forma:

- a. La rotación de los activos: este elemento muestra si la empresa está utilizando, administrando y gestionando bien sus activos, es decir, si los recursos de la empresa se están utilizando eficientemente. Su cálculo se realiza dividiendo las ventas o ingresos operacionales entre los activos totales (Ver Anexo 1).
- b. Para efectos de brindar información más precisa y útil, se recomienda realizar este cálculo discriminando los activos corrientes y no corrientes, pues de los activos corrientes por su situación de alta liquidez se espera una mayor rotación o rotación más alta, en cambio de los activos fijos no se tiene una alta expectativa de rotación (Ver Anexo 1).
- c. El margen neto de utilidades: esta razón financiera presenta las utilidades de la empresa respecto a sus ingresos luego de deducir todos los gastos de operación e impuestos, es decir, muestra la capacidad que tiene la empresa de generar utilidades a partir de sus actividades de operación, lo cual quiere decir que este índice mide la eficiencia en el uso de los recursos de la empresa (Ver Anexo 1).

- d. Apalancamiento financiero: es la posibilidad que tiene la empresa para financiar su operación o adquirir activos sin la necesidad de utilizar recursos de la empresa o su propio capital.

Lawrence J. Gitman, en su libro “Administración Financiera” define el apalancamiento financiero como: “el aumento del riesgo y el rendimiento mediante el uso de financiamiento de costo fijo, como la deuda y las acciones preferentes” (2012, p.467). (Ver Anexo 1).

Así, el cálculo del ROE está dado por la multiplicación de estos tres componentes.

De esta forma, se obtienen los mismos resultados que al aplicar la fórmula inicial para el cálculo del ROE, pues la primera sólo es una manera simplificada de hallarlo, pero gracias al SISTEMA DUPONT, se puede conocer la procedencia de la rentabilidad de la empresa en una forma más detallada, pero sin modificar sus componentes esenciales.

Este sistema también desagrega el ROI en sus componentes internos, con el fin de explicar la procedencia de la rentabilidad de los activos; esto lo hace proponiendo multiplicar el margen de utilidad neto por la rotación de sus activos. Pero sin perder su enfoque inicial que es dividir la utilidad neta sobre los activos de la compañía.

De esa manera, permite establecer si la rentabilidad de los activos se genera debido a la rotación o al margen de utilidad.

Por su parte, el PIB de la industria manufacturera se toma de las bases de datos generadas por el Departamento Administrativo Nacional De Estadística (DANE, 2011), el cual es calculado de acuerdo a los censos y recolección de datos realizados por esta misma entidad, dicho valor se presenta en la tabla 5.

Tabla 5. PIB Manufacturero

AÑO	PIB MANUFACTURERO	% VARIACIÓN
2008	\$ 55.389.000	
2009	\$ 53.091.000	-4.33%
2010	\$ 54.065.000	1.80%
2011	\$ 56.631.000	4.53%
2012	\$ 55.994.000	-1.14%
2013	\$ 55.453.000	-0.98%

Fuente Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos DANE. Cifras expresadas en miles de pesos.

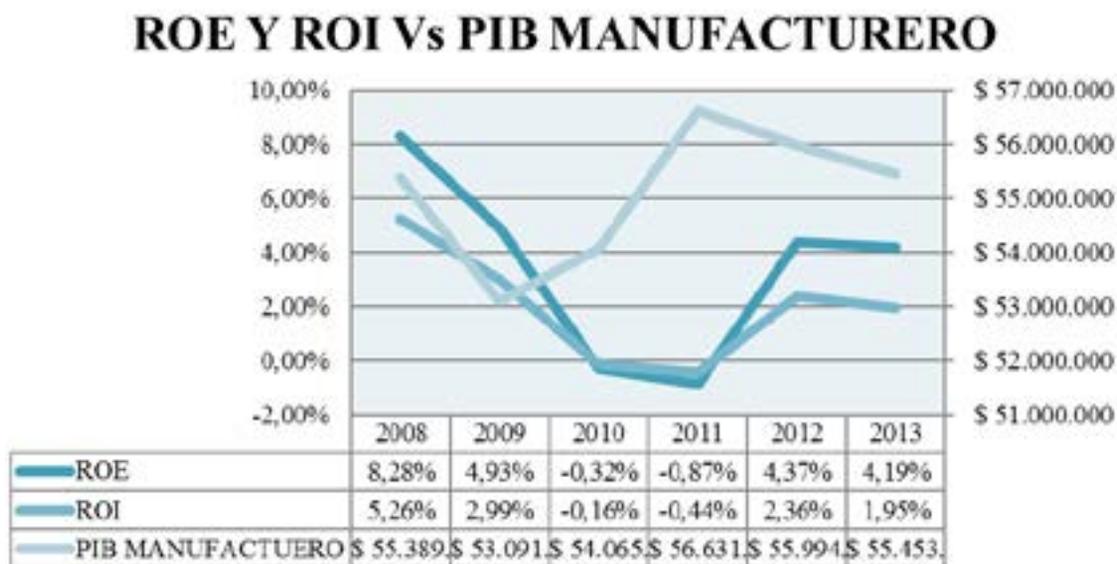
### 3.1. Análisis del rendimiento financiero

De esta forma, se procedió a realizar un examen de los sucesos ocurridos en los años 2008 al 2013, que pudieran dar lugar a las reacciones financieras de las empresas cementeras de Antioquia y al PIB de la industria manufacturera, para ello se recurre a datos históricos que ilustren los acontecimientos más impactantes para estos elementos.

Como se observa en la figura 1, estas tres variables tuvieron un comportamiento bastante cambiante, pues mientras unas toman mayores valores en el transcurso del tiempo, otras toman valores a la baja en estos periodos. Por ejemplo, se observa que durante el año 2008 y hasta el año 2009, tanto el ROE, el ROI y el PIB manufacturero, tuvieron un resultado desalentador, pues tienen una fuerte caída pasando del 8,28% al 4,93% para el ROE, del 5,26% al 2,99% para el ROI, y el PIB manufacturero pasa de estar en 55,38 miles de millones de pesos a 53,09 miles de millones de pesos, es decir caen el 3,35%, 2,27% y 4.33%, respectivamente, para el año 2009.

Durante el año 2009 y hasta el 2010, el PIB de la industria manufacturera tuvo un leve ascenso hasta lograr los 53,091 miles de millones de pesos, caso contrario sucedió con los ratios financieros (ROE y ROI), los cuales continuaron a la baja alcanzando índices de -0,32% para el ROE, y el 0,16% para el ROI, lo cual es desconcertante, pues se espera que con el comportamiento positivo del PIB la rentabilidad de estas empresas, de igual forma, fuera positiva, pero este caso se analizara más adelante.

Figura 1. ROE y ROI Vs PIB manufacturero



Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos SIREM. Cifras expresadas en miles de pesos.

Al igual que en el 2009, en el 2010 el PIB continúa en un constante crecimiento llegando hasta 54.065 mil millones de pesos, pero por el contrario el ROE y el ROI de las empresas cementeras siguen presentando una baja en estos indicadores, lo que compromete la liquidez y la continuidad de las empresas; pero al 2011 estos indicadores comienzan a crecer nuevamente, pasando del -0,87% al 4,37% el ROE, y de -0,44% al 2,36% el ROI, pero el comportamiento del PIB es totalmente lo contrario, disminuye en 637 mil millones de pesos.

Como se evidencia en la figura 1, el comportamiento más brusco se produjo en el año 2008, pues se dieron una serie de sucesos y acontecimientos que aportaron negativamente a la industria manufacturera, produciendo una contracción que significó tener cifras bastante preocupantes para el bienestar económico y financiero del país, ya que esta caída ha sido una de las mayores de este siglo.

El comportamiento de la industria manufacturera en dicho año se ve justificado en situaciones como el desplome del dólar en ese periodo, el aumento de importaciones de países como China y México, y la limitación en las exportaciones hacia Venezuela (Economía y Negocios, 2014); sucesos que contribuyeron a la desaceleración que presentó la industria en este periodo, además de la reducción de la demanda de productos industriales colombianos y de vehículos automotores, una menor actividad en la refinación de petróleo y actividades de confecciones y productos de molinería y almidones.

Por su parte, las empresas cementeras antioqueñas también se vieron afectadas por esta crisis, pues su situación financiera empezó a verse perturbada por estos escenarios de desaceleración, ya que a pesar que el 2008 inició con unos muy buenos ratios financieros, posicionándose con una rentabilidad del patrimonio (ROE) del 8,28%, siendo este el punto más alto de todos los periodos analizados, y con una rentabilidad de la inversión (ROI) del 5,26%, también la mayor posición en el lapso de tiempo estudiado; empezó a descender financieramente para el año siguiente.

Esto quiere decir que las empresas fabricantes de cemento, cal y yeso del departamento de Antioquia, durante ese año tuvieron un rendimiento para sus accionistas del 8,28%, es decir, de cada 100 pesos pertenecientes al capital, se obtienen 8,28 pesos de ganancia. De igual forma, el rendimiento sobre la inversión estaba generando en esa época un resultado del 5,26%; significando esto que por cada 100 pesos invertidos en un proyecto, se obtienen 5,26 pesos de utilidades.

Ahora, estudiando un poco más a fondo estas cifras, a través del sistema de análisis DuPont, se identifica el origen de estos indicadores como se muestra en la tabla 6.

**Tabla 6.** Resumen Sistema Dupont.

AÑO	MARGEN UTILIDAD NETA	ROTACIÓN DEL ACTIVO	APALANCAMIENTO	ROE	ROI	PIB MANUFACTURERO
2008	4,75%	110,88%	157,25%	8,28%	5,26%	\$ 55.389.000

**Fuente:** Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos SIREM y el DANE. Cifras expresadas en miles de pesos.

En la tabla 6 se observa que durante el año 2008, la rentabilidad del patrimonio de las empresas cementeras de Antioquia, está justificada principalmente en su apalancamiento financiero, haciendo este un aporte del 57,63% del total del ROE (ver anexo 2); esto quiere decir que en ese año las obligaciones obtenidas por las empresas fue la principal razón por la cual los accionistas obtuvieron buenas utilidades, pero también se infiere que a pesar de que el ratio muestra buenos resultados, la deficiencia del mismo se ve venir en años posteriores, pues su eficiencia operativa es la que menos aporta a su resultado, a sabiendas de que lo ideal es que ésta sea la mejor razón de rentabilidad de una empresa, poniendo en duda el principio de empresa en marcha, alertando de alguna manera sus directivas para tomar medidas de precaución.

Del mismo modo, el ROI se ve justificado principalmente por la eficiencia de sus activos, ya que estos hacen una contribución del 95,89% a la totalidad de este indicador, mientras que la eficiencia operativa tan solo aporta una mínima parte, esto quiere decir, que la rentabilidad de la inversión de las empresas cementeras durante ese año presenta utilidades principalmente por la rotación de sus activos en vez de sus ventas o su parte operativa.

A pesar de que en el año 2008 la industria manufacturera presentó altos niveles en sus indicadores, la desaceleración fue tal que llegando al año 2009, el ROE descendió 3.35 puntos porcentuales hasta llegar a un 4,93% de rentabilidad del patrimonio para los accionistas. Por su parte, el ROI perdió 2.27 puntos porcentuales para así alcanzar el 2.99% de rentabilidad de los activos. De igual forma, el PIB disminuyó hasta una cifra de 53.091 mil millones de pesos. De esta manera se evidencia una grave dificultad por la que atravesó el país durante el año en mención, la cual no fue más que una repercusión de la crisis que se estuvo dando durante el año 2008 alrededor de todo el mundo, en la que las exportaciones colombianas disminuyeron, así lo menciona José Darío Uribe, gerente del banco de la república en el año 2009:

Las sombrías perspectivas en torno a la economía mundial para este año hacen prever un descenso de las exportaciones colombianas, a la vez que disminuirá las remesas que llegan del exterior y se encarecerán los préstamos en el extranjero, entre otras consecuencias (párr.11).

Por su parte, Mesa Callejas hace énfasis en que:

El proceso de desaceleración económica que se viene observando desde el año pasado en Colombia es consecuencia directa de la crisis económica mundial promovida por EE.UU. desde mediados de 2007 y potencializada por la crisis del mercado financiero en ese país. Sin embargo, a juzgar por el desempeño de algunos indicadores líderes asociados con los fundamentales de la economía colombiana en el 2008, todavía no habíamos comenzado a sentir el peso devastador de esta crisis (2009, párr.1).

En este sentido, se puede decir que la principal causa de la disminución del PIB manufacturero se vio afectada principalmente por la crisis externa del ámbito mundial, la cual tiene sus orígenes desde hace ya varios años.

Por otro lado, los indicadores financieros de rentabilidad también se ven afectados por esta crisis, ya que permanecen a la baja, pues, tanto la eficiencia operativa como la eficiencia del activo disminuyen en comparación con el año anterior, mientras que el apalancamiento financiero aumenta.

Tabla 7. Resumen Sistema Dupont.

AÑO	MARGEN UTILIDAD NETA	ROTACIÓN DEL ACTIVO	APALANCAMIENTO	ROE	ROI	PIB MANUFACTURERO
2009	3,57%	83,77%	164,48%	4,93%	2,99%	\$ 53.091.000

Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos SIREM y el DANE. Cifras expresadas en miles de pesos.

De esta forma, la mayor participación entre los tres componentes del ROE, la hace el apalancamiento financiero, seguida por la eficiencia del activo y finalmente la eficiencia operativa, lo cual implica que los accionistas están obteniendo sus utilidades fundamentalmente por las obligaciones financieras contraídas y por la rotación de sus activos. Esto desvirtúa la figura que indica que entre más apalancada se encuentre la compañía, la rentabilidad del patrimonio de la misma será mayor, pues este ratio disminuye a pesar de que su apalancamiento aumenta, luego, este descenso se justifica en la situación por la cual atraviesa el país en este periodo, pues al presentarse una contracción económica, y a pesar de que las ventas aumentan, las utilidades de estas disminuyen, haciendo que la eficiencia operativa de igual forma disminuya, esto puede darse por un aumento de los costos y/o gastos causados por el incremento de las tasas de interés debido a la crisis financiera por la cual atravesaban países como Estados Unidos.

Del mismo modo, el ROI también disminuye, y el elemento que brinda una mayor participación es la eficiencia de los activos; es decir, la rentabilidad de la inversión se encuentra explicada en la rotación de los activos principalmente, y siguiendo el hilo conductor, la razón es simple, y es la misma por la cual tanto el PIB manufacturero como el ROE, disminuyeron, eso es la desaceleración económica del país, gracias a situaciones extranjeras.

Luego de dos años de descenso, en el 2010 el país empieza a recuperar su estabilidad económica. Esta mejoría se ve reflejada en el inicio del alza del producto interno bruto de la industria manufacturera, así lo reflejan las cifras que muestra el Departamento Nacional De Estadística (DANE,2011), aunque en una diminuta cuantía, este indicador económico aumentó en 974 mil millones de pesos, es decir, creció un 1,8%, y a pesar de no ser mucho, es una “luz al final del túnel” para la economía colombiana, pues marca la diferencia en la caída que venía teniendo el país. Según el DANE, este pequeño aumento está justificado en la conducta de subsectores como el de fabricación de sustancias químicas básicas, bebidas, elaboración de aceites y grasas, y la transformación de legumbres y verduras.

Caso contrario sucede con los indicadores de rentabilidad analizados, pues tanto el ROE como el ROI, caen abruptamente en este periodo. El ROE, pasa de estar en un nivel bajo de 4,93% en el 2008, a estar en -0,32% en el 2010, este indicador cae 5,24 puntos porcentuales. Una de las peores situaciones de rentabilidad hasta ahora analizadas, pues los accionistas empiezan a tener pérdidas muy altas y este negocio de la fabricación de cemento ha dejado de ser rentable, éste es el resultado de las disminuciones de la eficiencia operativa que se habían venido presentando, lo cual se generó debido a que la rotación de sus activos se tornó demasiado alta al igual que el apalancamiento, y si no se plantean y ejecutan medidas ajustadas para el sector bajo este tipo de escenarios, es notable que a futuro se llegue a un resultado indeseable como la pérdida de negocios en esta actividad económica.

**Tabla 8.** Resumen Sistema Dupont.

AÑO	MARGEN UTILIDAD NETA	ROTACIÓN DEL ACTIVO	APALANCAMIENTO	ROE	ROI	PIB MANUFACTURERO
2010	-0,17%	92,68%	197,85%	-0,32%	-0,16%	\$ 54.065.000

Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos SIREM y el DANE. Cifras expresadas en miles de pesos.

El ROI, por su parte, también se ve afectado por las pérdidas operativas que está teniendo el sector, pues a pesar de que las ventas son bastante altas, los costos y/o gastos están haciendo estragos en las ganancias, y no están permitiendo que existan las utilidades esperadas de tales ventas.

Aunque la crisis de los Estados Unidos no siguió afectando gradualmente al PIB de la industria, si lo siguió haciendo con la rentabilidad de las empresas cementeras, al respecto el director general de Cemex Lorenzo H. Zambrano (2010) se pronunció:

El año pasado se caracterizó por la transición entre la crisis global que afectó desde 2009 a CEMEX y toda nuestra industria, y el inicio de la recuperación económica en algunos de nuestros principales mercados. Si bien no podemos incidir en el grado de avance de dicha recuperación, nosotros nos hemos mantenido enfocados en las variables sobre las que sí tenemos control para aprovechar todo el valor de nuestro negocio. Nos hemos dedicado a fortalecer nuestra situación financiera y nuestro modelo de negocio, para reposicionar a nuestra compañía y crecer a futuro (p.1)

De igual forma, otra de las más importantes cementeras del país, también hace su pronunciamiento:

Somos conscientes del aún incierto horizonte de recuperación de los volúmenes de consumo de cemento hacia los mostrados en el año 2006, de alrededor de 120 millones de toneladas por año. Lo anterior como consecuencia de la baja actividad del sector residencial debido al alto nivel de inventarios de vivienda y a los bajos precios de las mismas luego de la crisis hipotecaria (ARGOS, 2010, p. 16).

Con el paso del año, los indicadores siguen teniendo un comportamiento constante, es decir, estos siguen tendiendo a la baja, a diferencia del PIB que continúa creciendo, lo que significa que crece en el rango entre el 2010 y el 2011.

En el 2011, el ROE fue de -0,87%, es decir que los inversionistas no están teniendo utilidades sobre la inversión realizada, sino que están teniendo pérdidas. El comportamiento de este indicador se puede analizar basándose en el sistema Dupont, con el cual se puede concluir que la eficiencia operativa de las empresas cementeras de Antioquia en ese año presentó un porcentaje de -0,48%, por lo que se puede inferir que no generaron las utilidades necesarias para cubrir los gastos operativos. En ese año, la Utilidad Neta ponderada fue de -\$443.047 mil millones de pesos, a diferencia de las ventas ponderadas que fueron de \$91.834.120 mil millones de pesos, lo que genera un porcentaje negativo con respecto a esta eficiencia. Con la eficiencia del activo se puede decir que éste no tiene una alta rotación, es decir, en el año rota menos de una vez; si se divide 360 entre 0.9026 (360/ 0.9026) se evidencia que los activos de estas empresas rotan aproximadamente cada 399 días, lo que genera que haya una buena administración de los recursos. Y por último, se encuentra el apalancamiento que presenta un porcentaje de 199,36%, por lo que se puede deducir que las empresas cementeras de Antioquia no están trabajando con recursos propios, sino que han tenido que recurrir a préstamos para poder seguir en operación.

Este indicador es negativo gracias al gran peso que tiene la eficiencia operativa sobre éste, o sea, la influencia que tienen tanto las utilidades como las ventas, pero es de igual forma importante identificar que las empresas cuentan con un factor crítico que es el gran porcentaje de apalancamiento que presentan, generando así que comiencen a trabajar con dinero proveniente de préstamos y no por el obtenido de sus actividades de operación.

**Tabla 9.** Resumen Sistema Dupont.

AÑO	MARGEN UTILIDAD NETA	ROTACIÓN DEL ACTIVO	APALANCAMIENTO	ROE	ROI	PIB MANUFACTURERO
2011	-0,48%	90,26%	199,36%	-0,87%	-0,44%	\$ 56.631.000

Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos SIREM y el DANE. Cifras expresadas en miles de pesos

Con respecto al ROI, al igual que el ROE presenta un porcentaje negativo (-0.44%), lo que significa que las empresas no están obteniendo rendimientos financieros, esto induce a que no sean eficientes; descomponiendo el indicador se tiene la eficiencia operativa y la eficiencia del activo. Como se había dicho anteriormente, la

eficiencia operativa para ese año fue negativa, pues en este periodo el promedio ponderado de las utilidades era negativo; de igual forma, la eficiencia del activo también contó con sus falencias gracias a la poca rotación que existió en estas empresas. De este modo, se puede concluir que a las empresas cementeras de Antioquia durante el año 2011, les hizo falta liquidez, lo que puede generar una interrupción en la hipótesis de negocio en marcha llevando así a algunas de estas empresas a la quiebra.

De forma contraria a los dos indicadores anteriormente enunciados, el PIB de la industria manufacturera creció con relación al año 2010, pero se puede decir que el sector del cemento, cal y yeso de Antioquia no tuvo una gran participación con respecto a este crecimiento pues, como se relacionó anteriormente, este sector presenta indicadores negativos para el Departamento. Es importante señalar que no todas las empresas cementeras del país tuvieron pérdidas como lo reflejan las grandes empresas Argos y Cemex en sus informes de gestión del respectivo año:

[Argos] El año 2011 fue de gran actividad en Cementos Argos, pues, además de haber registrado cifras operacionales crecientes en la mayoría de sus mercados y haber alcanzado máximos históricos en volúmenes de cemento y concreto en las Regionales Colombia y Caribe, la Compañía dio inicio a los despachos de cemento al proyecto de expansión del Canal de Panamá, puso en marcha en Bogotá su principal planta de producción de concreto en Colombia y avanzó de manera importante en la consolidación de operaciones en Estados Unidos (Grupo Argos, 2011, pp. 10-13).

[Cemex] El buen comportamiento del PIB ha estado explicado fundamental por la dinámica interna de la económica, destacándose la mayor contribución de la inversión de capital fijo. Este indicador mostró un crecimiento del 20.1% en el primer trimestre del 2011, la mayor tasa de expansión anual en cuatro años, impulsado por la inversión en diferentes sectores, incluyendo la construcción (...) Al revisar los indicadores líderes de la actividad constructora se puede concluir que 2011 cerró como un año muy positivo. En primer lugar el PIB de la construcción presentó el segundo mayor crecimiento sectorial durante el tercer trimestre del 2011, con una variación de 18.1% año a año, explicada tanto por los subsectores de obras civiles, como de edificaciones (Cemex, 2011, pp. 1-2).

Con lo anteriormente enunciado, es de resaltar que no todas las empresas cementeras del país se encuentran en la misma situación que se evidenció con las empresas de Antioquia; es probable que este problema esté basado en la ubicación del Departamento, pues según un estudio realizado por el DANE:

En diciembre de 2011, se presentaron incrementos en 20 de los 21 departamentos analizados. Los mayores crecimientos en los despachos de cemento gris se registraron en Nariño (112,1%), Casanare (49,7%), Cesar (46,5%) y Norte de Santander (29,5%). Según departamento de destino de los despachos, en el primer semestre del año, Cesar (42,3%), Huila (36,1%), Córdoba (27,5%), Casanare (22,4%), Boyacá (20,5%), Bolívar (18,5%) y Meta (18,2%) reportaron las mayores variaciones positivas. En contraste, los departamentos de Risaralda (-6,5%), Tolima (-2,3%) y Norte de Santander (-1,9%) registraron reducciones en los despachos (DANE, 2011, p. 1)

Los subsectores que hicieron posible que la industria manufacturera creciera durante dicho año fueron:

Los subsectores que más contribuyeron al crecimiento industrial en 2011 fueron carrocerías (42,3%), otros tipos de transporte (26,3%), calzado (19,9%), ingenios (17,5%), vehículos automotores (14%), transformación y conservación de carne y pescado (12,6%), minerales no metálicos especialmente cemento (10,7%), aceites y grasas comestibles (10,2%), equipos y aparatos de radio y televisión (8,9%), productos de cerámica (8,5%), partes y piezas de vehículos (8,4%), aparatos de uso doméstico (8%), vidrio y sus productos (7,1%), productos de caucho (6,5%), productos plásticos (6,4%), sustancias químicas básicas (5,9%), productos de molinería (5,9%), y productos de panadería (5,8%) (La Nota.com, 2012, pp. 56-65).

El 2012 con respecto al 2011, tuvo un cambio muy brusco en relación con los indicadores de rentabilidad (ROE y ROI) pues ambos aumentaron; el ROE pasando de -0,87% a 4,37%, es decir tuvo una variación de 3.5 puntos porcentuales, y el ROI pasó de -0,44% a 2,36% con un aumento de 1.92 puntos porcentuales, lo que quiere decir que ese año fue bueno para las empresas cementeras del departamento de Antioquia; pero al PIB de la industria manufacturera, le sucedió lo contrario, disminuyó en \$637.000 miles de pesos pasando de \$56.631.000 a \$55.994.000.

El ROE en dicho año llegó a uno de sus porcentajes más altos de los años analizados (después del 2008), con un porcentaje de 4,37% que se puede explicar gracias al sistema Dupont. La eficiencia operativa de ese año, que fue 2,52%, afirma que las empresas no tuvieron pérdida sino que generaron los recursos necesarios para cubrir sus gastos operativos (\$119.021.980/\$ 2.996.827), por lo que se puede intuir que la administración de las empresas analizadas está haciendo una buena gestión sobre sus recursos. La eficiencia del activo, al igual que en el 2011, no tiene ni una sola rotación durante el año, es decir que aproximadamente cada 383 (360/0,9392) días el inventario está rotando, lo que puede generar altos costos de almacenamiento, perder descuento de los proveedores por falta de abastecimiento, entre otros. Y finalmente, el apalancamiento para ese año fue de 184,62%; a comparación del año pasado este indicador disminuyó, por lo que se puede decir que las empresas han generado más recursos propios y no se han visto en la obligación de recurrir a financiaciones.

Tabla 10. Resumen Sistema Dupont.

AÑO	MARGEN UTILIDAD NETA	ROTACIÓN DEL ACTIVO	APALANCAMIENTO	ROE	ROI	PIB MANUFACTURERO
2012	2,52%	0,9392	184,62%	4,37%	2,36%	\$ 55.994.000

Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos SIREM y el DANE. Cifras expresadas en miles de pesos.

El ROI fue 2,36%, lo que significa que los accionistas por cada peso invertido esperan una rentabilidad de \$0.0236, y esta rentabilidad se ve influenciada principalmente por el buen comportamiento que tuvo ese año la eficiencia operativa.

El PIB para dicho año fue \$55.994.000 miles de pesos; a diferencia del año anterior éste disminuyó. A continuación se presentan los principales subsectores que contribuyeron a que el PIB tuviese este comportamiento:

Las actividades industriales que presentaron principales comportamientos negativos en el año 2012 fueron: actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones con una variación de -3,7%; fabricación de productos de la refinación del petróleo con una variación negativa de -5,1; fabricación de sustancias y productos químicos con una variación de -2,2%; fabricación de productos de caucho y de plástico de -5,8%; y la Fabricación de otros productos minerales no metálicos con una variación de -1,2%. A su vez, las actividades que presentaron comportamientos positivos fueron: elaboración de bebidas con una variación de 5,8%; y fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo con una variación de 6,5% (DANE, 2012, pp. 2-4).

De igual forma, el Banco Davivienda en un documento elaborado por su Dirección Ejecutiva de Estudios Económicos (DEEE) reporta que:

De acuerdo con los resultados de la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta (EOIC) de la Andi, el tipo de cambio es identificado como el problema más importante para la industria desde mitad de 2011 y a lo largo de 2012. Hoy en día la revaluación del peso colombiano frente al dólar americano se ha vuelto el principal problema del sector, pues afecta de manera directa las exportaciones. La revaluación se ha venido presentando desde inicios de 2009, cuando la Tasa Representativa del Mercado (TRM) superaba \$2.500 por dólar. Se presentó una fuerte devaluación ese año y, aunque menos marcada, en los años posteriores. A partir de 2011 la TRM no solo ha sido inferior a \$2.000, sino que en 2012 registró un promedio de solo \$1.798. Esta situación ha alarmado al Gobierno Nacional y al Banco de la República, quienes han tomado medidas al respecto...Otro factor en contra es la difícil situación que atraviesan las economías más grandes del mundo. En efecto, la reducción del crecimiento en Estados Unidos y la fuerte crisis que atraviesa Europa han golpeado las exportaciones colombianas hacia esos destinos (Davivienda, 2012, p. 5).

A diferencia del año anterior, en el 2013 se puede evidenciar que las tres variables tuvieron un comportamiento muy parecido, pues todos tendieron a la baja.

El ROE para ese año fue de 4,19%, lo que quiere decir que por cada peso (\$) que el inversionista invierte se le está retribuyendo \$0,0419 pesos. Si descompone el ROE por el sistema Dupont, se puede evidenciar que la eficiencia operativa es de 2,27%, lo que significa que las empresas están supliendo sus necesidades operativas vía ventas, pues en dicho año las ventas promedio fueron de \$90.779.481 y las utilidades netas promedio fueron de \$2.057.709 ( $90.779.481/2.057.709$ ), lo que quiere decir que a las empresas les sobró dinero después de haber pagado todos los impuestos e intereses que tienen a cargo. Con respecto a la eficiencia del activo pasa lo mismo que en la mayoría de los años analizados, el activo está rotando menos de una vez al año, es decir que rota cada 417 ( $360/0.8622$ ) días, lo que genera problemas para las empresa, por ende la administración debe implementar metodologías que minimicen el efecto que esta rotación tiene.

En relación con el apalancamiento, es el porcentaje más alto entre los años analizados, de lo que se puede inferir que con el paso de los años las empresas cementeras del departamento de Antioquia se han visto en la obligación de buscar recursos ajenos para mantenerse en operación, pues en su composición el activo (\$105.290.848) es mucho mayor al patrimonio (\$49.124.309), por lo que se deduce que para poder adquirir la diferencia entre el activo y el patrimonio fue necesario recurrir a financiamiento. En este indicador, el componente más influyente es el apalancamiento y por ende, la administración debe estar muy atenta a su control para mantenerlo en un punto de equilibrio; si no es así, la empresa podría estar en riesgo de quiebra.

**Tabla 11.** Resumen Sistema Dupont.

AÑO	MARGEN UTILIDAD NETA	ROTACIÓN DEL ACTIVO	APALANCAMIENTO	ROE	ROI	PIB MANUFACTURERO
2013	2,27%	0,8622	214,34%	4,19%	1,95%	\$ 55.453.000

Fuente: Elaboración propia partir de la información obtenida de la base de datos SIREM y el DANE. Cifras expresadas en miles de pesos.

Con respecto al ROI, aunque éste no sea muy alto (1,95%), las empresas tuvieron rendimientos en este periodo, por lo que no se genera ninguna causal de iliquidez y mucho menos interrupción del supuesto de negocio en marcha. Desglosando el ROI por el sistema Dupont, nos encontramos que el margen neto de utilidad (utilidad/ventas) es positivo, por ende no se están teniendo pérdidas; y con respecto a la rotación de activos, al igual que como se decía en el ROE, esta rotación es mínima y en consecuencia, se debe estar atento.

En el PIB se evidencia que:

Durante el año 2013, la industria manufacturera decreció 1,2% respecto a 2012. En los años anteriores se registraron las siguientes variaciones de -1,1% en 2012 y 4,7% en 2011. Las actividades industriales que presentaron principales comportamientos negativos en el año 2013 fueron: Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones con una variación de -9,9%; Fabricación de tejidos y artículos de punto -4,3%; Fabricación de otros productos minerales no metálicos -3,2%; Fabricación de productos metalúrgicos básicos -3,6%; y Fabricación de papel, cartón una variación de -6,0%. A su vez, algunas actividades que presentaron comportamientos positivos fueron: Elaboración de aceites, grasas animales y vegetales con una variación de 4,9%; elaboración de productos de café con una variación de 27,2%; y Elaboración de productos lácteos con una variación de 8,0%. (DANE, 2014, p.1-12).

Aunque el PIB manufacturero decreció, al sector del cemento, cal y yeso le pasó totalmente lo contrario, como se manifiesta a continuación:

Las perspectivas llegan desde el lado del sector de la construcción que en el segundo trimestre de 2013 recuperó su senda de crecimiento, aunque a una velocidad menor que en el año anterior. La expectativa que se tiene sobre la construcción de edificaciones en el corto plazo y de obras civiles en el mediano afectará positivamente a la demanda de cemento (Aktiva, 2013, p. 6).

De igual forma, la revista Semana en su artículo denominado “Un buen año para la economía”, escrito en el 2013, confirma lo anteriormente enunciado:

El PIB comenzó a ser jalonado por la construcción, que creció el 21,3 por ciento en su conjunto. Esto es el resultado de las obras civiles, que variaron el 18,6 por ciento, y de edificaciones, con un 24,8 por ciento. Lo que se está mostrando es que comenzaron a dar frutos las políticas públicas, tanto el programa de las 100.000 viviendas gratis como el subsidio a la tasa de interés que ha dinamizado el crédito de vivienda (Semana, 2013, p. 1).

### 3.2. Descomposición del rendimiento financiero bajo los criterios del sistema Dupont

Es importante detenerse un poco para estudiar la relación que existe entre cada uno de los indicadores y los componentes o elementos que integran el desempeño financiero bajo los criterios establecidos en el sistema DUPONT, pues, de esta forma se puede establecer la dependencia o correspondencia de cada uno de ellos en el desempeño financiero de las empresas.

#### *Margen neto*

Figura 2. Eficiencia operativa en los indicadores de rentabilidad



Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos SIREM.

Se hace bastante notoria la relación directa que existe entre los indicadores de rentabilidad analizados y la eficiencia operativa de las empresas, ya que tienen un comportamiento bastante similar, pues al caer la eficiencia operativa, al mismo tiempo caen ambos indicadores; y de igual forma, al aumentar la eficiencia operativa de las empresas, aumenta su rentabilidad (ver figura 2).

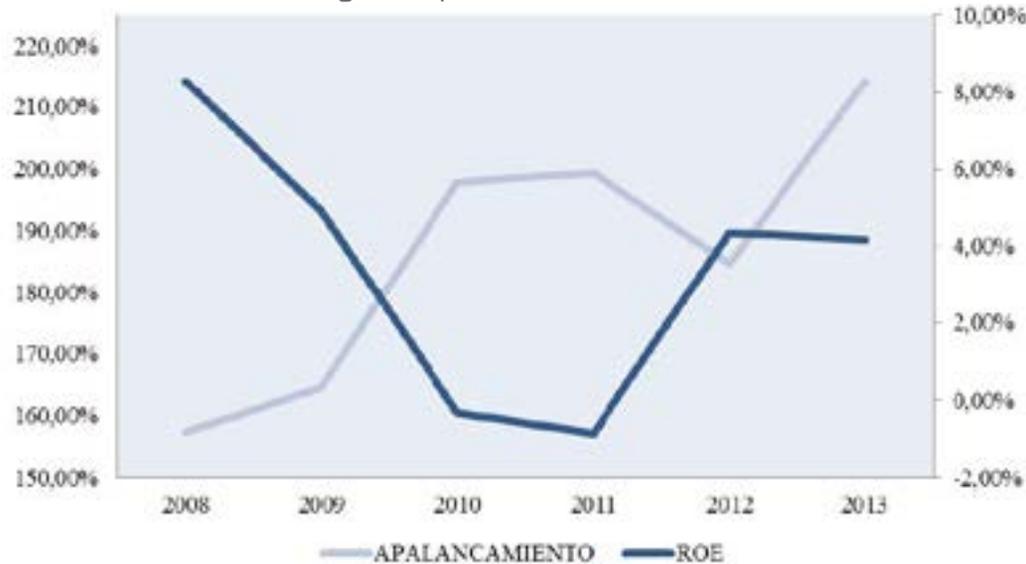
### 3.3. Rotación del activo

La relación que existe entre la eficiencia del activo y la rentabilidad de las empresas cementeras, no es tan directa como lo es la relación entre la eficiencia operativa y estos, pues en la figura 3 se puede observar que durante el año 2008 y hasta el 2009 y desde el 2012 al 2013, el comportamiento de los indicadores fue relativo al comportamiento de la eficiencia del activo, pero no sucedió lo mismo durante los años 2009 al 2012 (ver figura 3).



Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida de la base de datos SIREM.

Figura 4. Apalancamiento en el ROE.



Fuente: Elaboración propia a partir de a la información obtenida de la base de datos SIREM.

Caso contrario sucede con el apalancamiento financiero y el ROE, su relación es totalmente inversa durante todos los periodos analizados; mientras el uno sube el otro baja y viceversa. Además, también se observa que el apalancamiento es bastante alto en algunos años, y son los mismos en los cuales este indicador tiene sus caídas más profundas, por tanto en este caso, se podría decir que el apalancamiento financiero o financiación está contribuyendo de una manera negativa a las empresas cementeras de Antioquia (ver figura 4).

## 4. Conclusiones

Los bruscos cambios de desaceleración que se dieron durante el año 2008, tanto en la industria manufacturera, como los indicadores financieros de rentabilidad de las empresas cementeras de Antioquia, están soportados en las situaciones socio económicas presentadas en ese año. Dichos acontecimientos fueron una señal de alerta a las directivas de las empresas cementeras, ya que se puede decir que a pesar del buen rendimiento del patrimonio y de la inversión que se presentó, el bajo nivel de eficiencia operativa fue un indicio de los posibles malos resultados del futuro, por tanto, era necesario tomar medidas con el fin de evitar posibles caídas futuras originadas por este bajo nivel de eficiencia.

De este modo, durante el 2009, estos indicios se convirtieron en una situación efectiva en la cual, tanto el ROE como el ROI presentaron niveles más bajos que el año anterior, siendo su principal elemento de caída la eficiencia operativa, ya que ésta sigue siendo la que menos participación tiene en ambos ratios. De igual forma

el PIB de la industria manufacturera descendió en buena medida, por tanto, es posible decir que las razones por las cuales la industria tuvo una disminución en su producto interno bruto, podrían ser las mismas por las cuales la rentabilidad del patrimonio y de la inversión de las empresas cementeras de Antioquia disminuyeron

Sin embargo, en el año 2010, se vio una luz de esperanza en el ámbito económico industrial, caso contrario a lo que sucedió con la rentabilidad de las empresas cementeras, pues a pesar de que el PIB de la industria aumentó, sucedió lo contrario con los indicadores de rentabilidad, ya que estos continuaron a la baja; por ende, se estropea la hipótesis de que el descenso de ambos indicadores podría estar justificado en las mismas razones socio económicas, ya que en ese año se contradice tal comportamiento, pues mientras uno aumenta, los otros dos disminuyen.

En el año 2011 ambos indicadores de rentabilidad disminuyeron, pero el PIB creció, lo que significa que las empresas cementeras de Antioquia no tuvieron una influencia significativa en el comportamiento del PIB manufacturero. Con respecto al ROE, el elemento que más peso tuvo en ese año fue el apalancamiento con un 68,95% con respecto a los otros elementos (eficiencia operativa y eficiencia del activo), lo que significa que en ese año las empresas siguieron trabajando con dinero proveniente de fuentes diferentes a la operación. El ROI, con un porcentaje de -0,44%, representa que los accionistas no están teniendo las utilidades esperadas por estas empresas, aunque la participación de la eficiencia operativa es de tan solo -0,48% y su peso con respecto al otro elemento es de -0,54% esto hace que el indicador se convierta en negativo.

Después del mal año del 2011, en el 2012 los indicadores nuevamente crecen, pero pasa totalmente lo contrario con el PIB manufacturero, pues disminuye gracias a la gran devaluación que presenta el peso colombiano con las demás monedas y a la crisis por la que estaban pasando las grandes potencias mundiales (EEUU y Europa). El ROE creció hasta llegar a 4,37%, y al igual que el año anterior, el apalancamiento fue el elemento que más peso tuvo en este año. El ROI también creció hasta llegar a 2,36%; aunque el indicador no es muy alto, es algo positivo con respecto al comportamiento que éste tuvo en el año pasado; el elemento que más peso tuvo en este indicador fue la eficiencia del activo con un 97,39%.

Por su parte el 2013, en comparación con el 2012, no fue bueno pues en este año las tres variables bajaron (PIB, ROE, ROI); el PIB disminuyó en 541.000 miles de pesos, lo que es algo considerable para la industria. El ROE pasó de 4,37% a 4,19%, es decir, tuvo una variación de 0.18 puntos porcentuales que se ven explicados en las altas variaciones que tuvo tanto la eficiencia del activo como el apalancamiento. El elemento con más incidencia en este indicador para este año fue el apalancamiento, con una participación de 214,34% y un peso 70,78%, por lo que se puede inferir que gracias a éste el indicador continúa tan bajo. El ROI pasó de 2,36% a

1,95%, es decir, tuvo una variación de 0.41 puntos porcentuales que se puede ver explicada por la disminución que tuvo la eficiencia del activo en dicho año, pues este elemento tiene una participación de 86,22% en el indicador.

Finalmente, se encuentra que el elemento más importante dentro del sistema DUPONT por su relación directa con el mismo, es la eficiencia operativa, pues tiene un mayor impacto dentro de la rentabilidad del patrimonio y de la inversión de las empresas cementeras de Antioquia; así como también se concluye que el alto apalancamiento financiero o endeudamiento pudo generar altos gastos de financiación, que pudieron repercutir en el margen operativo de las empresas disminuyendo así su margen de utilidad o eficiencia operativa.

## Referencias

- Aktiva. (2013). Estudios sectoriales del cemento (pdf). Recuperado de: [http://aktiva.com.co/app/webroot/blog/Estudios%20sectoriales/2013/cemento\\_2013.pdf](http://aktiva.com.co/app/webroot/blog/Estudios%20sectoriales/2013/cemento_2013.pdf)
- Argos. (2010). Informe de gestión de Argos (pdf). Recuperado de: <http://www.argos.co/ir/Media/Default/images/ARGOS-INFORME-DE-GESTION-2010-ESP.pdf>
- Castaño Ríos, C.E., y Arias Pérez, J.E. (2013). Análisis Financiero Integral de Empresas Colombianas 2009-2010: Perspectivas de Competitividad Regional. *Entramado*, 1(9), 84-100.
- Cemex. (2011). Informe de gestión Cemex Colombia. Recuperado de: <http://www.cemexcolombia.com/NuestraEmpresa/files/inversionistas/InformeDeGestionCemexColombia.pdf>
- DANE. (2011). Estadísticas del cemento gris. Recuperado de: <http://www.dane.gov.co/index.php/construccion-alias/estadisticas-de-cemento-gris-ecg/97-boletines/comunicados-y-boletines/2738-estadisticas-de-cemento-gris>
- DANE. (2012) estadísticas de la industria manufacturera. Recuperado <http://www.dane.gov.co/index.php/esp/component/content/article/84-economicas/industria3/5732-anexos-muestra-trimestral-manufacturera-regional-i-trimestre>.
- DANE. (2014) investigaciones boletines PIB. Recuperado [http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp\\_PIB\\_IVtrim13.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cp_PIB_IVtrim13.pdf).

- Davivienda. (2012). La industria manufacturera en 2012. Recuperado de: <https://www.davivienda.com/wps/wcm/connect/13fc43ca-041a-400f-906f-bb97b5843dd2/Informe+de+Coyuntura+Industrial+A%C3%B1o+2012.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=13fc43ca-041a-400f-906f-bb97b5843dd2>
- Economía y Negocios. (4 de agosto de 2014). Crisis del sector manufacturero no depende de caída del dólar. *El Tiempo*. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/economia/indicadores/crisis-del-sector-manufacturero-no-depende-de-caida-del-dolar/14342513>
- Fedesarrollo. (2005). La Industria del Cemento en Colombia. Recuperado de <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/WP-No.-33-La-industria-del-cemento-en-Colombia.pdf>
- Gitman, L. J. (2012). *Administración Financiera*. México: Pearson.
- Grupo Argos. (2011). Inversionistas Grupo Argos. Recuperado de: <http://inversionistas.grupoargos.com/Media/Default/images/Financiero%20Anual%202011.pdf>
- La Nota.com. (28 de febrero de 2012). Industria manufacturera de Colombia creció 4,9% en 2011. *La Nota.com*. Recuperado de: <http://lanota.com/index.php/CONFIDENCIAS/Industria-manufacturera-de-Colombia-crecio-49-en-2011.html>
- Mesa Callejas, R.J. (2009). Crisis externa y desaceleración de la economía colombiana. *UN Periódico*. Recuperado de: <http://www.unperiodico.unal.edu.co/dper/article/crisis-externa-y-desaceleracion-de-la-economia-colombiana.html>
- Mitchell, D. (2011). *Balance Sector Industrial*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/102461727/Balance-Sector-Industrial-2011-FinalVcd>.
- Semana. (21 de diciembre de 2013). Balance de la economía Colombia en 2013. Recuperado de: <http://www.semana.com/economia/articulo/balance-de-la-economia-colombiana-en-2013/369104-3>
- Superintendencia de Sociedades. (2014). SIREM. Sistema de información y reporte empresarial. Recuperado de <http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/estudios-y-supervision-por-riesgos/SIREM/Paginas/default.aspx>
- Uribe, J.D. (2009). Colombia notará en 2009 el efecto de la crisis financiera. *Colombia.com. Actualidad*. Recuperado de: <http://www.colombia.com/actualidad/autonoticias/economia/2009/02/20/DetalleNoticia34951.asp>
- Zambrano, L.H. (2010). Reporte anual de CEMEX. Recuperado de: [http://www.cemex.com/CEMEX\\_AR2010/esp/letter1.asp](http://www.cemex.com/CEMEX_AR2010/esp/letter1.asp)

## ANEXO 1 FÓRMULAS

### 1. CÁLCULO DEL ROE

$$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$$

El **SISTEMA DUPONT** propone:

$$ROE = \left( \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} \right) \times \left( \frac{Ventas}{Activo\ Total} \right) \times \left( \frac{Activo}{Patrimonio} \right)$$

Margen Neto de Utilidad      Rotación De Activos      Apalancamiento Financiero

Ahora bien, simplificando se tiene:

$$ROE = \left( \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} \right) \times \left( \frac{Ventas}{Activo\ Total} \right) \times \left( \frac{Activo\ Total}{Patrimonio} \right)$$

$$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$$

Llegando de esta forma a la ecuación inicial.

### 2. CÁLCULO DEL ROI

$$ROI = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo}$$

El **SISTEMA DUPONT** propone:

$$ROI = \left( \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \right) \times \left( \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \right)$$

The diagram shows the ROI formula with two brackets underneath. The first bracket is under the fraction (Utilidad Neta / Ventas) and points to a box labeled 'Margen Neto de Utilidad'. The second bracket is under the fraction (Ventas / Activo) and points to a box labeled 'Rotación De Activos'.

Simplificando se tiene:

$$ROI = \left( \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \right) \times \left( \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \right)$$
$$ROI = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$$

Llegando de esta forma a la ecuación inicial.

### 3. CÁLCULO DE LOS COMPONENTES DEL SISTEMA DUPONT

$$\text{Rotación de Activos o Eficiencia del Activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rotación de Activos Corrientes} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Corriente}}$$

$$\text{Rotación de Activos No Corrientes} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo No Corriente}}$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad o Eficiencia Operativa} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Activos}}{\text{Patrimonio}}$$

## ANEXO 2

### RESUMEN SISTEMA DUPONT

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD NETA	ROTACIÓN DEL ACTIVO	APALANCAMIENTO	ROE	ROI	PIB MANUFACTURERO
2008	4,75%	1,1088	157,25%	8,28%	5,26%	\$ 55.389.000
2009	3,57%	0,8377	164,48%	4,93%	2,99%	\$ 53.091.000
2010	-0,17%	0,9268	197,85%	-0,32%	-0,16%	\$ 54.065.000
2011	-0,48%	0,9026	199,36%	-0,87%	-0,44%	\$ 56.631.000
2012	2,52%	0,9392	184,62%	4,37%	2,36%	\$ 55.994.000
2013	2,27%	0,8622	214,34%	4,19%	1,95%	\$ 55.453.000

### PARTICIPACIONES

ELEMENTO	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	participación	peso										
MARGEN DE UTILIDAD NETA	4,75%	1,74%	3,57%	1,42%	-0,17%	-0,06%	-0,48%	-0,17%	2,52%	0,90%	2,27%	0,75%
ROTACIÓN DEL ACTIVO	110,88%	40,63%	83,77%	33,26%	92,68%	31,92%	90,26%	31,22%	93,92%	33,42%	86,22%	28,47%
APALANCAMIENTO	157,25%	57,63%	164,48%	65,32%	197,85%	68,14%	199,36%	68,95%	184,62%	65,69%	214,34%	70,78%
TOTAL	272,88%	100,00%	251,83%	100,00%	290,36%	100,00%	289,14%	100,00%	281,05%	100,00%	302,82%	100,00%

ELEMENTO	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	participación	peso										
MARGEN DE UTILIDAD NETA	4,75%	4,11%	3,57%	4,09%	-0,17%	-0,19%	-0,48%	-0,54%	2,52%	2,61%	2,27%	2,56%
ROTACIÓN DEL ACTIVO	110,88%	95,89%	83,77%	95,91%	92,68%	100,19%	90,26%	100,54%	93,92%	97,39%	86,22%	97,44%
TOTAL	115,63%	100,00%	87,34%	100,00%	92,51%	100,00%	89,78%	100,00%	96,44%	100,00%	88,48%	100,00%

AÑO	PIB MANUFACTURERO	VARIACIÓN	% VARIACIÓN
2008	55.389.000		
2009	53.091.000	- 2.298.000	-4,33%
2010	54.065.000	974.000	1,80%
2011	56.631.000	2.566.000	4,53%
2012	55.994.000	- 637.000	-1,14%
2013	55.453.000	- 541.000	-0,98%

## ANEXO 3

### CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA:

**PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS CEMENTERAS DE ANTIOQUIA EN LA TOTALIDAD DE LAS EMPRESAS CEMENTERAS DE COLOMBIA, SEGÚN LOS ACTIVOS, PASIVOS Y PATRIMONIO (Cifras expresadas en miles de pesos)**

BALANCE GENERAL	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
ACTIVO TOTAL CEMENTERAS	2.489.187	2,06%	2.308.667	3,08%	3.448.631	2,99%	3.933.219	2,59%	4.084.855	3,10%	1.700.329	6,19%
ACTIVO TOTAL CEMENTERAS DE ANTIOQUIA	51.283	100%	71.085	100%	102.988	100%	101.745	100%	126.729	100%	105.290	100%
PASIVO TOTAL CEMENTERAS	978.439	1,91%	997.593	2,79%	1.387.341	3,67%	1.199.201	4,23%	1.212.200	4,79%	629.733	8,92%
PASIVO TOTAL CEMENTERAS DE ANTIOQUIA	18.671	100%	27.868	100%	50.934	100%	50.710	100%	58.085	100%	56.166	100%
PATRIMONIO TOTAL CEMENTERAS	1.510.747	2,16%	1.311.074	3,30%	2.061.289	2,53%	2.734.017	1,87%	2.872.655	2,39%	1.070.596	4,59%
PATRIMONIO TOTAL CEMENTERAS DE ANTIOQUIA	32.612	100%	43.216	100%	52.054	100%	51.035	100%	68.643	100%	49.124	100%

# Análisis del perfil y el comportamiento del inversor en Cúcuta, Colombia<sup>1</sup>

## Profile and behavior analysis of the investor in Cucuta, Colombia

Xiomara Ramírez Paris\*  
Viviana Anyelin Gutiérrez García\*\*  
Jairo David Cuellar García\*\*\*

Universidad de Santander, Cúcuta–Colombia

**Forma de citar este artículo en APA:**

Ramírez Paris, X., Gutiérrez García, V. A. & Cuellar García, J. D. (enero-junio, 2016). Análisis del perfil y el comportamiento del inversor en Cúcuta, Colombia. *Revista Science Of Human Action*, 1(1), 37-49.

<sup>1</sup> El presente artículo es producto del proyecto de investigación "Identificar el perfil y el comportamiento del inversor cucuteño". Pertenece a la línea de investigación "Entorno regional fronterizo colombo venezolano", desarrollado por los estudiantes Viviana Anyelin Gutiérrez García y Jairo David Cuellar García con la dirección científica de la autora Xiomara Ramírez Paris y la asesoría metodológica del profesor Álvaro Sepúlveda Yáñez, integrantes del semillero *Frontera* de la Universidad de Santander, Cúcuta. Adscrito a la convocatoria 617 de Colciencias.

\* Ingeniera Civil, Especialista en Evaluación Educativa, en Gerencia de Mercadeo y Doctorante en Educación, Docente de la Universidad de Santander, Cúcuta, Colombia, líder del grupo de investigación Ciempiés, xioraco@gmail.com

\*\* Profesional en Administración Financiera, perteneciente al grupo de investigación Ciempiés.

\*\*\* Profesional en Administración Financiera, perteneciente al grupo de investigación Ciempiés.

## Resumen

Desde tiempos inmemoriales Cúcuta se ha sostenido económicamente de la actividad comercial con el vecino país de Venezuela. Los vaivenes de la economía y la política en los últimos años han evidenciado la necesidad de mirar hacia otros mercados e implementar diferentes estrategias para que la región sea próspera y competitiva. Se propuso identificar el perfil y comportamiento del inversor cucuteño con el fin de establecer sus características; los parámetros, prácticas y sectores que rigen sus decisiones a la hora de invertir permitiendo un crecimiento sostenible y armonizado de la región. La metodología para la investigación fue cuantitativa, sistemática, transversal y el diseño fue no experimental. El instrumento se diseñó con base el test del inversor de la Comisión nacional de Valores de Argentina. Se aplicó la encuesta utilizando el Software Lime Survey. La población objeto de estudio correspondió a los habitantes del municipio de Cúcuta mayores de 25 años de los estratos 3, 4 y 5. La muestra se seleccionó en los barrios que conforman las comunas 2, 4, 5 y 10.

No se evidencia una relación entre el sexo, la edad y los sueldos de los encuestados en el momento de tomar sus decisiones para invertir. Sin embargo, se caracterizan por tener un nivel de ingresos entre 1 y 3 salarios mínimos legales vigentes y predilección por las cuentas de ahorros y los fondos a plazos fijos. Se consideran inversionistas entre audaces y moderados, fijando sus preferencias en el sector automotriz, los bienes y servicios petroleros y la agricultura.

## Palabras clave.

Análisis de la inversión, inversión privada, inversión pública, empresas de servicios de inversión, instituciones de inversión colectiva.

## Abstract

From ancient times, Cucuta has been financially supported by trade with the neighboring Venezuela. The vagaries of the economy and politics in recent years have shown the need to look for other markets, and implement different strategies to make the region prosperous and competitive. The purpose was to profile the Cucutan investors and their behavior in order to establish their characteristics, as well as the parameters, practices and sectors governing their decisions when investing, thus allowing sustainable and harmonized growth in the region. The research methodology was quantitative, systematic and transversal, and the design was not experimental. The instrument's design was based on the investor test of the National Securities Commission of Argentina. The survey was applied by means of Lime Survey Software. The target population consisted of the inhabitants of Cucuta above 25 years of age, within 3, 4 and 5 economic strata. The sample was taken in the neighborhoods that make up the *comunas* 2, 4, 5 and 10.

A relationship between sex, age and wages of respondents, at the time of making their investment decisions, is not evident. However, they all have an income level between 1 and 3 statutory minimum wages and a penchant for savings accounts and fixed term funds. Investors consider themselves bold and moderate, and show preference for the automotive sector, oil related goods and services, and agriculture.

## Keywords:

Investment analysis, private investment, public investment, investment firms, collective investment schemes.

# Introducción

El desarrollo que ha dado el mercado de valores colombiano durante los últimos años, caracterizado por períodos de estabilidad económica y buenas perspectivas de crecimiento, a pesar de las crisis más fuertes que han tenido los mercados internacionales, ha llevado a que un mayor número de inversionistas internacionales se sientan atraídos por las oportunidades que éste puede ofrecerles.

El gobierno de Colombia ha efectuado profundas modificaciones en su marco legal y normativo con el objetivo de adoptarlo a las mejores prácticas internacionales. No solo ha trabajado en el aspecto legal, sino que adicionalmente ha complementado la infraestructura de los mercados locales, para así poder ofrecer a los nuevos inversionistas regionales e internacionales eficiencia, agilidad y seguridad en el desarrollo de sus negociaciones.

En el municipio de Cúcuta ha predominado el comercio como actividad económica; la ciudad ha dependido, desde los tiempos anteriores a la colonia, del flujo de extranjeros provenientes de Venezuela, esto ha causado que otros sectores de la economía no se hayan desarrollado de forma equilibrada (Ver ubicación geográfica de Cúcuta, figura 1).

Figura 1. Ubicación geográfica de Cúcuta



Fuente: (Dazio 2014, p. 2).

La continua devaluación del Bolívar frente al dólar involucra un incremento del contrabando en la zona fronteriza; la región presenta desde hace algunos años una visión de ilegalidad y violencia debida a fenómenos como el contrabando, las bandas criminales, la pobreza y una escasa aplicación de políticas claras, esta situación ha propiciado un golpe al intercambio comercial bilateral que ha sumido al departamento Norte de Santander en una crisis socioeconómica.

El gobierno colombiano ha establecido una serie de medidas económicas preferenciales para la ciudad, entre las que se encuentran los decretos 752 y 753 de 2014, por medio de los cuales, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público establece medidas tributarias preferenciales de política aduanera fiscal, la creación de las zonas francas permanentes especiales y las zonas económicas especiales de exportación. Así se busca atraer y generar inversión en Cúcuta, mediante beneficios tributarios y aranceles de renta reducida del 25 al 15% simplificando, además, los requisitos en el trámite para su instalación y funcionamiento (Caracol, 2014, Regionales).

El objetivo primordial de la investigación fue estudiar el comportamiento del inversor cucuteño con relación a la forma como invierte, los canales de consumo utilizados, los sitios y la frecuencia y así observar tendencias en los patrones de inversión.

El presente artículo no contempla la inversión que se hace en las actividades especulativas tan frecuentes en esta zona de frontera, ni las que buscan extraer rentas económicas de las diferencias socio-políticas y mucho menos, las del crimen organizado. La competitividad de una región se da en su institucionalidad, puesto que es así como se promueven la creación de empleo formal y el pago de impuestos, que permiten a los gobernantes inversión social y además se generan otros negocios alrededor de los originales; “si el Estado funciona, la inversión impacta positivamente el desarrollo; si no funciona, el capital serio tiende a huir y se atrae la especulación y la extracción de rentas” (Camargo, 2013, párr. 2).

Identificar y dar a conocer las características del inversor cucuteño permite configurar una cartera de inversiones que presente opciones atractivas adaptadas al perfil del inversor y tenga en cuenta la situación del mercado para fortalecer el sector financiero de la región.

## 1. Marco Teórico

En el contexto económico, el conocimiento de las interrelaciones que existen en la economía nacional e internacional es de vital importancia, de tal manera que se pueda generar una estrategia de inversión que permita obtener un rendimiento óptimo sujeto al perfil de riesgo del inversionista. Afirman Antelo & Peón (2011):

Para decidir si conviene o no adquirir un activo financiero, un inversor no debería analizar aisladamente dicho activo en particular. La decisión depende de más variables que las que se derivan simplemente de comprar el activo financiero concreto. Un análisis adecuado del marco inversor de un individuo ha de tener en cuenta tanto sus objetivos de inversión como sus restricciones financieras. Para ello, lo primero a considerar es en qué momento del ciclo de vida del inversor se encuentra el cliente; un aspecto determinado por su edad, su renta personal (presente y esperada), su nivel de vida y sus necesidades financieras (p. 5).

Los riesgos asociados a los proyectos vienen dados por múltiples factores como: riesgo de mercado, riesgo de precio, riesgo comercial, riesgo de inflación, riesgo a los cambios en la tasa de interés, riesgo de liquidez, riesgo de mora, entre otros, sin embargo, el más importante es el riesgo presentado por el inversionista, es de allí donde surge la necesidad de evaluar el riesgo del inversionista que emprende la tarea de solicitar créditos.

Antelo & Peón (2011) manifiestan:

La teoría financiera analiza las decisiones tomadas por los inversores como si fuesen agentes (racionales) que maximizan el valor de una determinada función de utilidad esperada que depende de las combinaciones de rentabilidad y riesgo alcanzadas (p. 5).

En algunas instituciones financieras nacionales e internacionales, existe un instrumento exigido como norma para medir el perfil del inversionista, con el objetivo de determinar su perfil y ofertarles productos según su condición, la cual permite clasificarlos en: conservadores, moderados o agresivos (Dorante, 2009). Este cuestionario, además de otras herramientas de gestión, se utiliza para contribuir a la toma de decisiones, ayudando al cliente a considerar variables como su patrimonio, ingresos, horizonte vital, previsión de gastos, rentabilidad exigida, preferencia por el riesgo, y demás.

De acuerdo con el Manual para la creación y operación de redes de ángeles inversionistas (Confecámaras, 2011),

el Gobierno colombiano, desde el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, tiene como fin establecer las condiciones adecuadas para el desarrollo apropiado de un ambiente de negocios e inversiones, que permita el fortalecimiento del tejido empresarial en el país, con el fin de aprovechar las ventajas comparativas que ostenta Colombia como es ser la quinta economía y el tercer país con mayor población de Latinoamérica, cuenta con una posición geográfica estratégica y posee un acceso preferencial a mercados con más de 1.437 millones de consumidores, gracias a los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) que ha firmado con otros países, además de contar con una fuerza laboral en crecimiento, con una mano de obra calificada y emprendedora, enfocada en la generación de mejores productos y servicios innovadores con mayor valor agregado (p. 8).

Expresa Dorante (2009), en su Modelo de evaluación del perfil de riesgo del inversionista financiado por el Fondo Regional Guayana:

Si bien es cierto que, a nivel de inversión privada, sin rentabilidad financiera no puede haber rentabilidad económica y social, ya que nadie invierte para perder, también lo es el hecho de que un proyecto que no tome en cuenta estos dos aspectos está muy lejos de cumplir con los objetivos de inversión dentro de un sistema de libre mercado"; pese al crecimiento de productos y servicios financieros, muchos desconocen su existencia y utilidad para el apalancamiento de sus iniciativa (párr. 5)

Con el fin de enfocar esfuerzos, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha desarrollado el Programa de Transformación Productiva, el cual se basa en dos estrategias que son: hacer más y mejor de lo bueno y focalizarse en los sectores nuevos y emergentes para alcanzar un crecimiento sostenido de la economía y el empleo. Por lo tanto, para el desarrollo integral de las empresas que van a jalonar la economía del país, ha sido preciso establecer un ecosistema de emprendimiento que permita la creación y crecimiento apropiado de las mismas, lo que requiere entre otros, contar con los mecanismos apropiados de financiación para estas nuevas empresas y cada una de sus etapas. Es así como se han identificado múltiples oportunidades de creación de empresas con gran potencial en industrias como son los biocombustibles, biotecnología, software, servicios de TI, turismo, turismo médico, cosméticos, infraestructura, entre otros.

## 2. Metodología

La metodología empleada en la investigación es de tipo cuantitativa. Se inició con una búsqueda documental para establecer las variables a tener en cuenta en el diseño del instrumento. Es descriptiva, ya que buscó especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis (Hernández, Fernández & Baptista, 2010).

El diseño fue no experimental, puesto que se observó el fenómeno tal como se da en su contexto natural para posteriormente analizarlo. La investigación fue sistemática, las variables no se manipularon. Fue transversal porque los datos se recolectaron en un solo momento con el objeto de describir variables y analizar su interrelación en un momento dado.

El instrumento se diseñó tomando como base el test del inversor de la Comisión Nacional de Valores de Argentina, la cual fue creada por la Ley de Oferta Pública N° 17.811 y actualmente el marco normativo que rige su funcionamiento está dado por la Ley N° 26.831 y su objetivo es otorgar la oferta pública velando por la transparencia de los mercados de valores y la correcta formación de precios en los mismos, así como la protección de los inversores (CNV, 2015)

Se contextualizó a la región consultando en diferentes fuentes sobre los conceptos, características, enfoques y métodos que involucran la identificación del perfil de un inversor y revisando páginas web de finanzas personales y portafolios de inversión, que se referencian al final de la encuesta. Una vez elaborado el cuestionario, se solicitó la revisión de docentes expertos en el tema, los cuales hicieron algunas sugerencias que fueron tenidas en cuenta para el cuestionario final.

Con el apoyo del departamento de sistemas de la Universidad de Santander, sede Cúcuta, se aplicó la encuesta utilizando el Software Lime Survey.<sup>2</sup> Las encuestas incluyen ramificación a partir de condiciones, plantillas y diseño personalizado usando un sistema de plantillas web, y provee utilidades básicas de análisis estadístico para el tratamiento de los resultados obtenidos. Al obtenerse el número total de encuestas establecidos por la muestra, se cierra la encuesta y ésta automáticamente tabula la información y establece las gráficas por cada una de las preguntas.

## 2.1. Población y Muestra

Yanhass es una empresa fundada en el año 1992 y desde entonces ha venido acumulando experiencia en la realización de todo tipo de investigaciones de mercados con clientes de diferentes sectores económicos. Efectuó un estudio para conocer “el estado de ánimo de los colombianos” en relación con su entorno social y la situación del país, así como la situación individual, en el cual se aplicaron encuestas a 600 personas mayores de 18 años de cinco ciudades del país (Finanzas personales, s.f.)

De acuerdo con los resultados obtenidos en el estudio de (Finanzas personales, s.f.)

Por edades los que más ahorran son las personas entre 25 y 34 años (cerca de un 54%), seguidos por quienes tienen entre 35 y 44 años (con casi un 45%). Por su parte, los que menos ahorran son las personas mayores de 55 años (solo un 29%) y los jóvenes entre 18 y 24 años (un 35%). (Párr. 5).

Dinero e Invamer Gallup a su vez, elaboraron una encuesta para determinar cuáles son los gastos prioritarios de los hogares colombianos. Productos como seguros y salud, en Colombia han sido el ejemplo clásico de consumo optativo de los estratos altos, aunque cada vez se vinculan otros segmentos a los programas (Dinero, 2004).

<sup>2</sup> LimeSurvey (anteriormente PHPSurveyor) es una aplicación open source para la utilización de encuestas en línea, escrita en PHP y que emplea bases de datos MySQL, PostgreSQL o MSSQL. Esta utilidad brinda la posibilidad a usuarios sin conocimientos de programación el desarrollo, publicación y recolección de respuestas de sus encuestas ([www.limesurvey.org](http://www.limesurvey.org))

## La encuesta de Dinero (2004) e Invamer Gallup,

Muestra una fuerte desigualdad entre estratos en el país. Los hogares del estrato 1 gastan mensualmente cerca de \$830.000, equivalentes a unos US\$319. Esto significa que, con familias de 4,2 integrantes en promedio, en este estrato el gasto diario por persona es de unos US\$2,3. Entretanto, los estratos 5 y 6 gastan diariamente casi US\$15 por persona. Asimismo, mientras el estrato 1 concentra más del 70% de sus gastos en vivienda, alimentación y transporte, los estratos más altos -5 y 6- gastan cerca del 50% en estos mismos renglones (párr. 11).

Con base en los resultados de estas investigaciones previas, se decidió seleccionar la población objeto de estudio entre los habitantes del municipio de Cúcuta mayores de 25 años, pertenecientes a los estratos 3, 4 y 5.

El Plan de Desarrollo 2012 – 2015 “Cúcuta para grandes cosas” (tabla 39, DANE), establece la población por cada una de las comunas en las cuales se divide el municipio. Teniendo en cuenta esta información, utilizando un nivel de confianza del 95% y un error de estimación del 5% se pudieron determinar los tamaños de muestra necesarios para recolectar la información.

En las comunas 2, 4, 5 y 10 se encuentran asentados barrios que corresponden a los estratos seleccionados como objeto de estudio. De ellas se tomó la muestra. La tabla siguiente relaciona cada una de las comunas con su población y el tamaño de la muestra hallado proporcionalmente a cada una (Ver Tabla N°.1, Distribución de la población y la muestra):

Tabla 1. Distribución de la población y la muestra

Comuna	Población	Muestra
2	38.811	78
4	56.517	113
5	50.263	100
10	46.124	92
Total	191.715	383

Fuente: Elaboración de los autores basada en Plan de Desarrollo 2012 – 2015 “Cúcuta para grandes cosas”.

### 3. Resultados

La encuesta reveló información sobre las características del inversor (rango de ingresos, productos de ahorro utilizados, opciones financieras en las que ha invertido y reservas para cubrir imprevistos) y su comportamiento (tipo de inversionista y sectores de la economía en lo que estaría en posibilidad de invertir).

- Características del inversor.

Los rangos de edades de los encuestados se pueden evidenciar en la Tabla N°. 2, Edad.

Tabla 2. Edad.

Opción	Porcentaje
Entre 26 y 36 años	30%
Entre 37 y 47 años	47%
Más de 48 años	23%

Fuente: Elaboración de los autores.

Del total de personas encuestadas, el 51% son hombres y el 49% corresponden a mujeres ver Tabla N°. 3, Sexo.

Tabla 3. Sexo.

Sexo	Porcentaje
Femenino	49%
Masculino	51%

Fuente: Elaboración de los autores.

El 46% de los encuestados obtienen una remuneración entre uno y tres salarios mínimos; solo 16% reciben más de 6 salarios mínimos (más de \$3.696.000), según se observa en la Tabla N°. 4, Rango de ingreso.

Tabla 4. Rango de ingreso

Opción	Porcentaje
Menos de un salario mínimo (\$616.000)	1%
Entre el sueldo mínimo (\$616.000) y 3 salarios mínimos (\$ 1'848.000)	46%
Mayor de 3 sueldos mínimos (1'848.000) hasta 6 salarios mínimos (3'696.000)	37%
Mayor de 6 sueldos mínimos (\$ 3'696.000)	16%

Fuente: Elaboración de los autores.

El 53% de los cucuteños encuestados tienen una forma de ahorrar bastante segura, ya que depositan su confianza en las entidades bancarias y adquieren cuentas de ahorro (ver Tabla N°. 5 Productos de ahorro).

Tabla 5. Productos de Ahorro.

Opción	Porcentaje
Cuenta de ahorros	53%
CDT	30%
Fondo de inversión	14%
Otro	3%

Fuente: Elaboración de los autores.

Con respecto a las opciones financieras de inversión utilizadas en los últimos dos años, los encuestados prefieren los fondos de plazos fijos y renta variable con un 39% y 20%, respectivamente. Es de resaltar que la bolsa de valores sólo es seleccionada por el 4% de la muestra, pudiéndose inferir, entre otros, el desconocimiento que se tiene del sistema, la desconfianza en el mercado bursátil y/o el riesgo que se debe asumir (ver Tabla N°. 6, Opciones financieras de inversión).

Tabla 6. Opciones financieras de inversión.

Opción	Porcentaje
Plazos fijos y/o fondos de plazo fijo	39%
Renta variable	20%
Títulos públicos y/o privados	13%
Fondos de renta fija	17%
Acciones y/o fondo de acciones	7%
Bolsa de valores (acciones)	4%

Fuente: Elaboración de los autores.

El 56% de las personas encuestadas tienen una reserva de aproximadamente un 5% de sus ingresos para cubrir algún imprevisto (ver tabla N°. 7, Reserva para cubrir imprevistos).

Tabla 7. Reserva para cubrir imprevistos

Opción	Porcentaje
No, o es muy pequeña.	26%
Sí, representa más o menos 5% de mis ingresos.	56%
Sí, es una cantidad significativa	18%

Fuente: Elaboración de los autores.

#### ► Comportamiento del inversor.

Con respecto a los enfoques del inversor cucuteño, las encuestas revelaron que el tipo de inversionista se encuentra entre audaz y moderado, solo un 12% son arriesgados y un 18% conservadores (ver Tabla N°. 8, Tipo de inversionista).

Tabla 8. Tipo de inversionista

Opción	Porcentaje
Arriesgado (Toma grandes riesgos con miras a obtener grandes ganancias en poco tiempo).	12%
Audaz (Toma riesgos y opta por aquellas inversiones que prometen ganancias más elevadas).	35%
Moderado (Cauteloso con sus decisiones, pero toma riesgos en casos necesarios).	35%
Conservador (Busca tener ganancias más o menos estables sin correr casi ningún riesgo)	18%

Fuente: Elaboración de los autores.

En cuanto a la posibilidad de seleccionar diferentes sectores de la economía para invertir, se establecieron las siguientes opciones:

Sector agroindustrial: agricultura; biocombustibles; cacao, chocolatería y confitería; cárnico y hortofrutícola.

Sector manufactura: automotriz, biotecnología; cosméticos y productos de aseo, materiales de construcción y sistema moda.

Sector servicios: bienes y servicios petroleros, fondos de capital privado, infraestructura hotelera y turística, software y servicios de tecnología de la información.

Las encuestas revelaron la preferencia por los sectores al momento de tomar una decisión para invertir, estas se presentan en la Tabla N°. 9, Sectores económicos:

Tabla 9. Sectores económicos

Opción	Porcentaje
Agricultura	8%
Automotriz	9%
Bienes y servicios	18%
Biotecnología	7%
Capital privado	12%
Construcción	7%
Software y servicios informáticos	9%
Turismo	10%
Otros	20%

Fuente: Elaboración de los autores.

Tomando en cuenta las respuestas mayoritarias en la encuesta, se pudo determinar el siguiente perfil y comportamiento de los inversores cucuteños (ver tabla N°. 10), sin embargo es de anotar que no se evidencia una relación entre el sexo, la edad y el rango de ingresos de los encuestados en el momento de tomar sus decisiones para invertir.

Tabla 10. Perfil del inversor cucuteño

Items	Respuesta
Rango de ingresos:	Entre 1 y 3 salarios mínimos legales vigentes
Producto de ahorro:	Cuenta de ahorro
Ingresos destinados al ahorro:	Entre \$100.000 y \$500.000
Proyección en los próximos ingresos:	Aumento leve
Opción financiera utilizada:	Liquidez (cuentas corrientes, carteras colectivas de renta fija)
Opción de inversión financiera más utilizada en los 2 últimos años:	De fondos de plazo fijo
¿Cuál opción describe el objetivo de su inversión?	Obtener buenos rendimientos soportando posibles resultados financieros durante la inversión

Continúa en la página siguiente

Continúa en la página anterior

Ítems	Respuesta
¿Cuándo planea usar el dinero?	Después del primer año y antes del quinto
Porcentaje que representa la inversión de su patrimonio:	Entre el 10% y el 30%
Pérdida máxima tolerable durante los primeros 6 meses de la inversión:	Hasta un 3%
¿Cuenta con alguna reserva para un posible imprevisto?	Sí, representa un 5% de sus ingresos
Opción preferida a la hora de invertir:	Tener una ganancia superior a la de un plazo fijo con mínimas variaciones del mercado
Ante una baja importante en el portafolio:	Recuperaría el total de sus activos
¿Qué tipo de inversionista se considera?	Entre audaz y moderado
Subsector de manufactura en el que invertiría:	Sector automotriz
Subsector de servicios en el que invertiría:	Sector bienes y servicios petroleros
Subsector de la agroindustria en el que invertiría:	Sector agricultura

Fuente: Elaboración de los autores.

## 4. Conclusiones

El proyecto se propuso y se desarrolló con el fin de conocer el perfil y el comportamiento del inversor cucuteño, pero su fin último no debe quedar en esta identificación. Se necesita extender la aplicación del test a todos los estratos. Cuando la persona tiene que tomar una decisión de inversión, aunque la cartera elegida sea eficiente, ésta se verá afectada por sus preferencias subjetivas. Existe un intercambio positivo entre rentabilidad y variabilidad. Sin embargo, en muchos casos hay desconocimiento de los mecanismos que operan en el mercado, por lo cual se está en riesgo de no recibir los rendimientos esperados.

Es preciso diseñar estrategias para lograr un acercamiento entre el gobierno, las entidades financieras y la sociedad civil a través de actividades que permitan a los beneficiarios conocer y comprender tanto los productos de ahorro como los portafolios de inversión para que seleccionen la cartera apropiada de acuerdo con sus intereses y necesidades. Así mismo, fortalecer los vacíos de la formación financiera desde los niveles de preescolar, básica y media en las instituciones educativas del municipio, con el fin de incentivar al ahorro y el fomento de fondos de contingencia que se puedan utilizar ante situaciones inesperadas.

Adicionalmente al tema de la inversión empresarial, es necesario tener en cuenta las finanzas personales. La mayoría de las familias desean mejorar sus finanzas; lo más aconsejable de acuerdo con los expertos es planificar y priorizar, es decir, orientar sus ingresos para el cumplimiento de una meta que quieren hacer realidad.

Una persona que se decide a invertir requiere de puntual acompañamiento para que su cartera sea sostenible en el largo plazo. De esta manera, el programa de Administración Financiera de la Universidad de Santander, por medio del grupo de investigación Ciempiés y el consultorio empresarial realizará formación en gestión y sostenibilidad de la inversión, asistencia técnica, y actividades enfocadas a fortalecer las finanzas personales.

# Referencias

- Confecámaras. (2011). Manual para la creación y operación de redes de ángeles inversionistas. Recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/88790150/Manual-para-la-creacion-y-operacion-de-redes-de-angeles-inversionistas#scribd>
- Antelo, M. & Peón, D. (2011). Productos financieros y perfil del inversor: de la práctica a la teoría. En D.J. García Coto. *Papeles de la Fundación de estudios financieros* (39): *Ahorro familiar en España, FEF y servicio de estudios de BME*. Recuperado de: [www.fef.es/new/.../351\\_6b4a2a34eeb96e98858c937e8225737a.html](http://www.fef.es/new/.../351_6b4a2a34eeb96e98858c937e8225737a.html)
- Camargo, M. (2013). ¿Por qué invertir en Cúcuta? (Análisis). Recuperado de: <http://somoslarevista.com/2013/11/por-que-invertir-en-cucuta-analisis/>
- Caracol. (2014). Gobierno oficializa medidas para reactivar economía de Cúcuta. Recuperado de: <http://www.caracol.com.co/noticias/regionales/gobierno-oficializa-medidas-para-reactivar-economia-en-cucuta/20140417/nota/2182271.aspx>
- Comisión Nacional de Valores (CNV, 2015). Test del inversor. Argentina. Recuperado de: <http://www.cnv.gob.ar/EducacionBursatil/testinversor/testinversor.asp?Lang=0>
- Dazio, L. (2014). Batalla de Cúcuta, fecha de enfrentamiento y ubicación. Recuperado de: <http://leopoldodazio.blogspot.com/>
- Dinero. (2004). En qué gastan los colombianos. Recuperado de: [www.dinero.com/imprimir/24478](http://www.dinero.com/imprimir/24478)
- Dorante, N. (2009). Modelo de evaluación del perfil de riesgo del inversionista financiado por el Fondo Regional Guayana. Recuperado de: <http://www.oocities.org/es/ninoskadorante/fase2/t3.html>
- Finanzas personales. (s. f.). Ahorro e inversión. Cómo ahorran e invierten los colombianos. Recuperado de: <http://www.finanzaspersonales.com.co/ahorro-e-inversion/articulo/como-ahorran-invierten-colombianos/37051>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5ª. ed.). México: Mc Graw – Hill.
- Plan de Desarrollo 2012 – 2015 “Cúcuta para grandes cosas”. Recuperado de: [http://cucuta-nortedesantander.gov.co/apc-aa-files/62386432626334366463316438613539/Acuerdo\\_No.\\_026\\_del\\_19\\_de\\_Junio\\_de\\_2012\\_PDM\\_C\\_cuta\\_1.pdf](http://cucuta-nortedesantander.gov.co/apc-aa-files/62386432626334366463316438613539/Acuerdo_No._026_del_19_de_Junio_de_2012_PDM_C_cuta_1.pdf)



**CONTABILIDAD  
ACCOUNTING**

Recibido: 29/05/2015–Aceptado: 27/10/2015

# La necesidad de una fundamentación ética en la contabilidad<sup>1</sup>

## The need for an ethical foundation of accounting

Ana María Contreras Márquez\*

Universidad de Los Andes, Mérida-Venezuela

**Forma de citar este artículo en APA:**

Contreras Márquez, A. M. (enero-junio, 2016). La necesidad de una fundamentación ética en la contabilidad. *Revista Science Of Human Action*, 1(1), 51-66.

<sup>1</sup>Resultado de investigación desarrollada en el seminario Tendencias en Investigación Contable, adscrito al Doctorado en Ciencias Contables de la Universidad de Los Andes, Mérida-Venezuela.

\* Licenciada en Contaduría Pública y Magister Scientiae en Ciencias Contables, Universidad de Los Andes. Profesor Agregado de la Universidad Politécnica Territorial de Mérida, Mérida Venezuela. Correo electrónico: ana\_m\_contreras@hotmail.com

## Resumen

A la ética aplicada le precede la ética como filosofía moral, que requiere de una fundamentación racional para generar principios que puedan luego ser aplicados a la vida cotidiana. En la mayor parte del mundo el ejercicio de la contabilidad se rige, además de las normas técnicas, por normas éticas que contemplan una serie de principios que suponen garantía del comportamiento moral de los profesionales. Sin embargo, continúan ocurriendo fallos morales en el ejercicio de los contadores, como se evidencia en conocidos casos internacionales. Este artículo reflexiona la idea de que no se ha realizado una fundamentación ética que permita derivar normas prácticas de los asuntos morales vinculados a la contabilidad y presenta algunas teorías cuyos fundamentos podrían vincularse a la ética de los profesionales contables.

## Palabras clave:

Fundamentación ética, contabilidad, ética profesional, teorías éticas.

## Abstract

Ethics as a moral philosophy precedes applied ethics; it requires a rational foundation to generate principles and apply them into everyday life. In most of the world the practice of accounting is guided by, in addition to technical standards, ethical standards providing a set of principles which guarantee the moral behavior of professionals. However, moral failures continue to occur in the professional practice of accountants, as evidenced in renowned international cases. This paper reflects upon the idea that an ethical foundation, able to derive practical norms from moral issues related to accounting, has not been carried out, and introduces some theories whose foundations could be linked to the professional ethics of accountants.

## Keywords:

Ethical foundation, accounting, professional ethics, ethical theories.

# Introducción

En la evolución de la contabilidad, el aspecto ético se ha tratado en el marco de una ética aplicada, donde se estructuran códigos de ética que contienen las normas de conducta apropiada para los profesionales de la contabilidad; códigos que son emitidos por organismos o instituciones que funcionan como autoridad rectora de la práctica profesional, que se aplican como norma obligatoria y que contemplan, en muchos casos, sanciones por incumplimiento. Al parecer, se ha pasado por alto que la ética aplicada se deriva de la ética como filosofía moral, y que es esta última la que expone en qué consiste la moralidad, proporciona los argumentos que explican racionalmente los fenómenos morales y que propone principios éticos para que posteriormente sirvan de marco a las normas que regulan las actuaciones.

La fundamentación ética ha sido una de las tareas elementales de la filosofía, cuyo resultado permite alejar los asuntos morales de la coerción y del dogma. Una fundamentación de la moralidad determina los argumentos racionales por los cuales las personas actúan de forma ética y colabora en el éxito de las normas prácticas.

Específicamente en la contabilidad, aunque exista la tendencia de basar la ética en principios, se observa que continúan ocurriendo faltas morales por parte de los profesionales. Esta situación podría responderse mediante un estudio acerca de los fundamentos desde de los cuales se construyeron los principios que rigen la conducta de contadores públicos.

El presente artículo plantea la idea de que no existe una verdadera fundamentación ética que sustente los códigos de ética profesional que se aplican en la mayor parte del mundo, como lo son el Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad emitido por el Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores de la Federación Internacional de Contadores (International Federation of Accountants – IFAC, 2009) y el Código de Conducta Profesional emitido por el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA por sus siglas en inglés).

Para lograr este objetivo, se realizó una investigación de tipo documental, en la que se analizan artículos científicos y textos que permiten presentar una reflexión crítica acerca del tema. El desarrollo del artículo plantea, en el primer lugar, algunos casos de faltas morales de contadores públicos que destacan la importancia de contar con principios que orienten el juicio profesional de forma ética y que demuestran que no es suficiente el

establecimiento de normas prácticas. Luego se define el concepto de ética aplicada y se muestra el contexto internacional de la ética en la profesión contable. Posteriormente se explica en qué consiste la fundamentación ética y se presentan algunas teorías éticas que pueden utilizarse en la fundamentación de la ética en contabilidad. Finalmente se incluyen algunas reflexiones que sugieren que no se ha realizado una fundamentación ética en el área contable y que demuestran la necesidad de esta fundamentación.

## 1. Las faltas éticas de los contadores públicos

Toda actuación del ser humano contiene una dimensión ética, un espacio que hace referencia a lo correcto o incorrecto, a lo bueno o lo malo, incluso en el ámbito de una profesión tan normativa como lo es la contaduría pública. Considerando que el ejercicio de la contabilidad responde al cumplimiento de leyes mercantiles y fiscales, normas de carácter técnico (referidas a procedimientos de registro, estimaciones, presentación de información y otras) y normas éticas; sería fácil pensar que existen los controles necesarios para que la actuación profesional cumpla con los criterios morales esperados. Sin embargo, algunos acontecimientos pueden dar muestra de que esto no es necesariamente así.

Satava, Caldwell & Richards (2006) detallan las implicaciones éticas del conocido caso Enron. Estos autores consideran que los empleados y directivos de Enron, así como sus auditores, actuaron bajo una especie de autoengaño moral, pues suponen haber hecho lo correcto mientras cumplían con lo dispuesto en las normas.

El trabajo de estos autores se ubica en el debate actual acerca de la conveniencia de la contabilidad basada en principios versus la contabilidad basada en normas, pues a su criterio, la práctica profesional fundamentada en normas hace que los contadores sólo sientan responsabilidad por el cumplimiento de las mismas más allá de la ética. Agregan que la subjetividad de la interpretación de las normas depende en gran medida de la buena fe de los profesionales y da cabida a actuaciones inmorales en el marco de la norma.

Para demostrar esto, Satava et al. (2006) citan textualmente las entrevistas que realizaron Mc. Lean & Elkind (2003) a algunos trabajadores de Enron: “Tratamos de utilizar agresivamente la literatura a nuestro favor (...) las normas crean todas estas oportunidades. Llegamos a este punto porque explotamos esa debilidad<sup>2</sup>” (p. 273). De igual forma, más adelante citan textualmente una explicación de lo sucedido que proporcionó en su entrevista otro ex empleado:

Digamos que usted tiene un perro, pero usted necesita crear un pato en los estados financieros. Afortunadamente, hay normas contables específicas sobre lo que constituye un pato: patas amarillas, cuerpo blanco y pico anaranjado. Así que toma el perro, pinta sus pies de amarillo y su piel de blanco, le pega un pico de

<sup>2</sup> “We tried to aggressively use the literature to our advantage (...) All the rules create all these opportunities. We got to where we did because we exploited that weakness.”

plástico de color naranja en su nariz, y entonces le dices a sus contadores: 'Este es un pato! ¿Está de acuerdo con que es un pato?' Y los contadores dicen: 'Sí, de acuerdo con las reglas, este es un pato'. Todo el mundo sabe que es un perro, no un pato, pero no importa porque cumple con las reglas para llamarlo pato<sup>3</sup> (p. 273).

Sin mencionar la crisis de representación que atraviesa la ciencia contable en la actualidad (pues constituye otro tema de investigación), estas declaraciones confirman que algunas actuaciones profesionales carecen de valor moral a conciencia del contador, pero son completamente correctas desde la normativa técnica, algunas incluso intencionalmente solapadas bajo el concepto de materialidad; en estos casos se está comprometiendo el principio ético de integridad, pero la opinión de contadores y auditores se limita al cumplimiento o no de normas técnicas. Con esto se hace evidente la necesidad de fundamentar el ejercicio profesional en principios que propicien un juicio profesional ético y no limitar la profesión al cumplimiento de normas que dan cabida a faltas morales cuando se utilizan los vacíos o los aspectos no contemplados.

Otro autor que destaca la importancia de la ética como fundamento de actuación profesional es Argandoña (2010), quien propone que la crisis financiera que ocurre en la economía internacional desde el año 2007 es el resultado de una crisis ética manifestada a través de una crisis de dirección. Según el autor, los directivos de las entidades participantes del sector financiero incurren en actos inmorales porque el sistema y los modelos teórico-prácticos aplicados tienen fundamentos antropológicos y éticos incorrectos. Demuestra esta situación mencionando algunos ejemplos relacionados con los planes de incentivos:

La remuneración de los *brockers* de hipotecas en Estados Unidos se establecía en función del número de créditos concedidos, no de su solvencia probable. Esto fomentaba una concesión arriesgada de este tipo de créditos, e incluso el falseamiento de la información en las solicitudes (...). Un caso particular de incentivos perversos serían los conflictos de intereses que se han producido, por ejemplo, en las compañías de evaluación o agencias de *rating*, cuyos ingresos dependían, en buena medida, de la valoración que daban a los activos que le presentaban sus clientes (pp. 2-3).

Con estos ejemplos, y el resto de los casos mencionados en el artículo, el autor pretende demostrar cómo es que la crisis económica y financiera tiene un componente ético significativo, que no proviene únicamente de decisiones individuales aisladas, sino de los sistemas, normas y procedimientos, que requieren un fundamento ético y no meramente técnico.

El autor agrega que las actuaciones profesionales se ven influenciadas por la codicia y que, en los años recientes, se han dado condiciones económicas y sociales que fomentan la codicia en los actores del sistema económico y financiero. Trasladando esta opinión a la actuación de los contadores públicos, llama la atención que las normas internacionales de información financiera limiten el concepto de usuario de la información

<sup>3</sup> "Say you have a dog, but you need to create a duck on the financial statements. Fortunately, there are specific accounting rules for what constitutes a duck: yellow feet, white covering, and orange beak. So you take the dog and paint its feet yellow and its fur white and you paste an orange plastic beak on its nose, and then you say to your accountants, 'This is a duck! Don't you agree that it's a duck?' And the accountants say, 'Yes, according to the rules, this is a duck.' Everybody knows that it's a dog, not a duck, but that doesn't matter because you've met the rules for calling it a duck."

financiera únicamente a inversores, prestamistas y otros acreedores reales y potenciales, la utilidad de la información financiera queda limitada a atraer inversionistas y reflejar un buen rendimiento sobre los capitales invertidos. En el proceso de lograr este objetivo se incrementa el riesgo de que los contadores públicos cometan faltas morales.

Particularmente en Colombia, según Agudelo (2012), un informe del tribunal de ética de la profesión contable indica que durante el año 2012 “el 32% de los procesos disciplinarios correspondieron a certificaciones contrarias a la realidad” (p. 90). Este tipo de conducta pudiera ser resultado de la intención de atraer al usuario final de la información financiera con un fin específico, situación en la que el profesional de la contabilidad falta a principios éticos, bien sea por intimidación de empleadores o clientes o por una mezcla de intimidación y soborno que hace prevalecer el interés propio sobre los principios éticos.

En todo caso, la principal consecuencia de cualquier acto de falta de ética profesional de los contadores públicos, es la pérdida de confianza de la sociedad en el trabajo de estos profesionales, que se traduce en un quebrantamiento del objetivo principal de la profesión, como lo es dar fe pública de la información financiera.

Todo lo mencionado hasta ahora resulta evidencia de que el ejercicio profesional no debe limitarse al cumplimiento o no de normas técnicas al emitir una opinión acerca de la razonabilidad de las cifras de acuerdo con las normas de preparación y presentación, sino que debe responder a principios éticos que sean fundamento del juicio profesional en la aplicación de normas y que debe ser considerado en las normas mismas como un eje transversal.

Esta propuesta, de la ética concebida como principios que fundamentan las normas y el juicio de los profesionales, es compartida también por Argandoña (2010) cuando concluye que la ética pudo haber evitado la crisis financiera:

Pero no la ética en abstracto, sino la ética incorporada a los objetivos, estructuras y culturas de las organizaciones mencionadas antes y, por lo tanto, en las decisiones de sus directivos y empleados (p. 9).

Una opinión similar se encuentra en Horomnea & Paşcu (2012) cuando expresan que:

La ética se sitúa en la frontera entre la realidad y la verdad. La contabilidad interpreta la realidad de acuerdo a lo que se supone que es la verdad. Por esta razón, la inexistencia de principios éticos y morales en materia de contabilidad y auditoría crearía las premisas de “fraude de ley”, que no está necesariamente relacionada con la creatividad, sino a la debilidad de un sistema de contabilidad que carecen de normas y principios éticos, lo que disminuye la calidad de la información financiera<sup>4</sup> (p. 8).

<sup>4</sup> Ethics is placed at the border between reality and truth. Accounting interprets reality according to what is supposed to be the truth. For this reason, the inexistence of ethical and moral principles in accounting and audit would create the premises for “legal fraud”, which is not necessarily related to creativity, but to the weakness of an accounting system lacking ethical norms and principles, thus diminishing the quality of the financial information.

Actualmente, junto con la tendencia de armonizar las normas contables internacionalmente, se está impulsando también la idea de pasar de una ética profesional basada en normas impuestas por organismos reguladores, a una ética profesional basada en principios como solución a los problemas morales que ha enfrentado la profesión (Spalding & Oddo, 2011). En el apartado siguiente se explica el contexto ético vigente de la profesión contable.

## 2. Ética aplicada y Contabilidad

La ética como parte de la filosofía encargada del estudio de los fenómenos morales, busca dar explicación a la dimensión moral de los seres humanos desde una perspectiva racional, como una especie de autoconocimiento de los seres humanos, que puede servir luego como orientación del actuar cotidiano (como norma práctica) para garantizar una convivencia individualmente feliz y socialmente justa.

En este proceso de extrapolar los hallazgos de la ética (como filosofía moral) al ámbito práctico, surge la llamada ética aplicada. La ética aplicada se refiere a las directrices o normas que rigen un campo específico de la cotidianidad del ser humano y que persigue que las actuaciones sean moralmente aceptables por todos. Siurana (2010) propone la siguiente definición:

La ética aplicada es una subdisciplina de la filosofía moral, que presenta las siguientes características:

- a. Cada vez está más integrada en la formación de las diversas profesiones.
- b. Se emplea cada vez más en el proceso de toma de decisiones (en comités de ética...).
- c. Desempeña una función pública.
- d. Ejerce papel en la toma de decisiones y, por ello, en el comportamiento.
- e. Pero apenas reflexiona sobre sí misma, [es] absorbida por la referencia a los problemas del momento (p. 235).

Visto de esta forma, la ética aplicada es una parte fundamental de la ética como filosofía moral, orienta la actuación moral de los involucrados en determinado sector de la sociedad, aun la de aquellos que no estén interesados en el aspecto filosófico. Cortina & Martínez (2008) explican que si la tarea de la ética es aclarar lo que es moralidad y la fundamentación de la misma mediante principios éticos, la tarea de la aplicación es “averiguar cómo pueden esos principios ayudar a orientar los distintos tipos de actividad” (p. 151).

Una de las características particulares de la ética aplicada es que se configura con los aportes y conocimientos de expertos, de filósofos y en atención a los requerimientos sociales para ese determinando sector. Así se forma la ética aplicada a la medicina, la física, la biología, así como la ética aplicada en ciencias sociales como economía o contabilidad, e incluso la ética empresarial. Podría entonces afirmarse que la ética profesional es la ética aplicada a una profesión en particular.

Con respecto a esto, Cortina (2002) menciona que:

Las éticas aplicadas constituyen una forma de saber y de actuar indeclinable, precisamente porque no han nacido por requerimiento de una sola instancia sino por la demanda de ciudadanos, políticos, expertos y éticos. Pero también por haber nacido por exigencias de la realidad social, actualmente no son sólo disciplinas filosóficas –ni siquiera son sólo formas interdisciplinarias de saber– sino que igualmente forman parte de la realidad social, se han incorporado a ella de forma institucional sin retroceso posible: sus esfuerzos están encarnados ya en instituciones, organizaciones e instrumentos tanto en los Estados nacionales como en las comunidades transnacionales y en el orden global, amén de tener una más que merecida presencia en la opinión pública. De ahí que las comisiones de ética vayan constituyendo cada vez más una «femenización» de una moral «cívica» y no estatal, una moral que une a los ciudadanos (entre ellos los profesionales) de distintos Estados (pp. 56-57).

Este es el caso específico de la ética profesional de los contadores públicos, cuya tendencia actual es la adopción del Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad emitido por el Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores de la Federación Internacional de Contadores (International Federation of Accountants – IFAC) en el año 2009 y que tiene como objetivo establecer los requerimientos éticos de la profesión contable que pueden ser aplicados en todo el mundo.

Este código de ética profesional, conocido como el código internacional, se estructura en tres partes a saber: la parte A contiene el marco conceptual en el que (1) describe los principios básicos de la ética profesional, (2) define las amenazas a las que se puede ver expuesto el contador para el cumplimiento de los principios fundamentales, y (3) propone las salvaguardas para eliminar o disminuir las amenazas a un nivel aceptable. Posteriormente, en las partes B y C, describe cómo aplicar el marco conceptual a un conjunto de situaciones específicas del profesional en libre ejercicio y del profesional bajo relación de dependencia.

Este código considera principios fundamentales de la ética profesional: integridad, objetividad, competencia y diligencia profesional, confidencialidad y comportamiento profesional. Proporciona en el marco conceptual las definiciones de lo que considera amenazas para el cumplimiento de los principios y propone las salvaguardas que pudiera aplicar para eliminar o reducir las amenazas a un nivel aceptable. Insta el marco conceptual a los contadores a estar atentos para descubrir las situaciones que constituyen amenazas a la ética, de manera que puedan actuar y aplicar las salvaguardas necesarias como una forma de disminuir el riesgo de faltas morales.

Aunque el código de ética internacional para contadores públicos no aclara la metodología utilizada en su elaboración, corresponde con un modelo deductivo, según lo propuesto por Cortina & Martínez (2008):

Provoca la sensación de que la ética cuenta con un conjunto de principios claros y que sólo se trata de aplicarlos a los casos concretos de una manera prudencial. La ética aplicada funcionaría entonces de un modo deductivo, ya que partiría de unos axiomas desde los cuales extraería conclusiones para las situaciones concretas (p. 152).

Este modelo de ética aplicada, que no tiene que ver con fundamentación ética, resulta algo inconsistente en cuanto a la filosofía moral, pues sería necesario que existan principios éticos que sean a la vez universales y materiales.

Por otro lado, se encuentra también el Código de Conducta Profesional emitido por el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados, conocido como AICPA por sus siglas en inglés, y que es la normativa aplicable en los Estados Unidos. Este código, que en sus aspectos fundamentales tiene fecha efectiva de aplicación a partir del 15 de diciembre de 2014, propone principios éticos y normas (en el marco de los principios) que rigen el desempeño de la profesión, así como interpretaciones y otras orientaciones para la aplicación de las normas.

En el prefacio del mismo, aclara que es una norma de obligatorio cumplimiento por todos miembros de la AICPA y, aunque menciona que existen sanciones por incumplimiento, apela al cumplimiento voluntario por parte de los profesionales.

Los principios que contiene el código de la AICPA son: principio de responsabilidad, principio de interés público, principio de integridad, principio de objetividad e independencia, principio de debido cuidado y finalmente el principio de alcance y naturaleza de los servicios. Posteriormente se muestran las normas de conducta para aspectos específicos del ejercicio independiente de la profesión, del profesional de negocios y para otros miembros.

Un aspecto resaltante del código de la AICPA es que en su principio de responsabilidad reconoce la existencia del juicio moral, además del juicio profesional, en el ejercicio de las funciones de los contadores públicos<sup>5</sup>, reconociendo entre ellas la función social del profesional.

Tampoco describe el código de la AICPA qué modelo fue utilizado en su elaboración, pero se observa que al igual que el código del IFAC responde a un modelo deductivo donde las normas que rigen la conducta profesional se deducen de los principios previamente establecidos.

<sup>5</sup>"In carrying out their responsibilities as professionals, members should exercise sensitive professional and moral judgments in all their activities" (AICPA, 2014, p. 5).

Una de las principales observaciones que se hacen a los códigos de ética profesional planteados es la distinción de normas de conducta moral según la actividad desarrollada por el contador público, es decir, distinguir las normas aplicables a contadores en libre ejercicio de profesión o en la práctica pública de las normas aplicables a contadores bajo relación de dependencia o en negocios. Los principios de la ética profesional deben tener carácter universal en el ejercicio profesional y no deben ser normas materiales que rigen actividades específicas. Una crítica pertinente en relación a este asunto la presenta Paz (2005), y aunque está referida al código del IFAC específicamente, es aplicable también al código de la AICPA:

Se presume que los requerimientos éticos deben ser formulados para todos aquellos que practiquen la profesión contable sin importar el campo en el que se estén desempeñando; sin embargo, el Comité de ética de la IFAC considera que según el campo de acción se deben establecer las formas de comportamiento diferentes, dando más elementos para afirmar que lo que se pretende es establecer una serie de procedimientos técnicos y no de fundamentos o principios éticos (p. 113).

Se plantea entonces que la ética profesional no es un asunto normativo, sino que se apoya en normas que deben responder a principios con fundamentos éticos que identifiquen los valores que deben poseer los profesionales de forma universal. Sólo así no se rebaja el concepto de ética a una norma de carácter procedimental de obligatorio cumplimiento (Paz, 2005). En el apartado siguiente se explica lo que se considera una fundamentación ética como filosofía moral.

### 3. La fundamentación ética

Cortina & Martínez (2008) afirman que “una de las principales tareas de la ética es la de dar razón del fenómeno moral, esto es, fundamentarlo” (p. 130). Fundamentar la ética consiste en dar una explicación racional del porqué de los fenómenos morales, consiste en mostrar los argumentos por los cuales se actúa moralmente y que le dan un carácter objetivo a estos fenómenos. Como explican Maliandi, Thüer & Cecchetto (2009):

“Bien” y “deber” tendrán sentido si la reflexión puede mostrar “razones” –esto es, fundamentos– de lo que se considera “bueno” o de lo que se cree que se “debe” hacer. Aquí reside el problema central de la ética, la inquietud racional que convierte a ésta en una disciplina filosófica (p. 12).

Como se ha mencionado hasta el momento, la fundamentación ética permite identificar los principios que garantizan una actuación moralmente aceptable, es por esto que la fundamentación es primordial para desarrollar una ética aplicada que prive en el ámbito empírico. Siurana (2010) refuerza esta idea al afirmar:

Pues la filosofía moral (ética) tiene como tareas, no sólo 1) dilucidar en qué consiste lo moral, y 2) fundamentar lo moral, sino también 3) aplicar los principios éticos a los distintos ámbitos de la vida cotidiana, aunque no puede prescribir de forma inmediata las actuaciones en los casos concretos (p. 242).

Las diferentes teorías de ética desarrolladas hasta el momento ofrecen su propia fundamentación moral, y aunque la tarea de fundamentar es un proceso racional en sí mismo, no todas las teorías se fundamentan en la razón como origen de los fenómenos morales, por ejemplo algunas teorías lo hacen en los sentimientos, mientras que otras en relaciones socio-económicas. Lo importante es que fundamentar la ética aleja los asuntos morales de la arbitrariedad y del dogmatismo (Cortina & Martínez, 2008).

Satava et al. (2006) analizan diez teorías éticas diferentes y su aplicación a la contabilidad y la auditoría, utilizando como ejemplo el caso de Enron. De la comparación realizada por estos autores destaca la idea de que tradicionalmente en contabilidad y auditoría ha prevalecido el modelo basado en las teorías de Hobbes y Locke, donde “las reglas básicas derivan de una autoridad central que tiene la capacidad de hacerlas cumplir<sup>6</sup>” (p. 275). Esta afirmación se evidencia en el hecho de que la ética profesional en contabilidad se trata como un asunto normativo, impuesto por organismos reguladores y que además, en muchos casos, incluyen sanciones por incumplimiento. En este sentido, más que un fundamento racional, se trata de un asunto arbitrario y una obligación de cumplimiento de normas.

Igualmente, el análisis de los mencionados autores, presenta positivamente la relación de dos teorías éticas con la contabilidad y la auditoría, estas son la teoría de las virtudes personales (con Platón y Aristóteles como representantes) y la teoría de las reglas universales (planteada por Kant).

La ética de las virtudes es una teoría que propone que los actos morales se fundamentan en características individuales internas del ser humano que lo hacen un persona virtuosa. El análisis presentado por Satava et al. (2006) parece destacar el enfoque aristotélico de la ética en contabilidad y auditoría, pues considera la preparación y la experiencia profesional como las virtudes que ayudan a los profesionales a resolver problemas morales que no pueden ser solucionados mediante normas.

Por su parte, la ética kantiana propone la existencia de principios universales que eliminan el interés propio, que reconocen el valor de todos los seres humanos y por tanto, propician el respeto a la humanidad, y que tienen origen principalmente en la razón, por lo que se garantiza la voluntad y la libertad u autonomía para su cumplimiento. Para Satava et al. (2006), el enfoque kantiano es aplicable en la contabilidad y auditoría siempre que las normas y los principios engranen perfectamente.

Una teoría no considerada por Satava et al. (2008) y que tiene gran ascendencia en las éticas aplicadas, y por lo tanto también en la contabilidad, es la ética del discurso. Esta teoría, particularmente la versión propuesta por Apel, estructura la ética en dos partes; la parte A consiste en la fundamentación racional y la parte B en la ética aplicada a la vida cotidiana (Cortina, 1996). En términos generales, la ética discursiva se fundamenta en la capacidad de diálogo de los seres humanos, que en condiciones de libertad, justicia y solidaridad acuerdan

<sup>6</sup> Basic rules are derived from a central authority that has the ability to enforce those rules.

cómo debería funcionar la sociedad. En este sentido, si los actores que participan de la contabilidad (contadores públicos, entes reguladores y usuarios de la información financiera) están de acuerdo en que los principios incluidos en los códigos garantizan la igualdad de condiciones entre ellos, se podría hablar de una fundamentación discursiva de la ética profesional contable.

Otra propuesta de fundamentación ética es la de Maliandi et al. (2009), quienes clasifican las teorías éticas en empíricas y aprioristas. Como teorías empíricas se incluyen todas aquellas que consideren la experiencia como el argumento que explica los fenómenos morales, dentro de este tipo de teorías detallan los autores el utilitarismo o teoría de bienes y fines. Por otra parte, las teorías apriorísticas son aquellas que consideran que existe un origen racional previo a la experiencia que justifica la moralidad en los seres humanos.

La fundamentación empirista es rechazada por los autores en vista de que puede resultar en relativismo ético y porque ninguna teoría empirista (a juicio de estos autores) da respuesta a las observaciones que hiciera Kant de que no se pueden elaborar principios universales a partir de experiencias y que las experiencias no explican la totalidad de los asuntos morales.

Con respecto a la fundamentación apriorista, reconocen Maliandi et al. (2009) que existe cierta limitación al rechazar completamente el uso de la experiencia como fundamento y consideran que “con frecuencia la filosofía se vale del *a priori* para la imposición autoritaria de determinadas ideas” (p. 18). Por este motivo, destacan nuevamente la propuesta kantiana y el enfoque trascendental, como “la capacidad de la razón para analizar sus propias bases operativas” (p. 18).

Cada teoría ética tiene sus seguidores y sus opositores, el asunto en la ética aplicada está en determinar el origen de la conducta moral de los profesionales y no en la simple estructuración de procedimientos de obligatorio cumplimiento que se supone garantizan actuaciones profesionales éticas. Limitar la actuación al cumplimiento de normas de conducta impide el desarrollo ético de los profesionales, mientras que la ética profesional basada en principios con fundamento ético fomenta el desarrollo de la conciencia moral de los individuos.

La tarea de fundamentación ética para el ejercicio de la contabilidad resulta hoy más que nunca una prioridad. En un mundo globalizado, con normas de ejercicio profesional de aplicación internacional, cualquier actuación por fuera de la moral tiene un alcance transnacional y un rápido efecto de desprestigio de la profesión, como ya se demostró en apartados anteriores.

## 4. Conclusiones

---

El uso de normas y códigos para la ética profesional puede servir de herramienta para lograr un comportamiento moral aceptable por parte de los profesionales de la contabilidad, pero para esto debe previamente fundamentarse la ética desde el punto de vista filosófico y determinar los principios que de forma racional van a regir las normas de conducta.

Los códigos de conducta que se aplican en gran parte del mundo, como lo son el código del IFAC y el código de la AICPA no aclaran en ningún caso si se realizó una fundamentación previa al establecimiento de los principios que contemplan, y aunque ambos proponen principios, gran parte se dedica a la aplicación de los mismos a casos específicos de la práctica profesional.

Hasta la fecha, los asuntos morales de los profesionales en contabilidad han consistido en el cumplimiento de las disposiciones de las autoridades competentes en la materia, sin embargo, como lo argumentan Cortina et al. (2008) “lo que hace confiable una norma no es quién la dicta, sino qué validez racional posee” (p. 129), y como se ha visto, aun con la existencia de estos códigos de conducta, de las sanciones por el incumplimiento y de la estructuración de principios éticos, los profesionales de la contabilidad siguen incurriendo en faltas morales.

La idea de que los principios incluidos en los códigos de conductas se relacionan con la ética de las virtudes es válida en el sentido de que la integridad, honestidad, responsabilidad, objetividad, confidencialidad y diligencia son virtudes muy deseables en un contador público, pero no se puede afirmar por esto que la ética profesional tenga fundamento en la ética de las virtudes, habría que cuestionarse en primer lugar si estas virtudes se desarrollan en los profesionales de forma natural o si se pueden crear dirigiendo las actuaciones mediante procedimientos y normas.

La postura de fundamentar la ética profesional en la ética del discurso de Apel es muy común, ya que esta teoría concibe la estructuración de normas de conductas para la vida cotidiana, lo que proporciona argumentos para implementar códigos de ética profesional. Pero en primer lugar no está claro si la parte A de la teoría se realizó (la fundamentación racional), en segundo lugar existe una evidente asimetría en la información que poseen las entidades, los contadores y los usuarios que dificulta las condiciones de igualdad y justicia; y en tercer lugar, la teoría requiere que los intereses de cada interlocutor válido sean considerados y defendidos, pero los códigos son elaborados por organismos reguladores con base en las experiencias de un grupo de profesionales y no queda claro si los intereses de toda la posible gama de usuarios de la información financiera han sido tomados en cuenta.

Otra posible fundamentación es la kantiana, pero requiere esta teoría que una ley moral no puede fundamentarse en principios que resultan de la experiencia, en este caso se trataría de reglas prácticas pero no de reglas morales (Kant, 1785). Los códigos que rigen la conducta moral de los contadores públicos, aunque proponen principios éticos, en su mayor parte contienen explicación de la conducta esperada de los contadores públicos en situaciones específicas, e incluso distinguen normas para profesionales en libre ejercicio y normas para profesionales en relación de dependencia, lo que evidencia un basamento totalmente empírico de los asuntos morales. La condición de normas empíricas descarta también el sentido de universalidad que requiere la teoría kantiana.

Por otro lado, aunque los códigos contemplen principios éticos, y que estos principios si sean universales y tal vez cumplan con las características de un imperativo categórico descritas por Kant; el hecho de que se definan como de obligatoria aplicación y contemplen sanciones por el incumplimiento (tal como lo hace el código de la AICPA) se desvía también de la teoría kantiana, puesto que existe una coacción para actuar de cierto modo y se pierde el verdadero concepto del deber moral, como se describe en el principio de *la autonomía de la voluntad* (Kant, 1785).

Queda visto que aunque se reconoce la importancia de la fundamentación ética como paso previo a la ética aplicada, en la profesión contable se limita la conducta moral al cumplimiento de obligaciones derivadas de unos principios, que si bien se refieren a virtudes deseables en los contadores públicos, no responden a argumentos racionales a priori de los profesionales, sino a la experiencia de un grupo de éstos que forman parte de los organismos reguladores de la contabilidad internacionalmente.

Los hechos y argumentos presentados conducen a sugerir la necesidad de fundamentar la ética profesional contable como un aporte para la ciencia y una guía para la práctica profesional. Ya queda en manos de futuras investigaciones determinar la teoría o teorías éticas más apropiadas para esta fundamentación.

# Referencias

- Agudelo, M. (enero-diciembre, 2012). Reflexiones axiológicas sobre el ejercicio profesional de la contaduría pública. *Lumina*, (13), 88-104.
- AICPA–American Institute of Certified Public Accountants. (2014). Code of Professional Conduct. Recuperado de <http://www.aicpa.org/research/standards/codeofconduct/Pages/default.aspx>
- Argandoña, A. (2010). La dimensión ética de la crisis financiera. Documento de investigación DI-872. IESE Business School Universidad de Navarra. Recuperado de [www.iese.edu/research/pdfs/DI-0872.pdf](http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0872.pdf)
- Cortina, A. (mayo-agosto 2002). La dimensión pública de las éticas aplicadas. *Revista Iberoamericana de Educación*, (29), 45-64.
- Cortina, A. (1996). El estatuto de la ética aplicada. Hermenéutica crítica de las actividades humanas. *Isegoría*, (13), 119-134.
- Cortina, A. & Martínez E. (2008). *Ética* (4ª. Ed.). Madrid: Ediciones Akal.
- Horomnea, E. & Paşcu, A. (mayo, 2012). Ethical and Morality in Accounting. Epistemological Approach. *Journal of Eastern Europe Research in Business & Economics*, número 2–volumen12.
- International Federation of Accountants [IFAC] (2009). Código de ética para profesionales de la contabilidad. Traducción de Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España. Recuperado de <https://www.ifac.org/publications-resources/2009-c-digo-de-tica-para-profesionales-de-la-contabilidad>
- Kant, I. (1785). *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*. En M. García Morante (Trad.). Madrid: Centaur Editions.
- Maliandi, R., Thüer, O. & Cecchetto, S. (2009). Los paradigmas de fundamentación en la ética contemporánea. *Acta bioethica*, (15), 11-20.
- Paz, P. (Diciembre, 2005). Los códigos de ética profesional. Una visión filosófica. *Porik An*, 7(10), 89-120.

Satava, D., Caldwell, C. & Richards, L. (2006). Ethics and the Auditing Culture: Rethinking the Foundation of Accounting and Auditing. *Journal of Business Ethics*, (64), 271-284.

Siurana, J. (2010). La ética de la ética: el gran desafío de la ética aplicada. XVIII Congrés Valencià de Filosofia. Societat de Filosofia del País Valencià. Recuperado de [https://www.academia.edu/2175338/XVIII\\_Congr%C3%A9s\\_Valenci%C3%A0\\_de\\_Filosof%C3%Ada](https://www.academia.edu/2175338/XVIII_Congr%C3%A9s_Valenci%C3%A0_de_Filosof%C3%Ada).

Spalding, A. & Oddo, A. (2011). It's time for principles-based accounting ethics. *J Bus Ethics*, (99), 49–59.

# Verificabilidad asimétrica en el reconocimiento de ingresos y gastos a la luz de la teoría positiva de la contabilidad <sup>1</sup>

## Asymmetric verifiability in the recognition of incomes and expenses in the light of positive accounting theory

Heiberg Andrés Castellanos Sánchez\*

Universidad de Los Andes, Mérida-Venezuela

**Forma de citar este artículo en APA:**

Castellanos Sánchez, H. A. (enero-junio, 2016). Verificabilidad asimétrica en el reconocimiento de ingresos y gastos a luz de la teoría positiva de la Contabilidad. *Revista Science Of Human Action*, 1(1), 67-86.

<sup>1</sup> Este artículo de reflexión corresponde a la evaluación final del Seminario Doctoral "Tendencia del Pensamiento Contable", asignatura adscrita al Doctorado en Ciencias Contables de la Universidad de los Andes, Mérida – Venezuela.

\* Profesor Agregado del Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de los Andes (ULA), Mérida. Jefe de la Cátedra de Contabilidad Superior de la ULA. Integrante del Grupo de Investigación en Finanzas, Auditoría, Contabilidad y Epistemología (GIFACE) del Postgrado en Ciencias Contables de la ULA. Participante de la Sexta Cohorte del Doctorado en Ciencias Contables de la ULA. Magíster en Ciencias Contables, Licenciado en Contaduría Pública, Licenciado en Administración, egresado de la ULA. Correo electrónico: heiberg@ula.ve

## Resumen

La eliminación de la característica cualitativa de prudencia (conservadurismo) del Marco Conceptual para la Información Financiera (2014) ha generado importantes discusiones entre los integrantes de la comunidad contable. Al respecto, este trabajo se centra en examinar la verificabilidad asimétrica en el reconocimiento de ingresos y gastos en las NIIF, a partir de la teoría positiva de la contabilidad de Watts & Zimmerman. El estudio se enmarca dentro de un enfoque cualitativo, circunscrito a la modalidad documental. Destaca en las conclusiones que los ingresos y gastos derivados del uso del valor razonable y la multiplicidad de tratamientos alternativos de medición; son factores presentes en las NIIF (2014) que menoscaban el constructo de conservadurismo, ocasionando, probablemente, una disminución del valor de la entidad por el descenso de sus flujos futuros de efectivo.

## Palabras Clave:

Conservadurismo, Normas Internacionales de Información Financiera, reconocimiento, verificabilidad.

## Abstract

The elimination of the qualitative characteristic of prudence (conservatism) from the Conceptual Framework for Financial Reporting (2014) has generated significant discussion among the members of the accounting community. In this regard, this study examines the asymmetric verifiability in the IFRS' recognition of incomes and expenses, from the Watts & Zimmerman's positive theory of accounting. This research takes a qualitative approach, limited to documents. It concludes that the income and expenses arising from the use of fair value, and the multiplicity of alternative measurement treatments are factors present in IFRS (2014), that undermine conservatism, and probably causing a decrease in the value of each entity due to lower cash flows in the future.

## Keywords:

Conservatism, International Financial Reporting Standards, recognition, verifiability.

# Introducción

La normatividad contable internacional experimentó substanciales cambios en el año 2010, con la modificación del Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros (International Accounting Standards Board, 2010), denominado en la actualidad como Marco Conceptual para la Información Financiera (International Accounting Standards Board–IASB, 2014b).

Una de las modificaciones más representativas que se incorporaron en la revisión del Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2014b) está relacionada con la sustitución de la característica cualitativa principal de fiabilidad<sup>2</sup>, por la característica cualitativa fundamental de representación fiel<sup>3</sup>.

Este cambio no solo implicó el reemplazo del término de fiabilidad por el de representación fiel, sino que suprimió de la redacción normativa un constructo que, hasta ese momento, estaba arraigado en la teoría contable tradicional. Es así como la prudencia (conservadurismo), característica cualitativa secundaria que complementaba a fiabilidad, desaparece del Marco Conceptual para la Información Financiera. No obstante, en próximos epígrafes se explicará que la prudencia subsiste en algunas normas contables que prescriben el tratamiento de partidas específicas.

En este sentido, el conservadurismo, objeto de estudio de la presente investigación, entendido bajo la concepción de Watts (2003), exhorta a establecer altos requisitos de verificabilidad para el reconocimiento de los ingresos frente a los gastos; por lo que su ausencia permite a la gerencia de la entidad reconocer, en los estados financieros, ingresos y gastos con iguales exigencias de verificabilidad. En otras palabras, al aplicar un modelo de medición no existen limitaciones para la incorporación al resultado operacional de los ingresos y gastos que se deriven, incluidos los resultados no realizados.

El reconocimiento de ingresos no realizados puede desvirtuar la apreciación de los distintos usuarios sobre la información financiera de una entidad. Al respecto, Muñoz (2009) explica que ocurre un “efecto riqueza”, frase con la que denota el escenario que emerge al introducir beneficios no realizados, argumentándolo como se describe a continuación:

<sup>2</sup> El Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros (2010) presentaba como características cualitativas principales la comprensibilidad, la relevancia, la fiabilidad y la comparabilidad.

<sup>3</sup> El Marco Conceptual para la Información Financiera (2014) presenta como características cualitativas fundamentales la representación fiel y la relevancia.

Tradicionalmente, como es bien sabido, las valoraciones de mercado por encima del coste sólo encontraban acomodo, en su caso, en las cuentas de orden o en las notas anexas a los estados financieros, por considerarse que su registro en la cuenta de resultados o en el balance sólo podía originar, en el mejor de los casos, un pernicioso espejismo denominado “efecto riqueza”, con consecuencias indeseables (nociva influencia sobre la cotización del valor, asunción de riesgos excesivos, incremento desmedido del endeudamiento, etc.) (p. 48).

Valle (2009) sostiene este mismo punto de vista y lo nombra “efecto burbuja”, explicándolo de la siguiente manera:

Los mercados no son inmunes a excesos de optimismo y los “efectos burbuja” en sectores como el inmobiliario o bursátil, trasladan a los estados financieros de las empresas inversoras, a través de la contabilización a valores razonables, supuestos beneficios resultantes de apreciaciones exageradamente altas de valor (p. 145).

Como se puede deducir, el reconocer ingresos con un bajo nivel de verificabilidad, puede promover efectos negativos para la entidad que reporta. Sobre este particular, Watts & Zimmerman (1978) realizan un documento de trascendencia en la literatura contable, intitulado “Hacia una Teoría Positiva en la Determinación de las Normas de Contabilidad”, donde advierten de las importantes implicaciones de favorecer el reconocimiento de ingresos sin requisitos restrictivos de verificabilidad.

En este contexto, la presente investigación se propone como objetivo general: analizar la verificabilidad asimétrica en el reconocimiento de ingresos y gastos en las NIIF, a partir de la teoría positiva de la contabilidad de Watts & Zimmerman.

## 1. Reconocimiento de los elementos contables en las NIIF

El Marco Conceptual para la Información Financiera conceptualiza el reconocimiento de los elementos contables que integran los estados financieros como el “proceso de incorporación, en el balance o en el estado de resultados, de una partida que cumpla la definición del elemento correspondiente, satisfaciendo además los criterios para su reconocimiento” (International Accounting Standards Board–IASB, 2014b, párr. 4.37).

Como se puede apreciar, el reconocimiento de un elemento implica su presentación en el estado financiero correspondiente de forma cuantitativa, mediante su importe monetario y, de manera cualitativa, por medio de su representación con palabras.

No obstante, la materialización del proceso de reconocimiento está supeditada a la convergencia de dos criterios, extensivos a todos los elementos contables, dispuestos en el párrafo 4.38 del Marco Conceptual para la Información Financiera, éstos son:

(a) Sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a la entidad o salga de ésta; y (b) el elemento tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad (IASB, 2014b).

El primer criterio de reconocimiento se asocia al grado de certeza con que se confirmarán los eventos que ocasionarán una obtención o pérdida de los beneficios económicos inherentes a cada elemento contable. El grado de certeza se alcanzará con una evaluación de los flujos de efectivo de los beneficios económicos, realizada a partir de la evidencia disponible en la fecha sobre la que se informa.

Cabe mencionar que el análisis de los beneficios económicos se efectuará para partidas individuales significativas o para un grupo de elementos que conformen una unidad generadora de efectivo.

El segundo criterio de reconocimiento se relaciona con la calidad de la cuantía monetaria del elemento contable. Es preciso enfatizar que la información financiera reportada por las entidades no es exacta, es el resultado de la confluencia de hechos contables ciertos (pasados) y hechos contables estimados (futuros).

Cuando el importe de las partidas se obtiene a través de un proceso de estimación, la metodología de cómputo empleada debe ser de aceptación general en la comunidad contable y estar aplicada en el marco de la razonabilidad. Conviene destacar que el Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2014b), en su párrafo 4.41, indica que el uso de estimaciones razonables no menoscaba la fiabilidad de los importes monetarios de las partidas contables.

Por otra parte, un elemento contable podrá temporalmente no satisfacer alguno de los criterios de reconocimiento expuestos en el Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2014b), pero en períodos económicos posteriores podrá ser incorporado a los estados financieros al consolidarse la certeza del flujo de los beneficios económicos y/o la obtención razonable del importe monetario.

Convendría puntualizar la existencia de una excepción en el proceso de reconocimiento, concerniente a la inclusión en las notas explicativas a los estados financieros de ciertos elementos contables que no cumplen en su totalidad con los criterios de reconocimiento. Esta particularidad obedece a la contribución de ese elemento a la percepción de los usuarios sobre los estados financieros de la entidad.

## 1.1. Reconocimiento de ingresos

El Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2014b) revela, en su párrafo 4.47, las condiciones para el reconocimiento de un ingreso:

Se reconoce un ingreso en el estado de resultados cuando ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los pasivos, y además el importe del ingreso puede medirse con fiabilidad (p. A52).

Partiendo de estas premisas, un ingreso podrá ser incorporado a los estados financieros cuando se suscite un hecho contable que ocasione el aumento de un activo o la disminución de un pasivo. En ambas circunstancias, lo esencial es que el hecho contable derive en el incremento de los beneficios económicos futuros para la entidad, y que su cuantificación pueda obtenerse razonablemente.

El Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2014b), en su párrafo 4.48, convalida el principio del devengo como procedimiento de la praxis contable que complementa el reconocimiento de un ingreso. De hecho, la probabilidad de recibir beneficios económicos futuros está vinculada con la imputación temporal de los ingresos.

## 1.2. Reconocimiento de gastos

El Marco Conceptual para la Información Financiera señala, en su párrafo 4.47, las condiciones para el reconocimiento de un gasto:

Se reconoce un gasto en el estado de resultados cuando ha surgido un decremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un decremento en los activos o un incremento en los pasivos, y además el gasto puede medirse con fiabilidad (IASB, 2014b, p. A52).

Como se puede apreciar, un gasto se incluirá en los estados financieros cuando se materializa un hecho contable que cause la disminución de un activo o el aumento de un pasivo. El decremento de los beneficios económicos futuros de la entidad y su fiable valoración, son aspectos inherentes al reconocimiento de un gasto.

El principio de correlación de ingresos y gastos está presente en el Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2014b), estableciendo que los gastos se incorporan en los estados financieros en la misma medida en que se reconocen los ingresos asociados. Al respecto, Muñoz (2008) ilustra el postulado de correlación de la siguiente forma:

La depreciación que sufre el mobiliario de las habitaciones de un hotel como consecuencia de su uso por parte de los clientes, en un ejercicio determinado, es un gasto necesario para obtener los ingresos por alojamiento de ese ejercicio (p. 98).

En este contexto, el Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2014b) explica que, en ciertos casos, sería adecuada la utilización de procedimientos sistemáticos de distribución para atribuir los gastos a los períodos en que emergen los beneficios económicos vinculados, en virtud de que estos últimos pueden arribar a la empresa en varios ejercicios económicos.

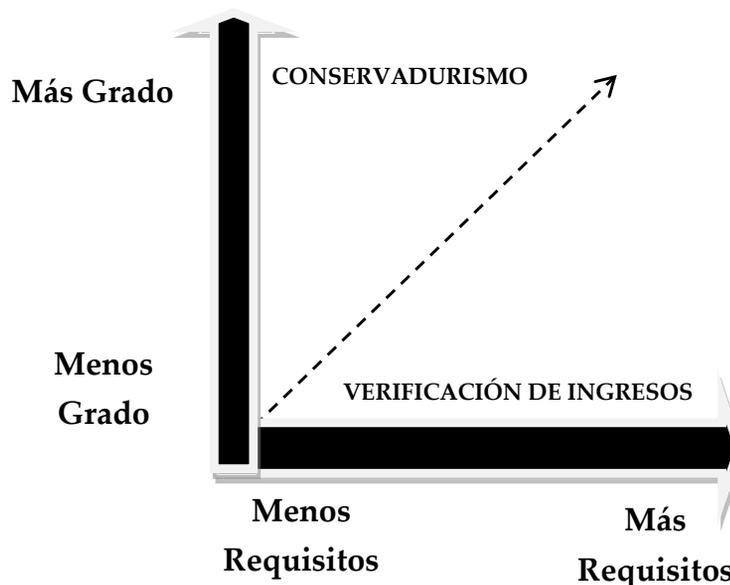
Finalmente, si una entidad incurre en un desembolso sin que se logre detectar el surgimiento de un activo, se deberá asociar tal erogación a un elemento de gasto, afectando inmediatamente el rendimiento de la entidad.

## 2. Verificabilidad asimétrica

La verificabilidad asimétrica en el reconocimiento de ingresos y gastos está vinculada directamente al constructo contable de conservadurismo, concebido a partir de los postulados de Watts (2003). En este sentido, el autor conceptualiza el conservadurismo como “la verificabilidad diferencial requerida para el reconocimiento de los beneficios frente a las pérdidas<sup>4</sup>” (p. 207).

El argumento central de Watts (2003) revela que el nivel de conservadurismo de la información financiera se incrementa cuando los requerimientos de verificabilidad para el reconocimiento de los ingresos exceden a las condiciones de verificabilidad de los gastos. En todo caso, Watts plantea la existencia de asimetría en los requerimientos de verificabilidad para obtener cifras conservadoras o prudentes en los estados financieros. En la figura N° 1 se esquematiza el axioma de Watts.

Figura 1. Verificabilidad asimétrica de ingresos.



Elaboración propia basada en Watts (2003).

<sup>4</sup>Traducción libre del autor.

La propuesta de Watts (2003) se ve reflejada cuando se aplica el modelo del costo para el reconocimiento posterior de los elementos que conforman las propiedades, planta y equipo de una entidad (International Accounting Standards Board – IASB, 2014d) dispone que, al establecer el modelo del costo como política contable para el reconocimiento posterior, el importe en libros del elemento presentado en el Estado de Situación Financiera estará asociado a su costo histórico menos la depreciación acumulada y las posibles pérdidas acumuladas por deterioro de su valor (véase IASB, 2014d, NIC 16, párr. 30).

Como consecuencia de ello, el importe en libros de un activo de propiedades, planta y equipo irá disminuyendo en cada ejercicio económico como resultado del reconocimiento de la cuota parte de la depreciación atribuida a cada período y de las potenciales pérdidas por deterioro de valor. En otras palabras, el reconocimiento de los gastos no exige un alto nivel de verificabilidad, su reconocimiento es inmediato en resultados.

No obstante, el reconocimiento de los ingresos presenta restricciones en la aplicación del modelo del costo. Solo se podrá reconocer un incremento en los beneficios económicos futuros cuando se materialice una transacción de disposición, permuta o descarte, es decir, cuando se perfeccione una operación que puede ser verificable.

Un componente de la medición posterior de un elemento de propiedades, planta y equipo que resulta representativo en el marco de la verificabilidad de los ingresos es el relacionado con el deterioro de valor. En virtud de que, en cada fecha sobre la que se informa, la gerencia de la entidad debe analizar la existencia de factores que conduzcan a presumir el deterioro del elemento. En caso de que el importe en libros exceda a su importe recuperable (mayor entre el valor de uso y el valor razonable menos costo de ventas) se procede a reconocer en resultados la pérdida por deterioro, en tanto que, si el importe en libros es menor que el importe recuperable, la gerencia de la entidad está limitada para reconocer el ingreso correspondiente.

Ante una evaluación de deterioro de un activo, la gerencia solo podrá reconocer un ingreso que esté asociado a la reversión (véase IASB, 2014e, párr. 117 al 125). De una pérdida por deterioro de valor que haya sido reconocida en períodos económicos previos. En suma, el importe de un elemento de propiedades, planta y equipo medido a través del modelo del costo en su reconocimiento posterior, incrementa el conservadurismo aducido por Watts (2003), al requerir mayores exigencias de verificación para la incorporación de los ingresos al Estado del Resultado del Periodo y Otro Resultado Integral.

Aunado al deterioro de valor de activos, otro ejemplo de la presencia del conservadurismo en las NIIF es el concerniente al reconocimiento de ingresos y gastos por impuestos diferidos. Los ingresos o gastos que surgen por el registro contable de activos o pasivos por impuestos diferidos, hacen referencia al reconocimiento de los importes por impuestos futuros que una entidad tendrá que cancelar o podrá recuperar como consecuencia de las diferencias temporarias existentes entre las bases fiscales y financieras de los respectivos activos o pasivos.

Al confrontar la base fiscal de un activo o pasivo con su base financiera está latente el surgimiento de una diferencia temporaria imponible o deducible, a menos que ambas bases presenten igual valor. Una diferencia temporaria imponible dará lugar al reconocimiento de un gasto por impuesto diferido y una diferencia temporaria deducible provocará el reconocimiento de un ingreso por impuesto diferido.

Hasta este instante, podría inferirse que estos resultados no realizados equiparan los requisitos de verificabilidad para su reconocimiento. Sin embargo Impuesto a las Ganancias (International Accounting Standards Board – IASB, 2014c), al dilucidar sobre las diferencias temporarias deducibles, establece un requisito de verificabilidad para la incorporación de los ingresos por impuestos diferidos a los estados financieros. Al respecto, la NIC 12 en su párrafo 24 indica (IASB, 2014c, p. A2):

Se reconocerá un activo por impuestos diferidos, por causa de todas las diferencias temporarias deducibles, en la medida en que resulte probable que la entidad disponga de ganancias fiscales futuras contra las que cargar esas diferencias temporarias deducibles [Negritas incluidas por el investigador], salvo que el activo por impuestos diferidos aparezca por causa del reconocimiento inicial de un activo o pasivo en una transacción que:

- (a) no sea una combinación de negocios; y
- (b) en el momento de la transacción, no afecte ni a la ganancia contable ni a la ganancia (pérdida) fiscal.

Como se puede interpretar, la contabilización de un activo por impuesto diferido origina el reconocimiento de un ingreso que tiene como requisito de verificabilidad que resulte probable que la entidad disponga de una renta líquida gravable futura. Opuestamente, el reconocimiento de gastos por impuestos diferidos no presenta alguna condición de verificabilidad. En suma, el reconocimiento de ingresos y gastos por impuestos diferidos es coherente con el principio de conservadurismo de Watts (2003).

## 2.1. Relevancia de la verificabilidad asimétrica

La información financiera presentada por las entidades, en cada fecha sobre la que se informa, es el producto de diversas decisiones de la gerencia de la entidad. Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) otorgan a la gerencia una substancial participación en la obtención de los importes de las partidas contables.

Para ilustrar la pasada aserción se menciona la NIC 16 Propiedades, Planta y Equipo (International Accounting Standards Board – IASB, 2014d) y la NIC 40 Propiedades de Inversión (International Accounting Standards Board – IASB, 2014g); ambas normas plantean que sea la gerencia de la entidad la que decida el tratamiento

contable a aplicar, puesto que dispone, para el reconocimiento posterior, del modelo del costo y del modelo del valor razonable. Por tal razón, está latente la posibilidad de que la gerencia de la entidad, al optar por un modelo de medición en particular, busque favorecer a cierto grupo de interés, actuando bajo los parámetros normativos.

Ante ello, la persistencia de la verificabilidad asimétrica en el reconocimiento de ingresos y gastos puede coadyuvar a controlar e intervenir oportunamente en las actividades y responsabilidades asignadas a la gerencia de la entidad, ya que la información financiera se convierte en un mecanismo cuantificador de la gestión empresarial, de acuerdo a los postulados de la teoría de la agencia de Jensen & Meckling (1994).

Sobre este particular, el Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2014b), en su párrafo OB4, puntualiza que la información financiera está orientada, entre otros propósitos, a permitir que los usuarios evalúen “la medida en que la gerencia y el órgano de gobierno han cumplido eficiente y eficazmente con sus responsabilidades relacionadas con el uso de los recursos de la entidad”.

Precisamente, Watts (2003) explica que la verificabilidad asimétrica, presente en las normas contables, impone limitaciones al comportamiento de la gerencia de la entidad. En tal sentido, “afirma que el conservadurismo restringe el comportamiento oportunista de gestión y compensa sesgos de gestión con su requisito de verificabilidad asimétrica<sup>5</sup>” (Watts, 2003, p. 210).

En esta misma línea de pensamiento se encuentran Guay & Verrecchia (2007, p. 9), quienes propugnan que “los directivos suelen tener incentivos para estar dispuestos a dar información acerca de buenas noticias y las ganancias<sup>6</sup>”. Gran parte de los incentivos económicos asignados a la gerencia de las entidades están correlacionados con las utilidades contables que éstas reportan. Fácilmente, puede inferirse que si un método de medición permite incrementar el rendimiento empresarial, la gerencia podría presentar cierta predilección por esa metodología.

En este orden de ideas, Watts (2003) destaca que, al limitar el campo de decisión de la gerencia, el valor de la entidad se incrementa considerablemente, ya que se restringe la salida del flujo de efectivo para el pago oportunista a directivos y/o accionistas, se evita la distribución de ganancias no verificadas, se soslaya el riesgo de litigios contractuales relacionados con accionistas, entre otros factores. En síntesis, la verificabilidad asimétrica busca salvaguardar los recursos de los inversionistas y los derechos de los acreedores.

---

<sup>5</sup> Traducción libre del autor.

<sup>6</sup> Traducción libre del autor.

### 3. Pérdida de la verificabilidad asimétrica en las NIIF

En el proceso de revisión y actualización del Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros (International Accounting Standards Board – IASB, 2010), el constructo contable de conservadurismo o prudencia fue excluido de su redacción. Hasta ese momento, el concepto de prudencia era parte integrante de la característica cualitativa de fiabilidad. Este hecho puntual ocasiona una distorsión entre los postulados de Watts (2003) y las disposiciones normativas del IASB, al presentarse como posturas plenamente opuestas.

Tal y como lo expone el documento intitulado *Fundamentos de las Conclusiones del Marco Conceptual para la Información Financiera* (IASB, 2014a), en su párrafo FC3.27, “el Capítulo 3 no incluye prudencia o conservadurismo como un aspecto de la representación fiel porque su inclusión sería incoherente con la neutralidad”.

La postura del IASB (2014a) indica que el conservadurismo no es compatible con la característica fundamental de representación fiel, concretamente con el aspecto de neutralidad<sup>7</sup>. Para el organismo regulador, la introducción de una filosofía conservadora o de precaución en las mediciones de los elementos contables, le adhiere a la información financiera un cierto grado de sesgo. Sobre este tema, el IASB explica: “la subestimación de activos o la exageración de pasivos en un periodo, habitualmente conduce a exagerar también el rendimiento financiero en periodos posteriores—un resultado que no puede describirse como prudente o neutral” (IASB, 2014a, párrafo FC3.28).

A continuación se analizan dos elementos claves presentes en el marco normativo del IASB que manifiestan la pérdida de la verificabilidad asimétrica en el reconocimiento de ingresos y gastos, estos aspectos son: valor razonable y tratamientos alternativos y comparabilidad.

#### 3.1. Valor razonable

El cuerpo normativo del IASB se caracteriza, en el ámbito de la medición, por un uso intensificado del criterio valorativo de valor razonable para la medición inicial y/o posterior de los elementos que conforman los estados financieros. Al aplicar esta acepción de medición, los requerimientos de verificabilidad para el reconocimiento de ingresos y gastos se tornan simétricos, es decir, se equiparan.

La aserción anterior se sustenta en que, al obtener el valor razonable de una partida contable para un momento determinado y, comparar este importe con el valor presentado en la última fecha sobre la que se informó o, en su defecto, con el costo adquisición, se podrán registrar, sin ninguna limitación, las ganancias o pérdidas no realizadas que surgen de la variación del valor razonable.

<sup>7</sup> El Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2014b), en su párrafo CC14, menciona acerca de la neutralidad lo siguiente: “una descripción neutral no tiene sesgo en la selección o presentación de la información financiera. Una descripción neutral no está sesgada, ponderada, enfatizada, atenuada o manipulada de cualquier forma para incrementar la probabilidad de que la información financiera se reciba de forma favorable o adversa por los usuarios. Información neutral no significa información sin propósito o influencia sobre el comportamiento. Por el contrario, información financiera relevante es, por definición, capaz de influir en las decisiones de los usuarios”.

Desde esta perspectiva, las ganancias o pérdidas reconocidas, por el incremento o decremento del valor razonable de los elementos contables, son imputables directamente al resultado operacional o al otro resultado integral, según sea el caso.

Para ilustrar la simetría en los requerimientos de verificabilidad para el reconocimiento de ingresos y gastos, se detalla un ejemplo vinculado al tratamiento contable de una propiedad de inversión, cuya medición posterior se efectúa a valor razonable<sup>8</sup>.

El primer escenario indica que el 15 de febrero de 20X0, la entidad X adquirió un terreno por un valor de 600.000 unidades monetarias (u.m.), destinado a la construcción futura de una nueva sede para el departamento de ventas. El 31 de diciembre de 20X0, término de su ejercicio económico, una evaluación realizada por un tasador independiente reveló que el valor de la propiedad se había incrementado a 850.000 u.m.

Al analizar el caso de estudio, se deduce que en la fecha sobre la que se informa, la entidad X debe reconocer un incremento de 250.000 u.m. por la variación del valor razonable de su propiedad de inversión. La figura N° 2 esquematiza el proceso de reconocimiento del ingreso.

FECHA		CUENTA Y EXPLICACIÓN	DEBE	HABER
20X0	-1-			
Febrero	15	Propiedad de Inversión	600.000,00	
		Bancos		600.000,00
		Para contabilizar la adquisición de un terreno para el desarrollo de una futura sede de ventas.		
20X0	-2-			
Diciembre	31	Propiedad de Inversión	250.000,00	
		Ganancia por Cambio en el Valor Razonable		250.000,00
		Para contabilizar el incremento del valor razonable de la propiedad de inversión.		

**Figura 2.** Reconocimiento de una ganancia no realizada. Elaboración propia (2015).

Para el segundo escenario, los datos son los mismos a excepción de que para el 31 de diciembre de 20X0, se conoció que el valor razonable de la propiedad de inversión suministrado por el tasador independiente había disminuido a 500.000 u.m.

Al examinar el ejemplo, se concluye que en la fecha sobre la que se informa, la entidad X debe reconocer un decremento de sus beneficios económicos por 100.000 u.m. debido a la variación del valor razonable de su propiedad de inversión. La figura N° 3 sintetiza el proceso de reconocimiento del gasto.

<sup>8</sup> Para un mayor grado de detalle consultar los párrafos del 33 al 52 de la NIC 40 (2014).

FECHA		CUENTA Y EXPLICACIÓN	DEBE	HABER
20X0	-1-			
Febrero	15	Propiedad de Inversión	600.000,00	
		Bancos		600.000,00
		Para contabilizar la adquisición de un terreno para el desarrollo de una futura sede de ventas.		
20X0	-2-			
Diciembre	31	Pérdida por Cambio en el Valor Razonable	100.000,00	
		Propiedad de Inversión		100.000,00
		Para contabilizar el decremento del valor razonable de la propiedad de inversión.		

Gráfico 3. Reconocimiento de un gasto no realizado. Elaboración propia (2015).

Como se puede observar, la medición a valor razonable de un elemento contable ocasiona que desaparezcan los requerimientos de verificabilidad asimétrica para el reconocimiento de ingresos y gastos.

### 3.2. Tratamientos alternativos y comparabilidad

Uno de los objetivos centrales del International Accounting Standards Board–IASB es el desarrollo y difusión de normas contables de alta calidad que propicien, entre otros aspectos, la comparabilidad de la información financiera en el ámbito global. Así lo manifiesta el Prólogo a las Normas Internacionales de Información Financiera (2014) en su párrafo 6, al expresar:

Estas normas deberían requerir en los estados financieros información comparable, transparente y de alta calidad y otra información financiera que ayude a los inversores, a otros partícipes en varios mercados de capitales de todo el mundo y a otros usuarios de la información financiera a tomar decisiones económicas (p. A14).

A pesar de la declaración anterior, la característica cualitativa de comparabilidad se ve afectada por los múltiples tratamientos alternativos de medición que están presentes, para un mismo elemento contable, en el marco normativo del IASB. Tal es el caso de los activos intangibles, propiedades de inversión y propiedades, planta y equipos, por mencionar algunas partidas que pueden medirse al costo amortizado o al valor razonable en el reconocimiento posterior.

El menoscabo de la característica cualitativa de comparabilidad ocasionado por la introducción de diversos tratamientos alternativos de medición, incide negativamente en el postulado de conservadurismo. Esta afirmación tiene su soporte en que, al estar disponible dos o más criterios valorativos para una misma partida, la gerencia de la entidad puede optar por un tratamiento contable que represente la simetría o la asimetría en los requerimientos de verificabilidad para el reconocimiento de ingresos y gastos.

En términos generales, puede aseverarse que la potestad asignada por el cuerpo de normas del IASB a la gerencia de la entidad, encaminada a seleccionar un criterio valorativo en particular, coloca en riesgo la anhelada verificabilidad asimétrica de Watts (2003), debido a que la gerencia puede mostrar predilección por un criterio que equipare o iguale los requerimientos de verificabilidad.

De tal manera que si una entidad elige medir un elemento contable por el modelo del costo amortizado, mientras que otra entidad opta por medir la misma partida a través del modelo del valor razonable, la comparabilidad se deteriora porque ambos métodos tienen requerimientos de verificabilidad para el reconocimiento de ingresos y gastos que distan entre sí.

#### **4. La postura del IASB (2014) acerca de la verificabilidad asimétrica en el marco de la teoría positiva de Watts & Zimmerman**

En 1978 Ross Watts & Jerold Zimmerman escriben un artículo de gran repercusión en el ámbito académico, intitulado “Hacia una Teoría Positiva en la Determinación de las Normas de Contabilidad”, publicado en la revista norteamericana *The Accounting Review*.

En ese trabajo, los autores establecen como premisa fundamental que todos los individuos actúan para maximizar su propia utilidad. Esta aserción los conduce a plantearse que la gerencia de la entidad selecciona de los procedimientos o tratamientos contables disponibles, los que maximicen su propia utilidad. De este razonamiento, surge el siguiente interrogante: ¿Qué utilidad persigue la gerencia de la entidad?

Watts & Zimmerman (1978) asumen en el desarrollo de la investigación que los intereses de la gerencia constituyen una función positiva del incremento de valor de las acciones ordinarias de la entidad, del aumento de salarios, y de la ampliación del nivel de compensación de incentivos para la gerencia. Estos últimos estarían conformados, por ejemplo, por bonos en efectivo, acciones u opciones.

Para lograr que los intereses de la gerencia se materialicen, Watts & Zimmerman (1978) indican que la gerencia procurará emplear los criterios de medición que presuman una menor cantidad de ingresos contables, con el propósito de proteger el flujo de caja de la entidad.

En atención a lo descrito en el inciso anterior, se argumenta que la utilidad máxima de la gerencia estaría estrechamente vinculada a la aplicación de criterios de medición que presenten una asimetría de verificabilidad en el reconocimiento de ingresos y gastos, en virtud de que son acepciones de valor orientadas a limitar o restringir el reconocimiento de un ingreso hasta el momento de su realización (disposición, permuta, descarte, entre otros).

A continuación se detallan cinco factores, expuestos por los académicos, que revelan las consecuencias del reconocimiento de altos ingresos contables.

#### 4.1. Impuestos

En la mayoría de las jurisdicciones, los cambios en las normas contables no afectan el enriquecimiento gravable. Por lo que, a primera vista, presentar mayores o menores ingresos contables, producto de la aplicación de un tratamiento de medición en particular, pareciera no ser relevante.

Sin embargo, Watts & Zimmerman (1978) a partir de los estudios de Zeff (1972) y Moonitz (1974), advierten que el uso financiero de un determinado procedimiento de medición que derive en mayores ingresos, incrementa la probabilidad de que, en el futuro, ese criterio valorativo sea incorporado a la legislación fiscal de la jurisdicción, con el objeto de acrecentar la renta gravable. Este hecho originará una disminución futura del flujo de caja de la entidad.

A título de ejemplo, si la legislación fiscal de la jurisdicción donde opera la entidad solo admite el modelo del costo para medir una propiedad de inversión, podría inclinarse por incorporar en el futuro el modelo de la revaluación, al observar que las empresas obtienen permanentemente ganancias por el aumento en el valor razonable del inmueble. Ante esta situación, la ganancia no realizada incrementará el gasto por impuesto a las ganancias de la entidad.

#### 4.2. Regulación

Para el caso de empresas proveedoras de servicios públicos hacia la colectividad o entidades similares que fundamentan las tarifas o precios de los servicios que ofertan en una estructura de costos, elaborada a partir de la información suministrada por la contabilidad financiera, un criterio de medición que proporcione una menor cuantía de ingresos y, en consecuencia, un reconocimiento pronto o inmediato de los gastos en resultados, podría coadyuvar a incrementar las tarifas de los ingresos por servicios.

Watts & Zimmerman (1978) explican que en la medida en que exista una probabilidad de aumento de los precios de los servicios, bien sea parcial o permanente, la gerencia de la entidad favorecerá la utilización de normas contables que reporten menos ingresos y mayores gastos, en vista de que se buscará incrementar el flujo de caja de la entidad.

Una entidad que mida sus activos al costo amortizado, anualmente imputará a resultados el gasto equivalente a la cuota parte de la depreciación, indistintamente de si el valor razonable del elemento excede al importe en libros. Evidentemente, el reconocimiento de la depreciación elevará la estructura de costos de la entidad y por ende, la base para determinar el precio de venta del servicio. Si por el contrario, la entidad reconociera un ingreso operacional por el cambio en el valor razonable del activo, la estructura de costos se mantendrá invariable, debido a que no se reconoce un gasto como consecuencia del proceso de medición posterior de un activo.

### 4.3. Costos políticos

El sector empresarial es considerablemente sensible y vulnerable a las decisiones en materia económica, tomadas por los funcionarios de gobierno de cada jurisdicción. La regulación de precios de venta, la nacionalización de entidades de carácter privado, la expropiación, la limitación de importaciones; constituyen una muestra de las acciones gubernamentales que pueden intervenir en el normal desarrollo de las actividades de una entidad.

Los argumentos de Watts & Zimmerman (1978) revelan que la gerencia de la entidad procura la ejecución de estrategias de negocios que tiendan a minimizar la exposición a riesgos políticos, con el propósito de evitar la disminución del flujo de caja futuro de la entidad, al incurrir en costos adicionales.

En este contexto, el riesgo político se aminora con la inversión en campañas publicitarias de responsabilidad social empresarial y con la selección de criterios contables de medición que reduzcan al mínimo el reconocimiento de ingresos. Esta última acción se debe a que la presentación de altos ingresos atrae la atención de los organismos estatales, elevando la probabilidad de una potencial intervención del gobierno en la actividad del sector. Aunado a ello, los sindicatos de trabajadores demandan una mayor cantidad de beneficios para sus representados, cuando observan importantes alzas en los ingresos de la entidad.

Es preciso hacer visible que la aplicación de criterios valorativos con énfasis en la verificabilidad asimétrica para el reconocimiento de ingresos y gastos contribuyen a mantener una estructura financiera conservadora, reduciendo el riesgo de incurrir en costos políticos futuros.

#### 4.4. Costos de producción de información financiera

La incorporación de criterios de medición que igualan los requisitos de verificabilidad para ingresos y gastos, ocasionan, en gran medida, un aumento sustancial en los costos de preparación y presentación de la información financiera.

Los costos asociados a la aplicación de mediciones de mercado, el valor razonable por ejemplo, se relacionan, principalmente, con la formación de personal, las revisiones periódicas de los importes, la implementación de controles internos y el incremento de las horas de trabajo en auditorías financieras.

En tal sentido, Watts & Zimmerman (1978) manifiestan que la gerencia de la entidad, ante tratamientos alternativos, seleccionará el criterio de valoración que genere una menor erogación de recursos económicos. En el marco de este razonamiento, es lógico que el costo de obtener el importe de un elemento contable mediante el costo amortizado, resulte más asequible y rentable que el costo de determinar el valor razonable de una partida.

#### 4.5. Planes de compensación de la gerencia

Watts & Zimmerman (1978) enuncian que, en el mundo de los negocios, es común que un complemento de las remuneraciones de la gerencia esté sujeto a la cuantía del rendimiento empresarial. Así lo ratifica una consulta efectuada por Watts & Zimmerman (1978) a 52 empresas que revelan, en su mayoría, que incluyen formalmente a la utilidad contable como una variable dependiente de los beneficios de compensación de la gerencia.

A primera vista, sería lógico inferir que la gerencia de la entidad favorecería el uso de criterios de valoración que arrojarán mayores ingresos, con el objeto de obtener una mayor cantidad de beneficios económicos. Es menester señalar que el reconocimiento de ingresos no realizados, como la revaluación al alza de una propiedad de inversión, exige el reconocimiento de un ingreso que se categorizará como operacional y, estaría disponible para ser distribuido a los accionistas.

No obstante, la retribución de beneficios a la gerencia, en función a ingresos no realizados, acarrearía una disminución del flujo de efectivo por los elevados pagos salariales que derivaría, desencadenando en una caída en el precio de las acciones de la entidad.

En virtud de lo antes expuesto, si la gerencia de la entidad emplea modelos de medición, caracterizados por una simetría en los requisitos de verificabilidad para el reconocimiento de ingresos y gastos, en épocas de bonanza se reconocerán importantes ingresos no realizados y se causará el pago de grandes incentivos

a la gerencia, ocasionando descapitalización por el reparto de beneficios no materializados. Contraproducentemente, en épocas de recesión o turbulencia económica la gerencia no percibirá incentivos adicionales y las importantes pérdidas no realizadas que se reconocerán, no podrán ser sopesadas con la subestimación de los activos de la entidad.

## 5. Conclusiones

---

Evidentemente, el marco normativo de la (International Accounting Standards Board – IASB2014a) concede a la gerencia de la entidad una amplia potestad para optar, entre diversos tratamientos alternativos, por el modelo de medición a aplicar a una partida específica. El conservadurismo, concebido a partir de Watts (2003), pretende limitar a la gerencia en la selección de un criterio valorativo orientado a reconocer ingresos no realizados que posean asociados bajos estándares de verificabilidad. En síntesis, este constructo procura minimizar los requisitos de verificabilidad para el reconocimiento de gastos, en tanto que, maximiza las condiciones de verificabilidad para el reconocimiento de ingresos.

A pesar de las bondades del conservadurismo enunciadas por Watts (2003), el IASB presenta una postura diametralmente opuesta, no sólo porque suprimió de la redacción del nuevo Marco Conceptual para la Información Financiera (2014b) a la característica cualitativa de prudencia, sino por la tendencia a acrecentar el uso de modelos de medición que igualan los requisitos de verificabilidad para el reconocimiento de ingresos y gastos. Una muestra de esta afirmación, es la preferencia que la (International Accounting Standards Board, IASB 2014) ha demostrado por el uso del valor razonable como método de medición. Cabe destacar que el reconocimiento de ganancias y pérdidas por la variación del valor razonable de activos y pasivos, ilustra la simetría, en términos de verificabilidad.

El trabajo de Watts & Zimmerman (1978) advierte de las posibles afectaciones negativas al flujo de caja futuro y, por consiguiente, de la probable disminución del valor de la entidad, ocasionado por la selección, por parte de la gerencia, de tratamientos contables con énfasis en el reconocimiento acelerado de ganancias no realizadas. Al respecto, mencionan que ingresos elevados desencadenan, en el futuro, mayores costos operativos, políticos, laborales y tributarios.

Finalmente, se propone a la comunidad contable el desarrollo de documentos científicos de carácter cuantitativo que validen los efectos futuros en el flujo de efectivo de una entidad y el valor de sus acciones ordinarias en el tiempo, como consecuencia de la aplicación de modelos de medición que equiparen las condiciones de verificabilidad en el reconocimiento de ingresos y gastos que se detallaron en la presente investigación.

# Referencias

- Guay, W. & Verrechia, R. (2007). Conservative Disclosure [Documento en línea]. Recuperado de [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=995562](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=995562).
- International Accounting Standards Board – IASB. (2010). Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros. En Comité de Revisión de la Fundación IFRS (Traducción oficial). Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Board–IASB. (2014). Norma Internacional de Información Financiera NIIF 13 Medición del Valor Razonable. Londres, Inglaterra: International Accounting Standards Board, IASB. Traducción oficial del Comité de Revisión de la Fundación IFRS.
- International Accounting Standards Board – IASB. (2014a). Fundamentos de las Conclusiones del Marco Conceptual para la Información Financiera. En Comité de Revisión de la Fundación IFRS (Traducción oficial). Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Board, IASB (2014a). Marco conceptual para la información financiera. Traducción oficial del Comité de Revisión de la Fundación IFRS. (Traducción oficial). Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Board – IASB. (2014b). Marco Conceptual para la Información Financiera. En Comité de Revisión de la Fundación IFRS (Traducción oficial). Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Board – IASB. (2014c). Norma Internacional de Información Financiera N° 12 Impuesto a las Ganancias. En Comité de Revisión de la Fundación IFRS (Traducción oficial). Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Board – IASB. (2014d). Norma Internacional de Información Financiera N° 16 Propiedades, Planta y Equipo. En Comité de Revisión de la Fundación IFRS (Traducción oficial). Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Board – IASB. (2014e). Norma Internacional de Información Financiera N° 36 Deterioro del Valor de los Activos. En Comité de Revisión de la Fundación IFRS (Traducción oficial). Londres, Inglaterra.

- International Accounting Standards Board – IASB. (2014f). Norma Internacional de Información Financiera N° 40 Propiedades de Inversión. En Comité de Revisión de la Fundación IFRS (Traducción oficial). Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Board, IASB (2014). Marco conceptual para la información financiera. Traducción oficial del Comité de Revisión de la Fundación IFRS.
- Jensen, M. & Meckling, W. (1994). Teoría de la empresa: la gerencia; costes de agencia y estructura de la propiedad. En Louis putterman (ed.lit.). *La naturaleza económica de la empresa*. España: Alianza Editorial.
- Moonitz, M. (1974). Obtaining Agreement on Standards. *Revista Studies in Accounting Research*, (8), 188-196.
- Muñoz, J. (2008). *Contabilidad financiera*. España: Prentice Hall.
- Muñoz, Á. (2009). El valor razonable: cautelas y desafíos. *Revista Intervención General de la Administración del Estado*, (22), 48-51.
- Valle, C. (2009). Hacia el reino de la subjetividad: una crítica al modelo contable del valor razonable. *Revista Legis de Contabilidad y Auditoría*, (39), 133-153.
- Watts, R. (2003a). Conservatism in Accounting, Part I: Explanations and Implications. *Revista Accounting Horizons*, 17 (3), 207-221.
- Watts, Rp (2003b). Conservatism in Accounting Part II: Evidence and Research Opportunities. *Revista Accounting Horizons*, 17(4), 287-301.
- Watts, R. & Zimmerman, J. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, 3 (1), 112-134.
- Zeff, S. (1972). Forging Accounting Principles in Five Countries: A History and Analysis of Trends, (2) 318 -320.

# Los aspectos institucionales que influyen en un cambio en la contabilidad de gestión <sup>1</sup>

## Institutional aspects with an influence over changes in management accounting

José Joaquín Alzate Marín

Universidad de Los Andes, Mérida-Venezuela

**Forma de citar este artículo en APA:**

Álzate Marín, J. J. (enero – junio, 2016). Los aspectos institucionales que influyen en un cambio en la Contabilidad de Gestión. *Revista Science Of Human Action*, 1(1), 87-102.

<sup>1</sup> Resultado de investigación desarrollada en "Las Asimetrías en la Información Financiera" adscrito al Doctorado en Ciencias Contables de la Universidad de Los Andes, Mérida-Venezuela.

\* Economista de la Universidad Santo Tomás de Aquino de Bucaramanga, Magíster en Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomás de Aquino, seccional Bucaramanga, Magíster en Economía de la Universidad Santo Tomás de Aquino de Bogotá. Especialista en Diseño de Soluciones Financieras de la Universidad Autónoma de Bucaramanga, Becario Internacional de la OEA y el Ilpes en el Área de Evaluación de Proyectos con los gobiernos de México y Chile. Profesor categoría Titular en la Universidad Industrial de Santander en el área de Econometría e Ingeniería Económica, profesor Asociado en la Universidad Autónoma de Bucaramanga, y la Universidad Santo Tomás de Aquino de Bucaramanga en el área de Finanzas y Econometría. Secretario de Planeación del Departamento de Santander, Decano de Economía de la Universidad Santo Tomás en Bucaramanga, Rector de Fitec, Director de Planeación de las Empresas Públicas de Bucaramanga (hoy Tele Bucaramanga) entre otros. Correo electrónico: jalzate@unab.edu.co

## Resumen

En este artículo se espera mostrar que la economía de la información representa un cambio fundamental en la gestión de la empresa. La tesis de Adam Smith de que los mercados por si solos se autorregulaban ha perdido vigencia. Mercados con mucha o poca injerencia del estado nos permite desconfiar de sus resultados. El papel de la información en la toma de decisiones hoy juega una función preponderante, existen asimetrías de información entre los que gobiernan y los gobernados, lo mismo los que compiten en el mercado necesitan superar las asimetrías de la información y a su vez encontrar formas de superar las consecuencias infelices producto de dichas asimetrías.

Igualmente la información es hoy más compleja, los mercados más volátiles y se necesita cantidad y calidad en la información, buscando el control de las operaciones cotidianas en la empresa.

## Palabras claves:

Economía de la información, Teoría institucional, el papel de la empresa, Contabilidad de gestión, Asimetrías de la información.

## Abstract

This paper is expected to show that information economy represents a critical change in business management. Adam Smith's thesis stating that markets are self-regulated has lost validity. Markets with high or low State interference allow us to distrust its results. The role information plays in decision-making has become major today; there are information asymmetries between those who govern and those who are governed. In a similar fashion, those who compete in the market need to overcome information asymmetries and, in turn, find ways to overcome the unfortunate consequences of such asymmetries.

In addition, information is more complex nowadays, the markets are more volatile, and quantity and quality of information are needed, if the control of daily company operations is sought after.

## Keywords:

Information economics, Institutional Theory, the role of business, management accounting, information asymmetries.

# Introducción

La teoría del equilibrio general es sin lugar a dudas, uno de los pilares de la ciencia económica. No obstante, su capacidad de análisis se vio limitada en un principio a los modelos de competencia perfecta, hoy dicha teoría es usada en modelos de tipo determinístico o estocástico en aquellos de competencia imperfecta, en los cuales se considera que todos los participantes tienen pleno conocimiento de las condiciones operativas del mercado, razón por la cual las interacciones solo se pueden dar mediante el sistema de precios. Este supuesto que se generaliza en la gran mayoría de los modelos económicos, constituye un problema de orden metodológico, máxime si se tiene en cuenta que en la realidad, casi la totalidad de los mercados son de naturaleza imperfecta debido, entre otras causas, a que las partes involucradas tienen diferentes niveles de información sobre los intercambios que efectúan.

Como respuesta a dichas disparidades y con el ánimo de brindar marcos explicativos más contextualizados, el análisis económico debió dar un vuelco hacia las situaciones de equilibrio parcial y general no competitivo, en las que además existen asimetrías de información entre las partes, lo cual les lleva a interactuar de forma estratégica.

Bajo este nuevo paradigma, la economía de la información surge por la necesidad de contar con un sustento teórico que permitiese hacer análisis precisos en las implicaciones de la información, en las relaciones de agencia, dando por sentado que la racionalidad individual, la información asimétrica y la divergencia entre principal y agente dan cabida tanto al oportunismo precontractual como al de tipo pos contractual en el proceso de negociación.

Los teóricos de la economía de la información, desde Cournot (1838), Meyerson (1999), Von Neumann (1928), Nash (1951), Selten (1975), Kreps & Wilson (1982), han propuesto un sinnúmero de soluciones aplicables a las situaciones en las que las partes ocultan información relevante o realizan acciones ocultas en aras de su propio beneficio. Dichas soluciones correctivas van desde las estrategias de señalización del tipo de agente, hasta los esquemas de control y vigilancia por parte del principal; pasando por la autoselección en las ofertas de contratos alternativos y la aplicación de sistema de incentivos.

Entonces los últimos desarrollos, encabezados por Williamson (1991) se dirigen a buscar soluciones de tipo preventivo, es decir, a métodos que, considerando la discrepancia de intereses entre principales y agentes, impidan las distorsiones que puede generar su información privada. En este sentido, la teoría del diseño de mecanismos nace como una estrategia metodológica que permite alcanzar objetivos establecidos y socialmente deseables que pueden darse en contextos de información asimétrica.

Desde esta perspectiva, el objetivo del diseño de mecanismos según (Palacio, 2011, párrafo. 27) es “investigar los diferentes resultados que pueden obtenerse con marcos institucionales alternativos”, con lo cual se busca minimizar el impacto adverso que tienen las asimetrías de la información sobre la eficiencia de las asignaciones económicas.

Como veremos, los postulados de la teoría del diseño de mecanismos proveen herramientas que permiten crear una institucionalidad que guie las interacciones estratégicas de los agentes económicos, en situaciones en las que sus decisiones están sujetas a limitaciones en el acceso a la información relevante del intercambio.

Por lo expuesto anteriormente, el diseño de mecanismos puede aplicarse, entre muchos otros casos, a modelos de carga impositiva, a la provisión de bienes y servicios, a los diseños de subastas, a esquemas de contratos para la concesión de vías.

Para tal efecto, su desarrollo se encuentra conformado por dos epígrafes complementarios. La forma secuencial de su presentación nos permitirá lograr entender a cabalidad la comprensión de la economía de la información.

En el primer epígrafe se hace una exposición sistemática y organizada de las ineficiencias que tienen lugar en los mercados debido a la existencia de asimetrías de las informaciones precontractuales y post contractuales, en la información que disponen los agentes y las medidas que se han tomado como respuesta correctiva en sus implicaciones.

De la misma forma, en el segundo epígrafe se presentan los fundamentos de la teoría del diseño de mecanismos, aun en el caso de que una de las partes no posea la misma información que la otra en la transacción o en la aprobación de los indicadores de gestión.

## 1. Relación de Agencia y Costos de

Con el ánimo de entender la naturaleza de la organización económica moderna y analizar las ineficiencias que implica la información asimétrica en las transacciones contractuales, la economía de la información se ha desarrollado con dos enfoques teóricos complementarios a saber: la teoría de la agencia y la teoría de los costos de transacción.

La teoría de la agencia, cuyos primeros estudios fueron desarrollados por Berle & Means (1932) y consolidados por Jensen & Meckling (1976), trata de las relaciones de mercado que se establecen de mutuo acuerdo entre dos agentes económicos, por medio de un arreglo contractual, ya sea formal o tácita. La parte contratante, también llamada principal, delega ciertas funciones y poder de decisión a la parte contratada, a quien se le denomina agente, para que éste realice una acción determinada en su nombre a cambio de un pago previamente acordado.

El contrato que suscriben las partes es un compromiso legalmente exigible que debe especificar las tareas que efectuará el agente, la retribución que el principal ha de concederle una vez las haya realizado y el reparto del riesgo derivado de la elección bajo condiciones de incertidumbre. Por este motivo, sus cláusulas solo deben basarse en variables que sean fácilmente verificables por algún mediador externo. Esta circunstancia aunada al conflicto de intereses al que hay lugar cuando principal y agente tienen objetivos no compartidos, y al hecho de que los participantes pueden tener un acceso diferenciado de la información, lleva a contraer un compromiso imperfecto y abre la posibilidad que ambos se comporten de forma oportunista, es decir según Elorrieta (2012). No actúen ingenuamente y dirijan su comportamiento según sus objetivos particulares, sin consideraciones altruistas de tipo ético y moral.

Cuando se presentan estos problemas de agencia es probable que se transgredan los términos del acuerdo. En este caso, el principal incurre en ciertos costos objetivos para reducir la pérdida residual del incumplimiento a su mínima expresión.

En general, estos costos de agencia obedecen a costos de supervisión de las acciones del agente, monitoreo de su desempeño y vigilancia de su comportamiento; costos de incentivos para que el agente se comprometa completamente y gastos de honorarios por concepto de representaciones legales ante una confrontación jurídica entre las partes.

Concretamente, afirma Mascareñas (2007), “los costos de agencia son los costos incrementales por encima del costo en que se hubiese incurrido en un mercado perfecto, y se originan cuando un agente actúa en nombre de un principal” (p. 7).

De otra parte, debe tenerse en cuenta que cuando se establece un nexo contractual entre dos agentes económicos con diferentes intereses, lo que en realidad se está efectuando es un intercambio de recursos por medio del cual las partes se transfieren, temporal o permanentemente, los derechos de propiedad de los activos que le pertenecen (Eggersson, 1995). Para aclarar esta proposición, considere a modo de ejemplo, una relación empleador-trabajador en la cual se intercambia fuerza laboral por una retribución monetaria en forma de salario, una relación comprador-vendedor cuyo intercambio es de dinero por bienes y servicios, o una relación asegurador-asegurado donde se intercambia el valor de la póliza por las garantías de protección de la misma.

Partiendo de este formato de análisis, Coase (1937) construyó los cimientos teóricos de lo que Williamson (1985) llegaría a llamar Teoría de los Costos de Transacción.

Este enfoque plantea que la unidad básica de análisis debe ser la transacción, es decir, la transferencia de recursos de un individuo a otro. El comportamiento de los agentes económicos en el transcurso de la relación no es lo que debe considerarse para evaluar la eficiencia de los resultados del contrato, y ello es así porque las partes que interactúan en escenarios institucionales establecidos para intercambiar sus derechos de propiedad pueden modificar o renegociar los términos del acuerdo cuando cambian las condiciones en que se efectúa la operación, por lo cual el agente económico individual no funge como una unidad micro analítica apropiada.

Cuando se realiza un intercambio de activos entre dos partes, se genera para ambas una serie de costos subjetivos que deben ser minimizados dado el principio de eficiencia. De acuerdo con Williamson (1985, p. 31), estos costos, denominados costos de transacción, “son los costos de hacer funcionar el sistema de intercambios, y se derivan, principalmente, de la búsqueda de la información y del tiempo dedicado a la negociación”; según Milgrom & Roberts (1993, p. 729), los costos de transacción pueden ser de dos tipos: costos de coordinación o costos de motivación.

Los costos de coordinación nacen de la necesidad de determinar las acciones entre los participantes y los detalles inevitables para realizar la transacción. Estos costos son causados principalmente por la racionalidad limitada de las partes, dado que los individuos, al no poder organizar sus intercambios automáticamente, precisan de una logística previa.

Desde esta óptica es claro que los costos de transacción son la base para entender los conflictos de interés entre individuos y que se generan en el trámite de los intercambios de recursos económicos. Por ello, es de gran importancia prevenir las disputas entre las partes e idear formas óptimas de resolver conflictos, pues de esta forma se contribuye eficientemente a disminuir los costos de transacción.

### *Asimetrías de Información: Implicaciones*

Desde los enfoques de la teoría de la agencia y de la teoría de los costos de transacción, se abordan analíticamente los inconvenientes ocasionados por la discordancia de objetivos entre principal y agente en el intercambio de activos, teniendo en cuenta que el incumplimiento del contrato suscrito es causal de sanción legal y pecuniaria. Sin embargo, por el alcance de su método, estas doctrinas no profundizan sobre las implicaciones contractuales cuando las partes no se encuentran debidamente informadas acerca de las condiciones más importantes de la transacción.

Como se ha mencionado, los mercados reales a menudo presentan fallos sistemáticos asociados a los problemas en los niveles de información que poseen los agentes económicos. Estos fallos conducen a equilibrios cuyos resultados de asignación de recursos son necesariamente ineficientes. Para efectos de análisis, desde la economía de la información se acepta que la información entre las partes puede ser incompleta, imperfecta y asimétrica. La existencia de información incompleta o imperfecta rompe con la teoría de los mercados perfectamente competitivos, en tanto que la presencia de información asimétrica es el punto que sustenta el enfoque de la economía de la información.

Se dice que la información es incompleta cuando el conocimiento que tiene uno de los participantes acerca de las condiciones operativas del mercado, no está disponible para el otro. Formalmente, esta situación se presenta cuando una de las partes contratantes no conoce el tipo de la otra, es decir, cuando ignora al menos una característica inalterable o una preferencia de su contraparte y por lo tanto, “desconoce los pagos asociados a sus posibles combinaciones de estrategias” (Cauch, 2001, p. 125). Pese a que se supone que los agentes económicos eligen racionalmente, la información incompleta impide que alguien pueda prever las consecuencias que tendrán sus actos sobre los pagos del otro.

Así mismo, Cauch (2001) atribuye la existencia de información imperfecta a que una de las partes no sabe todo lo que la otra ha hecho en el devenir de la relación. De esta afirmación se deduce que la información disponible para un agente económico es imperfecta cuando éste no conoce las acciones que el otro ha emprendido en el desenvolvimiento del contrato, y que evidentemente repercutirá sobre los pagos que recibirá.

Debido a la naturaleza imperfecta de los mercados, resulta apenas lógico que en un acuerdo para el intercambio de recursos, principal y agente cuenten con diferentes niveles de información acerca de las condiciones de la transacción. En este caso, se dice que existe información asimétrica. Las asimetrías de información se dan “cuando una de las partes sabe algo que la otra desconoce. Por eso es fácil anticipar que la parte que tenga la ventaja informativa intentara utilizarla en su provecho” (Macho Stadler & Pérez Castrillo, 2005, p. 320). Cotidianamente son más comunes las situaciones en las que el agente se encuentra mejor informado que el principal, aunque existen algunas excepciones.

Sin embargo, estamos suponiendo para efectos analíticos que el principal es la parte menos informada, pero que posee todo el poder de negociación. Por ello, es él quien propone el contrato y, es el agente quien decide si lo acepta o no, teniendo en cuenta que rechazará toda oferta cuya utilidad esperada sea inferior a su utilidad de reserva; es decir, si la remuneración que prevé recibir es inferior a su costo de oportunidad.

La existencia de desequilibrios en la información del entorno que desfavorecen al principal, y el elevado costo que implica medir con precisión las características y el comportamiento del agente, pueden hacer que las transacciones degeneren en oportunismo *ex ante* o *ex post* a la firma del contrato, lo cual da lugar a que los recursos no sean asignados eficientemente en el mercado, sino que se ejecute una asignación de segundo óptimo. Los riesgos de oportunismo precontractual y pos contractual que pueden originarse en las relaciones de agencia son denominados selección adversa y riesgo moral, respectivamente.

La selección adversa o anti selección, es el comportamiento oportunista derivado de las asimetrías de la información que ocurre previo a la firma de un contrato. En palabras de Milgrom & Roberts (1993), este problema se presenta cuando una de las partes de una negociación dispone de información privada sobre algo que afecta negativamente al beneficio neto que la otra obtendrá del contrato y, por lo tanto, sabe que el acuerdo será especialmente desventajoso para la parte desinformada.

Específicamente, “en los problemas de selección adversa una parte no observa el tipo de la otra parte y ésta, en cambio, si conoce su propio tipo” (Usategui, 2003, p. 102). Por las afirmaciones anteriores, y dado que hemos supuesto que el agente es la parte mejor informada, es posible deducir que esta fuente de ineficiencia surge porque el agente oculta sus verdaderas características de riesgo durante el proceso de negociación, de modo que el principal no puede determinar si su perfil se adecua a los requerimientos del contrato; por esta razón, no debe confiar a ciegas en lo que el agente, voluntariamente, le indique. Esta situación lleva a realizar acuerdos sub óptimos, que reducen los beneficios mutuos.

Las expresiones “selección adversa” y “anti selección” (Milgrom & Roberts, 1993, p. 729), aluden al hecho de que la información privada *ex ante* que posee el agente y su desconocimiento por parte del principal, hacen que este último elija sin saberlo al agente de forma contraria a sus intereses, es decir, que el agente contratado por el principal no sea el más idóneo para asumir competentemente las responsabilidades que se le han de delegar.

Para explicar esta aseveración, considérese un mercado de productos diferenciados por sus atributos de calidad, y apoyándose en un ejemplo clásico de Akerlof (1970), (Sobre el mercado de autos usados). En este caso, “cada vendedor conoce la calidad de su producto y, en cambio los compradores no pueden apreciar la calidad de un producto antes de comprarlo” (Usategui, 2003, p. 102).

Si suponemos que la calidad de los productos puede ser de dos tipos, “buena” y “mala”, y que ambos tipos se ofrecen al mismo precio y, que los demandantes conocen la distribución de probabilidad de que un producto pertenezca a cada tipo, entonces, su disposición a pagar por él se reduce. En este escenario, el hecho de que el precio de reserva de los compradores sea inferior al precio de venta, obliga a los vendedores a retirar del mercado los productos de alta calidad. Ante esta coyuntura, señala Usategui (2003, p. 102), se ven perjudicados “los productores de bienes de mayor calidad y también los compradores”.

De este evento se desprende la hipótesis de que la existencia de información asimétrica precontractual provoca pérdidas de eficiencia en los mercados (Del Brío, 1999), en la medida que reduce el número de transacciones que se realizan y, que en ciertas ocasiones, lleva a que no exista equilibrio alguno, dado que puede impedir la realización de cualquier intercambio. Bajo estas condiciones, el mercado deja de funcionar porque los compradores sabrán que solo hay productos de baja calidad disponibles para ser transados.

Cuando a pesar de la asimetría de información, se logra concretar un intercambio entre principal y agente, el equilibrio resultante será de uno de dos tipos posibles. El primero se denomina equilibrio separador (Spence, 1974), y se caracteriza porque existe un contrato diferente para cada tipo de agente, de tal forma que cada uno aceptará solo el contrato que esté más acorde con sus propias características, pues sabe que su tipo determinará los pagos que recibirá. El segundo tipo es el equilibrio agrupador, en este caso solo existe un contrato que ambos tipos de agente aceptaran, dado que, independientemente del tipo de agente de que se trate, siempre se alcanzarán los mismos pagos.

Para reducir al mínimo el riesgo de que se presenten problemas contractuales de selección adversa a causa de la información asimétrica *ex ante* entre principal y agente, en los mercados se han desarrollado dos clases de estrategias, a saber: señalización y criba. Dependiendo de la estructura de cada mercado, en unos casos será más conveniente utilizar estrategias de señales, mientras que la criba será más adecuada en otros. En los apartados subsiguientes se explica cada tipo de respuesta.

La primera clase de respuestas se denomina señalización o signaling (por su traducción al idioma inglés) y consiste, como lo comenta Spence (1973), en que el agente como participante mejor informado envía una señal clara y creíble al principal antes de la negociación del contrato, para indicarle su tipo, o lo que es lo mismo, las características objetivas sobre las cuales tiene información privada que el principal no puede observar; puesto que esta maniobra le resulta provechosa para incrementar sus pagos.

Emitir una señal, indudablemente, lleva un costo asociado. De modo que para que una señal sea efectiva revelando los tipos de agente, es preciso que este costo de emisión resulte significativamente más alto para los agentes menos idóneos, que para aquellos más adecuados. Se trata entonces de impedir que los agentes incompetentes envíen una señal falsa que logre engañar al principal, vulnerable por su fragilidad informativa.

Siguiendo el ejemplo empleado en la sección anterior, se trata de que los vendedores de productos de mayor calidad emitan una señal a los compradores para transmitirle información sobre los atributos de calidad del producto, puesto que con ello los compradores aumentarán su precio de reserva, y por ende, su disposición a pagar. En este caso, las garantías temporales de reparación o reposición pueden operar como una señal evidente de la calidad del producto y, es claro que, como consecuencia del elevado costo de esta salvaguardia, los vendedores de productos de menor calidad no querrán enviar un mensaje engañoso al mercado.

A efectos de citar algunos ejemplos de señalización en otros mercados, es conveniente mencionar: la educación como señal de productividad de los trabajadores, la aceptación de franquicias y deducciones en las pólizas de seguro como señal de riesgo bajo, y la autofinanciación por las empresas de alguna parte de sus proyectos de inversión como señal de menor riesgo de esos proyectos (Usategui, 2003).

El segundo tipo de respuesta se conoce como criba o estrategia de separación mediante ofertas alternativas, y proviene del vocablo inglés *screening*. Esta solución, puntualiza Stiglitz (2002), consiste en que el principal (la parte no informada) ofrece un menú de opciones contractuales en las que el agente (la parte mejor informada) tiene la libertad de elegir aquella que crea más conveniente.

De acuerdo con Usategui (1999), el objetivo del *screening* es que los distintos tipos de la parte informada se auto clasifiquen o separen según sus elecciones entre las distintas alternativas, sin embargo, este ardid solo hace posible que el principal revele la información privada que posee el agente, si el diseño de cada uno de los diferentes contratos que se ofrezcan a los agentes garantiza que estos se autoseleccionen según sus características personales, a pesar de que cada uno buscará maximizar su utilidad esperada (Milgrom & Roberts, 1993).

Por su estructura lógica, se considera que el *screening* está relacionado con la discriminación de precios de segundo grado (Usategui, 1999). Para argumentar esta aseveración, considere el mercado de productos analizado previamente, pero suponga ahora que el vendedor es la parte menos informada (principal), por cuanto desconoce el tipo de compradores (agentes) en su función de su poder adquisitivo o de sus preferencias individuales. A su vez, cada comprador conoce exactamente sus gustos y su propia capacidad de pago. En vista de esta asimetría informativa, el vendedor puede vender “paquetes” de productos con cantidad o calidad distinta a tarifas no lineales, de modo que el precio de cada opción sea atractivo solo a un determinado tipo de compradores.

Para lograrlo, el vendedor debe elaborar las alternativas de tal forma que la ofrecida a los compradores de demanda baja no resulte atractiva para los compradores de demanda alta. Esto significa que la oferta destinada a los compradores de demanda baja no debe reportar excedente económico alguno, en tanto que la destinada a los compradores de demanda alta debe reportar un excedente positivo. Si ello ocurre, “consigue que los con-

sumidores de demanda alta no deseen adquirir la oferta diseñada para los de demanda baja” (Usategui, 2003, p. 102) y, que los consumidores de demanda baja no puedan acceder a la oferta diseñada para los de demanda alta a causa de su elevado precio.

Otros ejemplos típicos de la estrategia de criba se dan: 1) Cuando un empleador procura diferentes formas de remunerar a los trabajadores que contrata, así, puede ofrecer salarios fijos y pagos a destajo. Los trabajadores más productivos elegirán pagos sobre el trabajo realizado, mientras que los menos productivos pedirán sueldos invariantes; y 2) cuando las compañías de seguros para automóviles ofrecen una póliza en las que se obligan a resarcir una gran proporción de los daños por accidente, a cambio que el asegurado pague una prima elevada, y otra en la que se debe pagar una prima más baja pero que cubre una proporción más pequeña de las averías. Ante las opciones, los conductores imprudentes, y por ende más propensos a accidentarse, escogerán la primera póliza, en tanto que los más cuidadosos optaran por la segunda.

## 2. Riesgo Moral

---

Esta forma de comportamiento oportunista, ocasionado por la asimétrica distribución de la información entre principal y agente, tiene lugar en forma posterior a la firma del contrato. Por lo tanto, se supone que cuando se establece el acuerdo, ambas partes tienen el mismo nivel de información sobre las condiciones del mercado. El origen del riesgo moral está asociado a “la posibilidad latente de que el agente no se comporte como el principal desea, sino más bien actúe en función de sus propios intereses” (Ganga Contreras, 2012, p. 87).

El término “riesgo moral” hace referencia al hecho de que una vez formalizada la relación, el agente, buscando maximizar su utilidad, intentará transmitirle al principal solo aquella información que influya positivamente en la probabilidad que ocurra un acontecimiento que favorezca sus intereses e incremente sus pagos, a expensas de reducir los beneficios del principal. En los mercados, este fenómeno puede darse por dos vías alternas.

En el primer caso, según Milgrom & Roberts (1993), el problema surge porque “las acciones requeridas o deseadas del agente no son observables o fácilmente verificables por parte del principal” (p. 729), a tal punto, que la actuación que el agente querrá perpetuar no es la que más le conviene al principal. Lo anterior significa que si el nivel de esfuerzo que el agente debe hacer *ex post* no puede determinarse *ex ante*, entonces los términos del contrato no podrán incluir estipulaciones previas al mismo.

Citando un ejemplo de Macho & Pérez (1997), piénsese en una empresa que contrata a un profesional en Comercio Exterior para que abra un nuevo mercado en el extranjero para sus productos. Si se parte del hecho de que al momento de firmar el contrato, el experto (al igual que el empresario) desconoce las condiciones del entorno de negocios del nuevo mercado, no resulta difícil admitir que tras la investigación previa a la operación,

el especialista terminará por conocer esta información que facilitará su trabajo. El empresario podrá observar la estrategia de comercialización que usará el profesional, sin embargo, no sabrá si ésta ha sido la más adecuada para posicionarse en dicho mercado.

En cualquiera de los dos casos, el riesgo moral afecta los valores de las funciones objetivo de ambos participantes, aunque de forma inversa. Así el agente podrá incrementar sus pagos mientras que la principal verá disminuida su utilidad.

A continuación se exponen las dos clases de soluciones que se han propuesto en los mercados para corregir dicho fenómeno.

### 3. Esquemas de control y seguimiento

Como ha quedado de manifiesto, el problema de riesgo moral se encuentra estrechamente relacionado con la dificultad que implica para el principal evaluar, luego que el contrato ha sido ejecutado, si los resultados alcanzados por el agente constituyen un óptimo de Pareto o, si por el contrario, corresponden a un óptimo de segundo rango originado por alguna transgresión a los términos del arreglo contractual. Ante este inconveniente, el titular dispone de un grupo de soluciones para salvaguardarse del oportunismo *ex post*, el cual radica en un abanico de tres opciones factibles que se derivan del monitoreo al agente, antes y/o después de firmado el acuerdo.

Una primera opción consiste en que éste puede “incrementar los recursos dedicados al seguimiento, verificación y control” (Milgrom & Roberts, 1993, p. 729) del desempeño del agente en el desarrollo de las tareas estipuladas en el contrato. La idea subyacente a esta técnica de inspección directa es que el principal prevea un posible comportamiento inadecuado por parte del agente y lo evite antes de que se haga efectivo, o bien, que el agente a sabiendas que está siendo inspeccionado, opte por hacer su mejor esfuerzo so pena de ser sancionado. Empero, a menudo esta opción resulta inviable debido a la imposibilidad de describir los pormenores de lo que debería hacerse, de medir y juzgar si lo que debería hacerse está haciéndose, o a los elevados costos de realizar la vigilancia.

En segunda estancia, el principal puede considerar la competencia entre potenciales agentes para descubrir la información relevante antes de elegir con quién establecerá la relación. Más precisamente, se trata que los agentes que pugnan por ser elegidos comparen sus cualidades con los defectos de sus rivales. Esto sugiere que cada uno resaltará sus propias virtudes y denunciará las desventajas de los demás. Por consiguiente, si

todos los concursantes adoptan este mismo comportamiento, entonces el principal podrá saber a ciencia cierta cuál es el agente más indicado. Esta estrategia no requiere inversiones directas, sin embargo, resulta peligrosa cuando todos los posibles agentes comparten intereses que discrepan con los objetivos del principal.

Finalmente, es posible que el principal deje el control y seguimiento del agente en manos de lo que gratuitamente diga el mercado (Cauch, 2001). Para lograr este cometido, es bastante inevitable que el tipo de agente que requiera el principal no sea relativamente escaso en el mercado laboral, es decir, que cualquiera de los agentes que pujan para ser elegidos se adecue perfectamente al perfil necesario para realizar las tareas que el principal le delegue. Si esta precondition se cumple, el agente electo se abstendrá de emprender acciones ocultas, pues sabe que si su desempeño no es convincente para el principal, será reemplazado fácilmente por otro candidato de la lista de elegibles.

#### **4. Diseños de contratos y sistemas de incentivo**

La segunda medida para contrarrestar el problema de riesgo moral se basa en la inclusión del sistema de incentivos al agente dentro de los términos del contrato. En rigor, se trata de que el principal diseñe un contrato, cuyas cláusulas ofrezcan estímulos con base en los resultados obtenidos, tal que el agente decida aceptarlo (restricción de participación) y se vea movido a aumentar su nivel de esfuerzo para perseguir los mismos fines del principal (restricción de incentivos), aun cuando sabe que sus acciones no podrán ser observadas o verificadas por el principal y que por consiguiente, tiene la oportunidad de distorsionar su comportamiento (Usategui, 1999).

Esta estrategia funcionará adecuadamente siempre y cuando se trate de un contrato óptimo, es decir, que el acuerdo estipule el sistema de recompensas que se han de reconocer al agente cuando actúe en consonancia con los intereses del principal y los castigos que se le impondrán en caso contrario, pero además, que dichas disposiciones resulten creíbles y sean aplicables al pie de la letra cuando se efectúe una acción positiva o negativa.

El contrato que diseña el principal no solo debe cumplir con las restricciones de participación e incentivos al agente, sino que además debe maximizar sus propios beneficios esperados en función de los pagos resultantes. Por este motivo, el sistema de incentivos que incluye debe transferir parte de los riesgos al agente para que éste se comprometa completamente en la relación, pero que igualmente sea compensado por esta asunción.

El diseño de contratos y los sistemas de incentivos que deben incluir para contrarrestar efectivamente el oportunismo post contractual (riesgo moral) son específicos para cada mercado, puesto que la situación de cada uno dependerá de sus características intrínsecas. Para explicar esta salvedad, Usategui (1999) indica que:

Si se analizan los sistemas de incentivos que se han desarrollado en los distintos mercados para resolver los problemas de acción oculta puede parecer que las respuestas que han ido surgiendo son diversas, no obstante, todas poseen una estructura común (p. 133).

Dicha estructura, como se ha indicado previamente, constituye un acuerdo recíproco de voluntades que contempla la celebración de lo convenido por las partes como una forma de asumir responsabilidades de obligatorio cumplimiento, así como derechos de pago sobre los resultados obtenidos.

## 5. Conclusiones

El artículo pone de manifiesto las diferentes implicaciones de la existencia de información asimétrica sobre la asignación de recursos, en el marco de las transacciones que tienen lugar bajo la forma de relaciones principal-agente. Así mismo, se presentaron las generalidades de las estrategias concebidas en los mercados para mitigar sus repercusiones, siendo necesario para esto recurrir a algunos ejemplos de aplicaciones contractuales que con seguridad nos permiten mayor claridad en la forma como opera cada estrategia aquí anunciada.

Se muestra que la Selección Adversa es la forma más usual que se utiliza en el oportunismo precontractual. Este fenómeno se presenta cuando el agente posee información oculta que el principal desconoce. Para solucionar este problema, los mercados han desarrollado dos clases de estrategias a saber: la lógica de la estrategia de Señalización, que consiste en que el principal envía una señal al agente de modo que le transmita su información privada; y la segunda, la denominada de Cribado, que consiste en que el principal ofrezca un menú contractual al agente para que éste elija el que más le convenga, al tiempo que se auto clasifica de acuerdo a su tipo.

En cuanto al oportunismo Post contractual, este toma la forma de Riesgo Moral, y puede darse por dos vías: cuando el agente emprende una acción oculta para el principal o cuando el agente obtiene una ventaja informativa una vez iniciada la relación, pero justo antes de realizar la acción. Para proteger los mercados, ambos casos pueden ser corregidos mediante dos tipos opcionales de estrategias. El primer tipo consiste en que el principal lleve a cabo esquemas directos e indirectos de control y seguimiento a las acciones del agente, en el desarrollo de la relación. El segundo tipo consiste en que el principal diseñe un contrato que contenga un sistema de incentivos para motivar al agente a perseguir objetivos idénticos.

Como se mencionó en su momento, todos estos temas se engloban dentro del campo de estudio de la Economía de la Información, cuyo fin es el de contribuir a la comprensión de diferentes problemas económicos que quedaban excluidos del análisis de la teoría de Equilibrio General. Así, la Economía de la Información constituye una poderosa herramienta conceptual para entender la naturaleza de los intercambios propios de los diversos mercados (finanzas, seguros, economía laboral, regulación de empresas, subastas, mercadeo, actividades políticas, entre otros), toda vez que permite incluir en los modelos las interacciones estratégicas que sostienen las partes.

## Referencias

- Akerlof, G. (August, 1970). The Market for “Lemons”. Quality uncertainty and the Market Mechanism. *The quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Berle, A. & Means, G. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Transaction Publishers.
- Cauch, P. (2001). *La Nueva Microeconomía*. Bogotá: Alfa omega S.A. y Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional.
- Coase, R. (Noviembre, 1937). The Nature of the Firm. *Económica*, 4(16), 386-405.
- Cournot, A.A (1838). *Principios Matemáticos de la Teoría de las Riquezas*. Madrid: Alianza.
- Del Brio, E. (1999). Efectos de la Asimetría Informativa sobre la Hipótesis de Eficiencia. Análisis del comportamiento de los iniciados en el mercado de valores Español. Tesis para optar el título de Doctora. Universidad de Salamanca.
- Eggersson, T. (1995). *El Comportamiento Económico y las Instituciones*. Madrid: Alianza.
- Elorrieta, M. (2012). Análisis crítico de la educación moral según Lawrence Kohlberg. *Revista Educación y Educadores*. 15 (3), 497-512.
- Ganga Contreras, J.F. (2012). *Información Asimétrica entre agente y Principal en Universidades Chilenas*. Santiago: Estudios Gerenciales, 28(122), 1-15.
- Jensen, M. & Meckling, W. (July, 1976). Theory of the Firm: Managerial behavior, agency cost and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

- Kreps, D & Wilson R. (1982). Regulation and Imperfect Information. *Journal of Economic Theory*, 27(2), 253-279.
- Macho, I. & Pérez, D. (1997). *Introducción a la economía de la Información*. Barcelona: Ariel Economía, 1 (1).
- Macho Stadler, I. & Pérez Castrillo, D. (2005). *Introducción a la Economía de la Información*. Barcelona: Ariel Economía.
- Mascareñas, J. (2007). *Contratos Financieros principal-agente*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Meyerson, R. (September, 1999). Nash Equilibrium and the History of Economic Theory. *Journal of Economic Literature*, 37, 1067-1082.
- Milgrom, P. & Roberts, J. (1993). *Economía, Organización y Gestión de la Empresa*. Barcelona: Ariel Economía.
- Nash, J (1951). "Non-Cooperative games". *Annals of Mathematics*. Princeton, vol. 135, 128 – 140.
- Selten, R (1975). Reexamination of the perfectness concept for equilibrium points in extensive games. *International Journal of game Theory*, 4, 25-55.
- Spence, M (1973). *Market Signalling*. Harvard University Press. Pag 49-94.
- Spence, M (1974). *Market signaling*. Cambridge, Ma: Harvard University Press.
- Stiglitz, J. (2002). *Mercados con Información Asimétrica*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Palacio, L. (2011). Diseño de contratos nuevas luces para la microeconomía. *Revista Tlon*, 4 (1) párrafo 27.
- Usategui, J. (1999). Información Asimétrica y mecanismos de mercado. *Revista Vasca de Economía*, 45 (1), 116 – 141.
- Usategui, J. (2003). *Economía de la Información*. Bilbao: Universidad del país Vasco.
- Von Neumann, J. (1928). *Zur Theorie der gessellshatspiele*. *Matematische annalen*. Princeton: Princeton University Press.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
- Williamson, O. (1991). *Mercados y Jerarquías: Su análisis y sus Implicaciones Antritrust*. México: FCE.

**SOCIEDAD, EMPRESA E INNOVACIÓN**  
**COMPANY, ENTERPRISE AND INNOVATION**

# Gestión del conocimiento, innovación para el crecimiento empresarial<sup>1</sup>

## Knowledge management, Innovation for Buisness Growth

Alexander Osorno Balbín\*  
Eliana María Oquendo Gómez\*\*  
Ivania Isabel Monsalve Trujillo\*\*\*  
Jormaris Martínez Gómez\*\*\*

Fundación Universitaria Luis Amigó

**Forma de citar este artículo en APA:**

Osorno Balbín, A., Oquendo Gómez, E. M., Monsalve Trujillo, I. I. & Martínez Gómez, J. (enero-junio, 2016). Gestión del conocimiento, innovación para el crecimiento empresarial. *Revista Science Of Human Action*, 1(1), 104-116.

<sup>1</sup> El presente artículo es derivado del proyecto de investigación *Impacto de las prácticas de gestión del talento humano sobre los resultados de innovación de grandes empresas de Medellín*. Grupo de investigación GORAS, Facultad de Ciencias administrativas, económicas y contables, Fundación Universitaria Luis Amigó.

\* Especialista en Gerencia del Talento Humano. Medellín, Colombia. Correo electrónico: alexorno@hotmail.com

\*\* Especialista en Gerencia del Talento Humano. Medellín, Colombia. Correo electrónico: emog0911@hotmail.com

\*\*\* Especialista en Gerencia de la Salud Pública, Especialista en Gerencia del Talento Humano. Medellín, Colombia. ivannia2327@gmail.com

\*\*\*\* Ph.D. en Psicología. Docente de Tiempo Completo. Fundación Universitaria Luis Amigó. Correo electrónico: jormaris@gmail.com

## Resumen

El presente artículo de investigación expone mediante un proceso de documentación, referencia y modelos, la gestión documental y del conocimiento de una entidad hospitalaria del departamento de Antioquia, evidenciando el estado en el que se encuentra dicho modelo y como por medio de una estrategia en la gestión del conocimiento denominada empoderamiento, se trasformarán de manera eficaz la innovación y el conocimiento en dicha entidad.

Es por esto que la gestión del conocimiento se plantea como un nuevo enfoque de investigación ligado a las organizaciones, que integra la teoría de las mismas, las estrategias gerenciales y el factor humano, con el propósito de dar herramientas a la dirección estratégica acerca de los procedimientos y procesos que se llevan a cabo dentro de las organizaciones, teniendo como fin último de estas, documentar, conservar y compartir los conocimientos con el talento actual y el venidero.

La investigación, de enfoque cualitativo y perspectiva hermenéutica y fenomenológica, se llevó a cabo en el Hospital Marco Fidel Suárez; en la misma, se analizó en el ámbito organizacional el modelo de gestión de conocimiento de dicha Institución.

## Palabras clave:

Gestión del conocimiento, Gestión de recursos humanos, Innovación, Empoderamiento, Estrategia.

## Abstract

This research exposes through a process of documentation, reference models, document and knowledge of a hospital department of Antioquia entity management, showing the state in which the model is and how through a strategy in so-called knowledge management, empowerment, will be transformed effectively innovation and knowledge in that entity.

That is why knowledge management is proposed as a new approach to research linked to organizations, and the integration is between the theory of organizations, management strategies and the human factor, in order to give tools to the strategic management, procedures and processes that take place within them, last weekend, document, preserve and share knowledge with the current and coming talent.

This research of qualitative approach and phenomenological and hermeneutical perspective, was held in the Hospital Marco Fidel Suarez and therein the knowledge management model of the institution discussed in the organizational field.

## Keywords:

Knowledge Management, Human Resource Management, Innovation, Empowerment, Strategy.

# Introducción

De acuerdo con Liberona & Ruiz (2013), el capital intelectual de una organización es su cultura organizacional y su conocimiento, lo que lo convierte en uno de los mayores activos intangibles, por su valor estratégico. En esta medida, la gestión del conocimiento dentro de las organizaciones es fundamental, debido a que de cómo se utilice estratégicamente este pilar depende el afianzamiento los procesos productivos y del talento humano dentro del ámbito empresarial

De acuerdo con Tejada (2003, como se cita en Ruizalba, Vallespín & Pérez-Aranda, 2015), un modelo de gestión del conocimiento debe partir de asegurar tanto la experiencia como el conocimiento adquirido por la organización para posibilitar su evolución, aprovechando el saber y talento de sus integrantes, en su conjunto.

En esta misma línea, según Liberona & Ruiz (2013), se hace necesario el desarrollo y gestión del conocimiento con el que cuenta una organización, consiguiendo convertirlo en acciones que generan valor, no sólo incorporando plataformas tecnológicas de colaboración, buenos programas de entrenamiento, desarrollo de procesos eficientes o manuales corporativos, sino que además se requiere revisar y realizar cambios de actitudes y culturales que permitan y potencien la adquisición, el aprendizaje y el uso amplio y colaborativo de este conocimiento (p. 52).

Si bien en el mundo globalizado los niveles de competitividad cada día son más exigentes, es necesario pensar en dos elementos antes de planificar la gestión del conocimiento dentro de una organización: la parte corporativa y la parte humana, teniendo presente que estos deben ser coherentes el uno con el otro.

Gestionar la información y el conocimiento de las organizaciones es de importancia, en primera instancia por la gran cantidad de información que se puede obtener y su necesario proceso de selección y depuración para su posterior uso y conversión en conocimiento; en segundo lugar, porque solamente quien esté en la capacidad de lograr una gestión eficiente del conocimiento, obtendrá ventajas competitivas en la actual globalización.

Aspectos como la forma de recopilar el conocimiento, cómo utilizarlo y en qué casos usarlo, son cuestiones que permanentemente pueden ocupar a quienes toman las decisiones en una organización, sin embargo, aún si se respondieran correctamente estas preguntas, esto no aseguraría que la organización funcionará correctamente, pues es sólo la gestión eficaz de los conocimientos recogidos dentro de la organización que garantiza el

correcto crecimiento de la misma, y es en este sentido que el conocimiento acumulado en varios niveles permite la implementación de procesos de gestión para mejorar, no sólo en niveles altos (para la toma de decisiones de carácter estratégico), sino también para permitir a la organización ser gestionados con eficacia, posibilitando la consolidación de su capital intelectual (Ogiela, 2015).

“Las personas dentro de una organización constituyen un sistema, compuesto por individuos y grupos, formales o informales, los cuales se constituyen, cambian o se dispersan” (Núñez, 2003, p. 3). Para una organización es claro que el éxito depende de muchos factores, pero se olvida el más relevante de todos, el factor humano, sin el cual el capital humano no se podrá convertir en capital intelectual y a su vez, no se podrá gestionar el conocimiento.

Para Sumi (2011), la gestión del conocimiento es una filosofía de gestión perceptible en las prácticas de las diferentes organizaciones, con la que se puede obtener mejor rendimiento mediante la interacción entre individuos o grupos.

Una empresa competitiva no es la que más produzca en el sentido material, sino la que genere un valor agregado a su organización. Peter Drucker, considerado uno de los mayores filósofos de la administración, en 1966 creó el término *trabajador del conocimiento* (que aparece traducido al español en su libro *El ejecutivo eficaz* en 1975) haciendo referencia a la persona que ofrezca un plus adicional al trabajo que ejecuta.

En ese sentido, la alta gerencia debe promover espacios de conocimiento integral donde los trabajadores sean co-partícipes de grandes estrategias que contribuyan al crecimiento de la organización, y el trabajador no sea observado meramente como un activo que genera recursos económicos, sino como aquel que ayuda en la construcción intelectual dentro de la empresa; por tanto, el trabajador debe conocer sus fortalezas y avanzar en ellas. Para Drucker (2001), todo parte de lo que él denominó el feedback (retroalimentación), en donde el mayor recurso para innovar y crecer tanto del empleado como de la organización es afianzar sus propias experiencias y a su vez, fortalecer las áreas que le competen, con el fin de no dilatar tiempo en mejorar aspectos en los cuales el recurso humano no se siente preparado o no es de su competencia.

Por ello, tal como lo manifiestan Ruizalba et al. (2015), las características de un modelo de gestión de conocimiento, implican para una organización que esta “sea agente de la transformación y el cambio, y (...), que el gerente pueda construir los procesos de cambio a partir de las estrategias que le permitan conocer las fortalezas y debilidades en las que basarse” (p. 85).

Para ser eficiente, la gestión del conocimiento requiere almacenamiento de información y conocimiento que esté abierto a todos los integrantes de la organización, favoreciendo la búsqueda de información crítica, el conocimiento o mejores prácticas, por lo cual la gestión del conocimiento debe considerarse como un proceso

organizacional, que se utiliza para lograr un mejor rendimiento debido al intercambio de conocimientos y el aprendizaje organizacional efectivo, el reconocimiento y el desarrollo de competencias, y la obtención de forma individual diferentes habilidades y conocimientos (Sumi, 2011).

Partiendo de la base de que el conocimiento se construye entre todos y que no pueden existir islas del conocimiento (De la Fuente, 2006) dentro de una organización, observamos que en diversas compañías, la estructura vertical dificulta la planeación con respecto a los modelos de gestión del conocimiento, por eso este mismo autor se pregunta por lo que podría suceder en caso tal que para las organizaciones fuera posible conectar las islas de conocimiento (departamentos) como consecuencia de una comunicación adecuada. En ese sentido, él plantea la posibilidad de crear un banco de ideas en donde los trabajadores aporten a la construcción e innovación de la empresa, de manera que no se desgaste al empleado en reuniones pequeñas y constantes en donde no hay efectividad o no se genera conocimiento, sino que se estructuran unas presiones que no permiten avanzar en los procesos de gestión de la entidad. Para ello, De la Fuente (2006) reflexiona que debe haber adecuada comunicación, conectividad en toda la estructura organizacional y la recepción de esas ideas que a la postre terminarán por fortalecer la gestión del conocimiento y apalancar la productividad en la empresa; es decir, generar una buena comunicación y fortalecer la gestión del conocimiento son claves para la innovación empresarial, y para ello se debe construir entre todos.

## 1. Metodología

---

Esta investigación de enfoque cualitativo y perspectiva hermenéutica y fenomenológica, se llevó a cabo en el Hospital Marco Fidel Suárez; y en la misma se analizó en el ámbito organizacional del modelo de gestión de conocimiento de dicha Institución.

## 2. Resultados

---

El Hospital Marco Fidel Suárez se encuentra ubicado en el municipio de Bello, departamento de Antioquia, Colombia; cuenta con 53 años de existencia y un sistema administrativo gerencial que, en compañía con la Junta Directiva, se encarga de la supervisión de todos los procesos administrativos de la organización.

Su estructura orgánica es vertical, se divide en cuatro grupos jerárquicos: Junta Directiva, Gerencia, Subgerencia Científica y Subgerencia Administrativa y Financiera. Sin embargo, todos los niveles de la organización tienen participación activa en el diseño del modelo de gestión, dado que el estilo de dirección es incluyente en el sentido que las decisiones, pues involucran al empleado escuchándolo activamente en los diferentes niveles jerárquicos de la estructura organizacional. Es decir, parten o aplican la filosofía organizacional del *empowerment*, que según Koontz & Weihrich (1998), sus precursores, busca:

Crear un ambiente en el cual los empleados de todos los niveles sientan que tienen una influencia real sobre los estándares de calidad, servicio y eficiencia del negocio dentro de sus áreas de responsabilidad (p. 11).

Lo anterior permite que los trabajadores se involucren con los objetivos y metas que tiene la organización, adquiriendo compromiso y autocontrol y esto, a su vez, lleva a que los administradores estén dispuestos a renunciar a parte de su autoridad decisional y entregarla a trabajadores y equipos. En esa misma línea, Koontz & Weihrich (1998) aseveran que “empleados, administrativos o equipos de trabajo poseen el poder para la toma de decisiones en sus respectivos ámbitos, esto implica aceptación de responsabilidad por sus acciones y tareas” (p. 11).

Los mismos autores, Koontz & Weihrich (1998), fundamentan el *empowerment* con la fórmula: *Poder es igual a Responsabilidad (P=R)*, para entender los resultados dentro de la organización; siendo así, el resultado sería una conducta autocrática por parte del superior, quien actualmente no se hace responsable por sus acciones. En ese sentido, si en el Hospital Marco Fidel Suárez se evidencia un direccionamiento estratégico vertical, y hablando de esta teoría administrativa, el poder que se da a los trabajadores debe ir de la mano de la responsabilidad que ellos deben tener con el cumplimiento de las metas y objetivos, en este caso, ofrecer un servicio de salud de calidad.

Caso contrario sería si desde la misma estructura vertical se evidenciara que el sistema organizacional está funcionando desde el punto de vista de los autores como lo plantean

*Si, Responsabilidad es igual a poder (R=P)*

El resultado sería la frustración por parte de los subordinados, pues no poseen el poder necesario para desempeñar las actividades de las que son responsables, es decir, el empleado debe sentir la plena confianza de parte del gerente para ejercer sus funciones en un nivel alto de competitividad que conlleve a que el producto, en este caso la salud, sea el más óptimo. El saber delegar funciones no se traduce en olvidar la disciplina, sino en crear un ambiente laboral de total colaboración.

Para el caso, el hospital no sólo se debe observar desde el punto de vista organizacional como una entidad prestadora de servicios de salud, dado que ese es su fin por esencia, sino también como una organización que gerencialmente aplica un modelo de gestión para mejorar la calidad del servicio, haciendo de esta manera que la entidad progrese organizacionalmente. Si hay un modelo de gestión del conocimiento óptimo, se va a mejorar la productividad económica y el factor humano; si la gestión en conocimiento, intelectual, corporativo, organizacional, innovación, capital humano y la gestión de la información mejoran, también mejorará el sistema y se materializará en la prestación de un servicio eficiente y de calidad, en donde más recursos se podrán invertir por su buena administración y gestión.

Ahora, conociendo la estructura organizacional del Hospital y comparándola con un modelo de gestión como el *empowerment*, se presentará la manera cómo se deben construir los procesos al interior del Hospital Marco Fidel Suárez desde esta filosofía administrativa.

El Hospital tiene un estilo de dirección participativo, donde el gerente toma las decisiones apoyado por la junta directiva, que a su vez escucha las opiniones de los demás empleados mediante reuniones periódicas con cada coordinador de un área específica. En la Institución se evidencia entonces el modelo *empowerment* anteriormente mencionado, dado que el gerente asigna a cada coordinador responsabilidades y tareas a cumplir.

Desde la cultura organizacional el eslogan de la Institución es *compromiso de vida*; es decir, está encaminado a la humanización de los funcionarios, buscando brindar un servicio amable, oportuno y con calidad. Su logro se posibilita por medio de la capacitación, formación y acompañamiento a los vinculados y tercerizados.

Esta cultura organizacional de compromiso de vida se evidencia también en la implementación de guías de protocolos y en la formulación de: a) política del respeto y el buen trato, b) política de humanización, c) política de confidencialidad y privacidad, d) política de seguridad del paciente y, e) política de seguridad y salud en el trabajo.

A su vez, se identifica el estilo de comunicación horizontal, donde se generan espacios por medio de los comités para el estudio y búsqueda de respuesta en los temas de la Institución, creando varios canales en donde transmitir la información institucional tales como: carteleros, SAIA (Sistema de administración integral de documentación y procesos), carpetas compartidas y normoteca (envío de información normativa por medio de correos electrónicos y documentos físicos).

Posterior a la identificación de la estructura organizacional, la cultura y el estilo comunicacional, debemos proponer un modelo de organización que sea horizontal y que vaya en el mismo sentido del *empowerment*, que permita escalar la información, asignar responsabilidades, pero sobre todo generar poder en esas responsabilidades para cumplir las metas y objetivos de manera eficiente y eficaz, es decir, si bien cada parte de la organización tiene su función específica, como la de gerenciar o administrar los recursos o el talento humano, se debe aplicar la filosofía de administración propuesta para desarrollar.

## 2.1. Procesos estratégicos dentro de la Institución

El Hospital Marco Fidel Suárez desde su filosofía administrativa, requiere de la organización de los diferentes procesos que se llevan a cabo al interior de la misma, de manera que permitan establecer una ruta orientadora sobre los mismos.

Mapa de procesos. Esquema visual para la representación de los procesos que operan en la Institución (ver figura 1).

Figura 1. Mapa de procesos estratégicos del Hospital Marco Fidel Suárez



Fuente: Plan de Desarrollo Institucional 2012 – 2016, Hospital Marco Fidel Suárez, p. 11.

Proceso. Conjunto de actividades (agrupadas en subprocesos o procedimientos) que implican la participación de un número de personas y de recursos materiales, coordinados para conseguir un objetivo.

En el hospital se desarrollan diversos procesos que se encuentran agrupados en: 1) estratégicos, 2) misionales y de 3) apoyo. El primero está orientado a la planeación, ésta supone la necesidad de anticipar el futuro, anticipar los riesgos, los beneficios, las oportunidades, las falencias, para con base en ellos fijar un plan para actuar en función de lo previsto y así aprovechar al máximo las oportunidades detectadas y evitar los riesgos, o por lo menos mitigar sus consecuencias. El segundo está enfocado en dar cumplimiento a la línea misional de la organización, proveyendo un servicio de salud eficiente y eficaz. El tercero, está encaminado a fortalecer y brindar apoyo a la planeación estratégica y misional del hospital.

Subproceso. Conjunto de actividades (pueden estar agrupadas en procedimientos) que tienen una secuencia lógica para cumplir un objetivo. Es un proceso por sí mismo, cuya finalidad hace parte de un proceso mayor.

Los subprocesos estratégicos del hospital se relacionan uno tras otro, en el sentido que se va cumpliendo con cada uno de los objetivos trazados en cada subproceso, con el fin de afianzar cada línea de trabajo dentro de la organización y permitir así cumplir con los procesos de manera eficiente y organizada (Ver tabla 1).

Procedimiento. Conjunto de actividades realizadas para el logro del objetivo planteado.

**Tabla 1.** Subprocesos que componen cada proceso en el Hospital Marco Fidel Suárez

Procesos	Subprocesos
Direccionamiento y gerencia	3
Gestión de la contratación	3
Medición, análisis y mejora	3
Atención en urgencias	3
Atención en hospitalización	3
Atención en consulta externa	3
Atención en cirugía	3
Atención en ayudas diagnósticas	3
Soporte terapéutico	3
Referencia y contrarreferencia	3
Gestión financiera	7
Gestión de insumos y recursos físicos	6
Gestión del talento humano	13
Gestión de la información	4

Fuente: elaboración propia

Los subprocesos dentro de la organización están en fase de construcción, por lo tanto, no se han definido los nombres de cada subproceso expuesto en el cuadro anteriormente descrito.

### *Esquema de identificación de los procesos con relación al subproceso*

**Cuadro 1.** Relación del subproceso con el proceso que compone

NOMBRE DEL PROCESO	Proceso X (hipotético)
TIPO DEL PROCESO	Especificar la relación existente entre el subproceso y el proceso al cual pertenece. Registrar el tipo de proceso: Estratégico, Misional, De apoyo (Ver Mapa de procesos)

**Cuadro 2.** Objetivo del proceso

OBJETIVO DEL PROCESO	Definir la meta, propósito o finalidad a cumplir dentro del subproceso.
	Condición: Debe iniciar con un verbo, ser medible, cuantificable, realizable, limitable al tiempo y debe responder al 'que' y 'para que'.

**Cuadro 3. Alcance del subproceso**

ALCANCE DEL SUBPROCESO	Definir el inicio y el final del proceso. El fin de un subproceso debe ser el inicio de otro subproceso o procedimiento, o en casos específicos, el alcance debe expresar una relación causal entre los subprocesos que componen el proceso.
------------------------	--

**Cuadro 4. Responsables (cargo) del subproceso**

RESPONSABLE (cargo) DEL SUBPROCESO	Identificar el responsable (s) directo (s) de la realización de actividades implicadas en el subproceso.
------------------------------------	--

**Cuadro 5. Conceptos generales del subproceso**

CONCEPTOS GENERALES DEL SUBPROCESO	Especificar los términos constantemente utilizados, los cuales deben ser definidos para aclarar dudas.
------------------------------------	--

**Cuadro 6. Flujoograma del subproceso**

FLUJOGRAMA DEL SUBPROCESO	Realizar la representación gráfica del proceso según norma ANSI.
---------------------------	--

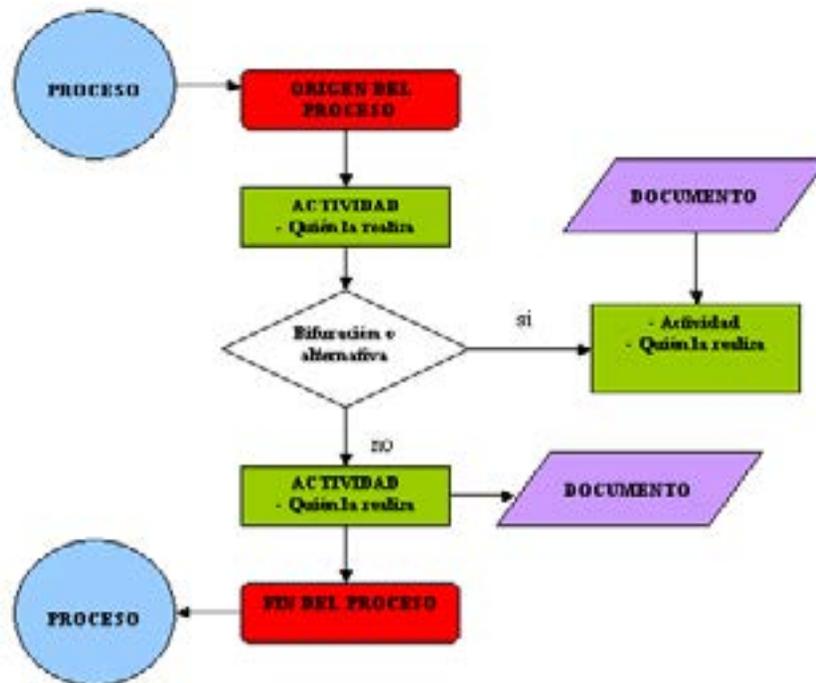


Figura 2. Representación gráfica del proceso según norma ANSI.

**Cuadro 7. Condiciones para iniciar el subproceso**

CONDICIONES PARA INICIAR EL SUBPROCESO	Requisitos esenciales para la realización del subproceso. Sin estos, el subproceso no puede iniciarse o desarrollarse cumpliendo criterios de calidad.
--	--

### Cuadro 8. Insumos necesarios para iniciar el subproceso

<b>INSUMOS NECESARIOS</b>	Especificar los recursos físicos, tecnológicos, humanos, documentales y demás necesarios para el óptimo desarrollo del subproceso.
Documentos	
Recurso humano	
Recursos electrónicos	
Dotación o materiales	

### Cuadro 9. Proveedor

<b>PROVEEDOR</b>	Identificar el servicio, área o subproceso donde se origina la información o los requisitos necesarios para iniciar el subproceso.
------------------	--

### Cuadro 10. Normatividad a cumplir

<b>NORMATIVIDAD A CUMPLIR</b>	Todos los documentos legales que contextualizan y soportan la realización del objetivo del subproceso.
Institucional	
Legal	

### Cuadro 11. Productos o resultados esperados

<b>NORMATIVIDAD A CUMPLIR</b>	Listar los beneficios de la puesta en funcionamiento y la consecución del objetivo.
-------------------------------	---

### Cuadro 12. Caracterización del subproceso

Número	Actividad	Descripción	Responsable	Documentos
Orden de las actividades	Nombre de la actividad. Redactarlo de forma breve e integral	Descripción detallada de las acciones a realizar en la actividad. En los casos que existe un documento (protocolo, guía, instructivo, manual) donde explique el quehacer, omitir la descripción y referenciar el documento	Persona que desempeña la acción o tarea	Todos los formatos, actas y recursos físicos o digitales, usados en el desarrollo de la actividad

### Cuadro 13. Riesgos del subproceso

<b>RIESGOS DEL SUBPROCESO</b>
Especificar todos los posibles eventos que presenten una acción que afecte el subproceso.

### Cuadro 14. Mecanismos de control del subproceso

<b>MECANISMOS DE CONTROL DEL SUBPROCESO</b>
Definir las acciones establecidas para la verificación del óptimo desarrollo del subproceso (Ejemplos: auditoría, seguimiento).

### 3. Conclusiones

---

A partir de lo encontrado acerca del proceso de gestión del conocimiento de la Institución en la cual se realizó el estudio, se puede concluir que tanto este como la innovación son fundamentales para que se pueda llevar el mismo de manera eficiente, en la búsqueda de nuevas formas de administrar no sólo la información de la entidad, sino el conocimiento que se genera a través del recurso humano; por lo tanto, hace falta actualizar y enfatizar en una metodología más precisa que permita ejecutar una gestión del conocimiento que propenda por el crecimiento organizacional.

Si bien es una entidad pública, el Hospital deberá documentar sus procesos de manera fácil y efectiva, con el fin de evitar dificultades al momento de hacerlo o que parezca complejo; podrá minimizar los subprocesos y fortalecer los procesos existentes, permitiendo mayor claridad de cada ítem que se está ejecutando.

El Hospital permitió observar que su gestión del conocimiento tiene diversas falencias, entre las cuales se encuentra la falta de actualización constante del personal no sólo en el área de la salud, sino en la ejecución de un plan integral para dicha gestión, lo cual entorpece la transformación de las líneas estratégicas que tengan como resultado la productividad y eficiencia en los servicios de salud, inexistente en la actualidad (ejecución del plan integral).

De los canales de información y comunicación no se observó, dentro de su estructura institucional, un modelo claro de gestión de conocimiento, con objetivos y alcances para mejorar los procesos dentro de la Institución, sino que desde su plan de desarrollo se estructura el quehacer de la Institución del año 2012 al 2016; sin embargo, en cuanto a gestión del conocimiento se sabe poco.

El aprendizaje institucional debe estar integrado con un modelo de gestión del conocimiento, por lo tanto, la gerencia del Hospital deberá elaborar un modelo de gestión del conocimiento que sirva como un medio para motivar y dar participación a los empleados, para ejecutar y mejorar los procesos.

Se evidencia que el Hospital tiene claramente definidos los procesos estratégicos, lo cual es el inicio para la implementación de un sistema de gestión del conocimiento; esto, aunado a la voluntad organizacional y de sus directivos para realizar la implementación de dicho sistema, favorece las condiciones para que se realicen los respectivos análisis y se pueda llevar a cabo la ejecución de dicho sistema de gestión.

Por otra parte, si bien los subprocesos estratégicos están siendo definidos, desde su construcción se evidencia la relación existente entre cada uno de ellos, teniendo en cuenta el cumplimiento de objetivos y el afianzamiento de las diferentes líneas de trabajo.

# Referencias

- De la Fuente, V. (27 de mayo de 2006). *La comunicación interna contra las islas de conocimiento* [Espacio Fílmica. Blog]. Recuperado de <http://www.filmica.com/delafuente/archivos/003835.html>
- Drucker, P. (1975). *El ejecutivo eficaz* (7ª ed). Buenos aires: Sudamericana.
- Drucker, P. (2001). *Management Challenges in the XXI Century*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Hospital Marco Fidel Suárez. (2014). *Políticas Institucionales*. Medellín: Autor. Recuperado de <http://www.hmfs.com.co/web/index.php/about-us/politicas-institucionales>.
- Hospital Marco Fidel Suárez. (2012). *Plan de Desarrollo Institucional 2012 – 2016*. Medellín: Autor. Recuperado de <http://www.hmfs.com.co/web/pdf/calidad/plandedesarrollo/PLANDEDESARROLLO.pdf>
- Koontz, H. & Weihrich, H. (1998). *Administración: una perspectiva global* (11ª. ed.). México: McGraw-Hill.
- Liberona, D. & Ruiz, M. (2013). Análisis de la implementación de programas de gestión del conocimiento en las empresas chilenas. *Estudios Gerenciales*, 29(127), 151–160.
- Núñez, S. A. (2003). El factor humano en la gestión el conocimiento. *Ciudad de La Habana*. CD-ROM INTEMPRES.
- Ogiela, L. (2015). Advanced techniques for knowledge management and access to strategic information. *International Journal of Information Management*, (35), 154–159.
- Ruizalba, J. L., Vallespín, M. & Pérez-Aran, J. (2015). Gestión del conocimiento y orientación al marketing interno en el desarrollo de ventajas competitivas en el sector hotelero. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, (21), 84–92.
- Sumi, J. (2011). Human Resource Management and Knowledge Management: Revisiting Challenges of Integration. *International Journal of Management & Business studies*, (1), 56–60.

Recibido: 09/08/2015–Aceptado: 23/09/2015

# Del conocimiento clásico al trabajo como posibilidad de cambio<sup>1</sup>

## From classic knowledge to work as a possibility of change

Octavio Huertas Torres\*

Multiversidad Mundo Real. México, DF

**Forma de citar este artículo en APA:**

Huertas Torres, O. (enero -junio, 2016). Del conocimiento clásico al trabajo como posibilidad de cambio. *Revista Science Of Human Action*, 1(1), 117-127.

<sup>1</sup> El artículo forma parte de la investigación teórica monográfica: "Aportes del pensamiento complejo para la comprensión del sujeto", para optar por el título de Doctor en Pensamiento Complejo de la Multiversidad Mundo Real. México, DF.

\* Psicólogo Clínico, Master en Psicología AIU, EEUU. Doctorando en Multiversidad Mundo Real-México. Docente-investigador. Facultad de Psicología Universidad Espíritu Santo, Ecuador. Correo electrónico: msc.octaviohuerta@gmail.com

## Resumen

En este texto se expone al lector un recorrido crítico sobre los fundamentos del método científico y su trascendencia como medio generador de conocimientos, para posteriormente desembocar en el análisis de algunos aspectos referentes al trabajo. Para este fin se toman en cuenta conceptos como la bioética y la procrastinación, derivando con una visión fundamentada en el pensamiento complejo, en una propuesta integradora que permita contrarrestar los efectos de la inmediatez en los trabajadores del sector empresarial.

Planteando la posibilidad de conjugar elementos de la terapia grupal, la psicología analítica y la psicología organizacional, a partir del pensamiento complejo; se pretende abrir la posibilidad de generación de espacios reflexivos al interior de las empresas que contribuyan de alguna manera a rescatar el sentido individual detrás de las funciones laborales. Lejos de mostrarse como la mejor alternativa, la propuesta de generación de *encuentros grupales*, busca fomentar el interés sobre la temática expuesta, invitando al lector al cuestionamiento y búsqueda de alternativas que contribuyan a una concientización, que apoyada en la psicología, genere mejoras en la calidad de vida de los trabajadores.

## Palabras clave:

Método científico, pensamiento complejo, psicología, organización, vida laboral.

## Abstract

In this text, the reader is exposed to a critical journey through the basics of the scientific method and its importance as a means to generate knowledge, which will later lead to the analysis of some aspects related to work. For this purpose, concepts such as bioethics and procrastination are taken into account, which results in a complex thought based approach, a comprehensive proposal to counter the effects of immediacy among workers within the business sector.

It considers the possibility of combining elements of group therapy, analytical psychology and organizational psychology through complex thought; and it is intended to open room for reflective scenarios within companies, which may contribute somehow to rescue the sense of individuality behind job functions. Rather than claiming to be the best alternative, the proposal of generating *group meetings*, intends to arouse interest in the issues discussed, by inviting readers to questioning and then searching for alternatives which may help to raise awareness and which, leaning on psychology, may improve workers' quality of life.

## Keywords:

Scientific Method, complex thought, psychology, organization, working life.

## 1. La forma clásica de conocer

La ciencia tradicional, aún presente en nuestros días, nace como una respuesta racional ante el dogma religioso imperante hasta su surgimiento. Gracias a personajes como Galileo, Bacon, Descartes..., quienes en diferentes épocas sistematizaron el saber científico dotándolo de reglas que perduraron hasta nuestros días. Hasta cierto punto es comprensible la rigidez con la que empezó a estructurarse la ciencia, porque en el siglo XVII ésta debía plantear su autonomía frente a los grandes poderes teológicos y políticos, y la ciencia debe tener únicamente juicios de hecho y no juicios de valor (Morin, 2001).

Hasta el siglo XIX, la ciencia se construyó sobre tres pilares de certidumbre: *determinismo*, *separabilidad*, *racionamiento inducción/deducción*. El *determinismo* indica cómo la ciencia clásica empezó a ser la única capaz de revelar la verdad de la verdad en detrimento absoluto de otros saberes, por no ajustarse estos últimos a su metodología. La *separabilidad* contribuyó al análisis de los fenómenos, es decir, se descompone el objeto de estudio en partes, para luego analizar a profundidad cada una de ellas. En cuanto al *razonamiento*, viene de la mano del método científico. Como se conoce, mediante la deducción se analiza al objeto de lo general a lo específico, mientras que por medio de la inducción se va de la particularidad a la generalidad.

El método científico busca regular el conocimiento, determinando con exactitud qué es ciencia y qué no lo es, tiene como principal fundamento la creencia de que todo puede ser objetivado. Tal como menciona Delgado (2011):

El método científico no es otra cosa que una forma de objetivación que permite distinguir las suposiciones y creencias, de aquello que puede ser objetivado, es decir, relacionado excluyendo al sujeto que produce el conocimiento (p. 6).

Con el tiempo, el progreso que ha alcanzado la humanidad basándose en la razón, ha derivado en una sobrevalorización del método científico, generando lo que se conoce como racionalización; visión que afirma la existencia de una coherencia exacta entre la lógica y la realidad, y que ha dejado por fuera todo aquello que no puede explicar mediante su método. Es decir, parafraseando a Gell-Mann (1995), toda disciplina no situada todavía en el nivel de sus mecanismos lógicos es considerada como insuficientemente «científica». Asimismo, su ética plantea que el ser humano puede y debe ser siempre racional.

Según Morin (2011), esto ha derivado en un mundo que: 1) en aras de globalizarse, ha restado el valor de sus costumbres locales, sus raíces ancestrales, su lenguaje, etc. 2) Que en su afán de crecimiento, acorde al pensamiento disciplinario, ha recurrido al progreso segmentado según áreas de interés comercial. Generando paralelamente: consumismo, contaminación ambiental, alimentos con cada vez más químicos, entre otros factores que perjudican a la vida. 3) Que ha procurado un desarrollo solo por desarrollarse, sin considerar las

consecuencias. Centrando sus esfuerzos a nivel material, ha generado una sociedad cuyos habitantes se valoran así mismos con base en lo que tiene y no en lo que son. 4) Una ciencia creada por hombres que pretenden olvidar por completo el pasado histórico, como si éste no hubiese sido útil para los logros positivos alcanzados por el hombre.

No obstante, no se pueden negar las contribuciones que la ciencia le ha hecho a la humanidad, no valorarlo sería un grave error. De igual manera, de nada sirve crear otro método que caerá pronto en la racionalidad imperante en nuestra era, y que poseerá de igual manera otras carencias. La propuesta del *pensamiento complejo* está encaminada a ampliar los campos de la ciencia; fortalecerla haciéndola más flexible y por ende más humana.

Siendo una revolución científica que ocurre en una sociedad, ella misma revolucionada por la ciencia, el paradigma que emerge de ella no puede ser sólo un paradigma científico (el paradigma de un conocimiento prudente), sino que tiene que ser también un paradigma social (el paradigma de una vida decente) (Sousa Santos, 2009, p. 41).

En concordancia con lo hasta aquí expuesto, Morin (2011) resalta la importancia de entender que no se trata de eliminar a la ciencia clásica, ni de desmerecer su contribución a la humanidad, sino más bien que seamos conscientes que el progreso de la humanidad se fundamenta en el equilibrio entre: globalización-desglobalización; crecimiento-decrecimiento; desarrollo-involución; conservación-transformación. Asimismo, la *posciencia* se presenta como un campo abierto, provisto sí, por ciertas nociones básicas (criterios de coherencia; respeto por los datos) que le permiten crecer. A la vez que desde su postura “se combaten no sólo las teorías, sino también los principios de explicación; es decir, las visiones del mundo, y los postulados metafísicos” (Morin, 1980, p. 41).

La llamada *posciencia* comienza a formarse a raíz de varios acontecimientos (revoluciones). El primero de ellos se atribuye a la revolución causada por los nuevos aportes provenientes de la microfísica y la cosmofísica, que basándose en el segundo principio de la termodinámica, terminaron con el hasta entonces dominante: determinismo científico. Como consecuencia surge el desorden y el principio de indeterminación.

La segunda revolución de la ciencia se da a partir de la interrelación disciplinar para el estudio de los fenómenos. Por ejemplo, se trabaja la reciprocidad entre ciencias sociales y naturales para el mejor entendimiento de la ecología. Otro cambio emerge a raíz del descubrimiento de Bohr (1960) sobre la naturaleza compleja de las partículas. Posteriormente, los científicos deben reconocer que el científico/investigador no es aquel ser supremo y puramente objetivo como se creía, sino más bien es un humano que responde a su propia cultura, y que además desconoce muchas cosas sobre la ciencia y sobre sí mismo.

En consecuencia con lo anterior, es imposible para el investigador sostener la idea que divide la ciencia de la ética. Todo está relacionado y demanda ser entendido en su totalidad. El todo es más que la parte, a la vez que la parte es más que el todo. La comunidad exige una ética reguladora del avance científico, en especial en temas que le conciernen a toda la humanidad como el desarrollo de armas nucleares, la clonación o la modificación de las células madre, entre otros.

En 1998 surge el término *Puente Bioética*, precisamente como respuesta ante la fraccionada realidad del desarrollo humano. Busca convertirse en columna vertebral que sirva de eje para el progreso de la humanidad. En definitiva, transformarse en una *Ética Global*.

La función de la Bioética Puente se transforma así en una de construcción de puentes hacia cada una de las especialidades y de puentes entre las especialidades, con el fin de desarrollar más a fondo una Bioética Global que considere el bienestar humano en el contexto del respeto por la Naturaleza (Potter, 1998, p. 253).

El hombre debe encontrar una vía de desarrollo en la que prevalezca la bioética. Necesita relacionarse armónicamente con la naturaleza en lugar de seguir buscando dominarla y cambiarla.

La orientación desarrollo/envolvimiento, significa que el objetivo ya no es fundamentalmente el desarrollo de los bienes materiales, de la eficacia, de la rentabilidad, de lo calculable, también significa el retorno de cada uno sobre sus necesidades interiores, la gran vuelta a la vida interior y al primado de la comprensión del otro, del amor y de la amistad (Morin, 1999, p. 3).

## 2. Algunas consideraciones sobre el trabajo

En la actualidad, la revolución tecnología es orquestada por el desarrollo las comunicaciones, principalmente de la mano del internet. Así,

La revolución de la tecnología se la conoció como la revolución en la revolución. La revolución tecnológica informacional trae consigo aparejados cambios, más profundos que la revolución industrial, y la causa de revoluciones en lo social, económico, político, cultural, etc. (Vargas, 2007, p. 60).

El trabajo es un lugar en el cual se pueden apreciar los cambios generados por la revolución tecnológica/informacional. La vertiginosa velocidad con la que se mueve el mundo origina, a su vez, distintos movimientos dentro y fuera del hombre y de las instituciones.

Al respecto de la nueva empresa, Bauman (2003) señala:

Habiéndose deshecho del lastre que significaban las enormes maquinarias y la masa de obreros fabriles, el capital viaja liviano, solamente con su equipaje de mano -un portafolios, una computadora portátil y un teléfono celular (p. 160).

Algunas multinacionales buscan la inmediatez en su gestión, es decir, sacar provecho de un determinado mercado, para luego poder desprenderse de este y apuntar a uno nuevo. Esta falta de compromiso institucional a largo plazo, es percibida por el trabajador quien, a su vez, se sabe fácilmente reemplazable:

Saben que son descartables y, por ende, no tienen motivos para desarrollar un vínculo o compromiso con sus tareas o para establecer vínculos duraderos con sus compañeros de trabajo. Para evitarse frustraciones inminentes, suelen ser reacios a prometer lealtad a sus puestos o a inscribir sus propios objetivos de vida en el marco de su futuro laboral (Bauman, 2003, p. 162).

La objetivación del sujeto se evidencia en la manera en que éste es concebido dentro de sus diferentes entornos, particularmente en su trabajo. Una posible alternativa ante este escenario parte de la generación de *espacios terapéuticos* en el interior de las compañías (lugar que muchas veces es percibido como “el segundo hogar” de los empleados), en donde los trabajadores puedan expresar su situación actual, al mismo tiempo que consigan interactuar y comprender su vida laboral desde una visión compleja; para que, de ser el caso, pasen más allá del mero sistematismo en el que pueden estar envueltos por sus funciones rutinarias, y presten atención a otros factores que pueden contribuir a su desarrollo profesional y personal dentro de la empresa. Todo esto considerando que “la verdad se revela y descubre en las relaciones intersubjetivas, en espacios comunicativos, donde por supuesto, el consenso desempeña un lugar especial” (Pupo, 2001, p. 14).

Esto puede lograrse mediante la humanización del quehacer laboral, rescatando la individualidad y creatividad de los trabajadores, haciéndolos parte activa en su desarrollo profesional y en el crecimiento de la empresa.

La gran vía de las reformas es la de la humanización; comporta varias vías que deberían confluir. No se trata solo de eliminar las tareas penosas y más fastidiosas, ni de aplicar unas condiciones éticas para el trabajo, y estéticas para los lugares de trabajo; se trata de reconocer que todo empleado posee un capital de saber personal y es capaz de interesantes iniciativas (Morin, 2011, p. 237).

### 3. Conclusiones

Son los propios empleados poseedores de un saber interior del que generalmente no son del todo conscientes. Sus ideales laborales, sus expectativas, su visión humanista dentro de su función laboral, están presentes en su interior. Es aquí en donde el trabajo *terapéutico grupal-empresarial* pudiera, de alguna manera, contribuir a rescatar esta esencia, muchas veces borrada por el automatismo y el desinterés. El objetivo es devolver a los empleados la motivación suficiente para encontrarle un sentido a su función en la sociedad.

Antes se decía: *el trabajo ennoblece*, hoy en día lejos se está de esa idea. Los empleados que antes fueron víctimas de la industrialización, han pasado a ser esclavos de la oficina y del cronómetro. La inmediatez forma parte importante de esta nueva sociedad laboral, el trabajo es solo el paso que se sigue al terminar la universi-

dad. Se acepta el empleo que esté a la mano porque las oportunidades no son muchas. Se toman decisiones basadas en el miedo; miedo a no encontrar trabajo, miedo a perderlo, miedo a no poder pagar las múltiples deudas (generadas mayormente por el consumismo envolvente de nuestros días), miedo al compromiso social.

Es fundamental conocer la dinámica de la sociedad actual, comprendiendo fenómenos como la *procrastinación*, por ejemplo. Disposición presente en los seres humanos desde hace muchos años, pero que ha sufrido ciertas variaciones a lo largo del tiempo.

Procrastinar es dejar algo inacabado, algo por terminar, algo que permita dar una sensación de control, no solo sobre el presente, sino más importante aún, control sobre el futuro. Es decir, en la medida en que se posterga (control en el presente), se conoce qué es lo que se hará mañana (control sobre el futuro), y así la ilusión de dominio se fortalece.

La postergación del placer pronto se transformó en la satisfacción per se y, por ejemplo, se pasó a apreciar más el trabajo, que la remuneración. En este punto, la ética laboral fortaleció al proceso más que la benefició, y de ahí que el ser humano se sintiera satisfecho únicamente por estar desarrollándose en un cargo laboral. Lo que ha derivado en que:

Hoy, ese principio se ha vuelto muy vulnerable, ya que ha perdido el escudo protector que le proporcionaba la sanción ética. La postergación de la gratificación ya no es un signo de virtud moral. Es lisa y llanamente un obstáculo, una carga pesada que es índice de la imperfección de los acuerdos sociales, de la inadecuación personal, o de ambas. No una exhortación, sino un reconocimiento amargo y resignado del lamentable (si bien remediable) estado de las cosas (Bauman, 2003, p. 169).

Asimismo, en la actualidad la gratificación debe ser inmediata, más no completa, pues esto último eliminaría el deseo, lo saciaría; impidiendo así que el sujeto continúe en la búsqueda de eso que le otorga momentáneamente la sensación anhelada de estar completo.

Una sociedad regida por la estética del consumo exige, por lo tanto, un tipo muy especial de gratificación -emparentada con el *pharmakon* de Derrida, una droga que cura y envenena al mismo tiempo, o más bien una droga que debe ser cuidadosamente suministrada, nunca en grandes dosis, que resultarían letales. Una gratificación no verdaderamente gratificante que jamás se bebe hasta el fondo, que siempre se deja por la mitad (Bauman, 2003, p. 170).

No obstante, al mismo tiempo, el ser humano rehúye a la mencionada *completud*, ya que eso derivaría a un forzado encuentro consigo mismo. Pareciera como si es mejor preocuparse de resolver todos los conflictos externos, antes que los internos a los que tanto se teme. Parafraseando al psicólogo Fromm (1941) en su libro *Miedo a la libertad*, el hombre desde que consiguió la anhelada libertad no supo qué hacer con ella, no supo

cómo lidiar con su tiempo, con su ser. Por eso le fue fácil caer presa de nuevas ataduras que le brindasen esa antigua seguridad, como lo pueden ser los horarios y las actividades laborales mecanizadas, que no dan tiempo para la reflexión.

Ante esta situación, sería importante la realización de *encuentros grupales*, que pueden ser concebidos como una realidad alterna a aquella que experimentan a diario los trabajadores en sus cargos. En esta otra realidad podrán aflorar, sin restricciones, aspectos reprimidos o relegados por el sujeto producto de diferentes factores. La investigación sobre ideales, deseos, frustraciones, etcétera, del trabajador, dará a su vez, con ayuda del terapeuta y el grupo, la oportunidad de tratar los conflictos que se presenten para encontrar soluciones creativas provenientes del mismo sujeto y su grupo.

Estos grupos serían dirigidos por un psicólogo conocedor de la complejidad, tanto del ser humano, como de la empresa y la sociedad. Así también podrá prestar atención a cómo él mismo influye y es influido por el grupo que dirige e investiga.

El ser humano poco a poco ha dejado de vincularse afectivamente con su entorno, muchas veces personas que han trabajado juntos durante largo tiempo apenas se conocen. Hoy viajamos sin una idea de destino que nos guíe. “Ni buscamos una sociedad mejor ni sabemos con certeza qué elemento de la sociedad en la que vivimos nos hace indiferentes y nos impulsa a escapar” (Bauman, 2003, p. 143).

Los *encuentros grupales* buscarán, precisamente, ese reencuentro entre seres humanos con similares problemáticas. Dado que en el exceso de individualidad se olvida cómo los otros nos influyen constantemente de alguna manera, y que los otros son parte de un sistema del que todos somos partícipes y del cual podemos aprender.

Plantear una propuesta desde la complejidad requiere tener una visión más amplia de los fenómenos a explorar. Hecho no del todo fácil, dado que el método clásico/simplista de estudio ha gobernado las mentes de los investigadores desde hace muchos años atrás. El *pensamiento complejo*, como nuevo paradigma, sugiere en primera instancia, la toma de consciencia sobre la metodología imperante hasta nuestros días, para a partir de ello proponer una forma diferente de entender al mundo.

Siendo así, para la realización de los *encuentros grupales*, podría ser útil tomar aportes provenientes de métodos como el *psicodrama*, una terapia grupal que busca destacar la creatividad y la salud mental, mediante la incorporación de elementos provenientes del teatro y teniendo como base la espontaneidad. El psiquiatra norteamericano Blatner (2005) define esta práctica de la siguiente manera:

El psicodrama es un método de psicoterapia grupal en el cual los pacientes actúan los acontecimientos relevantes de su vida en vez de simplemente hablar sobre ellos. Esto implica explorar en la acción, no solo los acontecimientos históricos, sino, lo que es más importante, las dimensiones de los acontecimientos psicológicos no abordados habitualmente en las representaciones dramáticas convencionales: los pensamientos no verbalizados, los encuentros con quienes no están presentes, representaciones de fantasías sobre lo que los otros pueden estar sintiendo o pensando, un futuro posible imaginado y muchos otros aspectos de los fenómenos de la experiencia humana (p. 1).

Asimismo, *la psicología junguiana* puede ser de gran contribución. Esto en la medida en que favorezca a una visión profunda de la psicología de las personas, considerando tanto su inconsciente personal como colectivo/ancestral. “El *inconsciente colectivo*, fue el nombre que Jung le dio a aquel material que es más profundo en nuestra psique, y que va más allá del inconsciente personal” (Huerta, 2012, p. 415). Según Nante (2010), “para Jung, lo inconsciente personal está constituido primariamente por contenidos olvidados o reprimidos y lo inconsciente colectivo, fundamentalmente, por arquetipos” (p. 56). Los *arquetipos* son entendidos desde la psicología analítica, como elementos o imágenes primordiales.

Para Jung (2008), la psiquis está compuesta tanto de elementos conscientes como inconscientes (también funciones que se equilibran dentro de la psiquis); o siguiendo a Morin, factores de orden y desorden que se auto regulan entre sí, y organizan no sólo el universo sino también nuestra mente. “Hicieron falta estos últimos decenios para que nos diéramos cuenta que el desorden y el orden, siendo enemigos uno del otro, cooperaban, de alguna manera, para organizar al universo” (Morin, 2003, p. 335).

No existe una verdad absoluta que determine qué método es mejor que otro. Al contrario, se deben realizar aportes desde diferentes ámbitos con el fin de contribuir, en este caso, a *encuentros grupales* que puedan tener la flexibilidad suficiente para adaptarse a la realidad que presenta cada trabajador y cada empresa, de manera que ayuden a que las personas encuentren una vía satisfactoria de desempeñarse en sus cargos, considerando que “los ciudadanos se interrogan, cada vez más inquietos por los «desastres del Progreso» y la degeneración en autoritarismo del «Orden»” (Le Moigne, 1999, p. 4).

# Referencias

- Bauman, Z. (2003). *Modernidad líquida*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Blatner, A. (2005). *Bases del Psicodrama*. México: Pax.
- Bohr, N. (1960). *Consilience: The unity of human knowledge*. Vintage books.
- Delgado, C. (2011). *Ideales de racionalidad, saber científico e historia cultural de la ciencia*. Recuperado de <http://doctorado.edgar morin.mx>
- Fromm, E. (1941/2008). *Miedo a la libertad*. España: Paidós.
- Gell-Mann, M. (1995). *El Quark y el jaguar*. Barcelona: Tusquets.
- Huerta, O. (2012). Revisión teórica de la Psicología Analítica de Carl Gustav Jung. *Anuario de psicología* (Vol. 42-3). Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Jung, C. (2008). *Tipos Psicológicos*. Madrid: Edhasa.
- Le Moigne, J.L. (1999). *Complejidad y ciudadanía, ciencia y sociedad*. En Módulo 10 de Doctorado en pensamiento complejo. Recuperado de <http://doctorado.edgarmorin.mx>
- Morin, E. (1980). *Ciencia con consciencia*. Barcelona: Anthropos.
- Morin, E. (2011). *La Vía. Para el futuro de la humanidad*. Paidós Barcelona.
- Morin, E. (1999). *El método 3. El conocimiento del conocimiento*. Madrid: Cátedra.
- Morin, E. (2001). *Estamos en un Titanic*. Documento en Biblioteca digital de la iniciativa interamericana de capital social, ética y desarrollo. Recuperado de <http://www.bivipas.unal.edu.co/bitstream/10720/674/1/242-estamos%20en%20un%20titanic.pdf>
- Morin, E. (2003). *El método 5. La humanidad de la humanidad*. Madrid: Editorial Cátedra.

Nante, B. (2010). *El libro rojo de Jung*. Argentina: El Hilo De Ariadna.

Potter, V. (1998). *Bioética puente bioética global bioética profunda*. Cuadernos del programa regional de bioética. Madrid: Comillas.

Pupo, R. (2001). *Imagen, metáfora, verdad. Hacia una visión hermenéutica compleja*. En Doctorado en pensamiento complejo. Recuperado de <http://doctorado.edgarmorin.mx>

Sousa Santos, B. (2009). *Epistemología del Sur*. México: Siglo XXI CLACSO.

Vargas, J. (2007). Revolución Técnico-Científica y Sociedad de la Información y el Conocimiento. *Investigación y ciencia*, (37). Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67403709>.

# Análisis Organizacional del Instituto Tecnológico

## Organizational analysis of Instituto Tecnológico

Pablo D' Alessandro<sup>\*</sup>  
Selediana de Souza Godinho<sup>\*\*</sup>  
Analía Verónica Losada<sup>\*\*\*</sup>  
Diego Pérez Ríos<sup>\*\*\*\*</sup>  
Alejandro Szer<sup>\*\*\*\*\*</sup>

Universidad Católica de Argentina

**Forma de citar este artículo en APA:**

D' Alessandro, P., De Souza Godinho, S., Losada, A.V., Pérez Ríos, D. & Szer, A. (enero-junio, 2016). Análisis organizacional del Instituto Tecnológico. *Revista Science Of Human Action*, 1(1), 128-150.

\* El presente artículo es producto del proyecto de investigación Análisis Institucional desde la perspectiva de la Sociología Organizacional, área de investigación políticas públicas y el grupo de investigación es Doctorandos en Sociología de la Universidad Católica de Argentina, Facultad de Ciencias Sociales. Pablo D' Alessandro. Licenciado en Ciencias Políticas. Posgrado en Control y Gestión de Políticas Públicas de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Argentina. Doctorando en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Católica Argentina. Área de investigación: Políticas Públicas. Correo electrónico pdaless@yahoo.com

\*\* Magíster en Sociología. Universidad Católica Argentina. Doctorando en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Católica Argentina. Área de investigación: Moda inclusiva y discapacidad. Correo electrónico selegodinho@gmail.com

\*\*\* Psicopedagoga. Licenciada en Psicología. Especialista y Magíster en Metodología de la Investigación. Doctora en Psicología. Universidad Católica Argentina. Profesora Pro titular de Psicología de la Familia y las Instituciones de la Facultad de Psicología y Psicopedagogía de la Universidad Católica Argentina. Doctorando en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Católica Argentina. Área de investigación: Sociología de la Salud. Correo electrónico analia\_losada@yahoo.com.ar

\*\*\*\* Licenciado en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires. Doctorando en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Católica Argentina. Área de investigación: Sociología de la música y la cultura, subjetividad y nuevas tecnologías. Correo electrónico diegoperezrios@yahoo.com.ar

\*\*\*\*\* Licenciado en Sociología. Ayudante de 1ra Metodología de la Investigación (UBA) y profesor Adjunto Metodología de la Investigación (UNLZ). Área de investigación: Educación y Trabajo en la UNLZ. Doctorando en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Católica Argentina. Correo electrónico alejandro.szer@gmail.com

## Resumen

Se llevó adelante un análisis organizacional de una institución dedicada a la enseñanza tecnológica de la provincia de Buenos Aires, República Argentina. La perspectiva desarrollada se enmarca en la propuesta de análisis organizacional de Krieger (2015) donde se plantea el debate de sociología de las organizaciones en un campo de estudio interdisciplinar. Se analizaron el estrés laboral, la motivación, el funcionamiento en equipo, medioambiente, ética organizacional, comunicación, cultura, liderazgo y la tecnología. Se evidencia una organización con pocos años de funcionamiento, que propicia el clima institucional acorde a sus objetivos y a las posibilidades de sus miembros, con un nivel bajo de violencia y conflictividad, con un cumplimiento de los objetivos institucionales. Las autoridades entrevistadas no visualizan conflictos y muestran un desempeño en una zona de confort, ligada a la primarización de los vínculos.

## Palabras claves:

Sociología de las organizaciones, instituciones, interdisciplinar, instituto tecnológico.

## Abstract

An organizational analysis of an institution devoted to technological education in the province of Buenos Aires, Argentina was carried out. The perspective developed is based on Krieger's organizational analysis approach (2015) in which the current debate on sociology of organizations in an interdisciplinary field of study is encouraged. Issues such as job stress, motivation, team work, environment, organizational ethics, communications, culture, leadership and technology were analyzed. An organization with few years of operation is evidenced, which promotes an institutional environment in agreement with its goals and with the capabilities of its members, with a low level of violence and conflict, and in compliance with corporate goals. The interviewed authorities do not see conflict and seem to be performing in a comfort zone, linked to the "primarization" of links.

## Keywords:

Sociology of organizations, institutions, interdisciplinary, Instituto Tecnológico.

# Introducción

## *La organización del sistema*

Se llevó adelante un análisis organizacional de una institución dedicada a la enseñanza tecnológica de la Provincia de Buenos Aires, República Argentina, creada en el año 2011. La perspectiva desarrollada se enmarca en la propuesta de análisis organizacional de Krieger (2015) donde se plantea el debate de sociología de las organizaciones públicas y el comportamiento en la administración pública en un campo de estudio interdisciplinar.

Se inició el proyecto de creación del instituto tecnológico, del que se preserva su nombre y denominación, el cual forma parte del proyecto educativo contenido en un plan de desarrollo social y económico macro estructural, elaborado en forma conjunta por una organización no gubernamental y una organización de corte sindical. La institución surge como resultado de un debate sobre planificación de estudios superiores y formación profesional. Estableció como objetivo rector la transmisión de conocimientos mediante la formación de personas de alta calidad ética, política y profesional, como también la participación activa para liderar procesos de cambio hacia una mejor calidad de vida de la comunidad. De esta manera busca postularse como una propuesta educativa de excelencia, que orienta su misión institucional y de formación continua a la reflexión crítica, por medio del trabajo interdisciplinario y la relación con la comunidad, sustentada en el respeto por las personas y la democracia. Su misión se basa en formar profesionales competitivos, en el marco de un contexto centrado en el progreso tecnológico dinámico, que mejoren la calidad de vida de las personas, promuevan la inclusión social y favorezcan el desarrollo y la competitividad del sector productivo de la Nación.

Mediante una labor académica y científica, esta institución se propone contribuir a la solución de las necesidades de la población, con el fin último de lograr el progreso social y económico auto sostenible de la comunidad. Busca asegurar una formación relevante y actualizada, acorde a las demandas del contexto, respetando tanto las trayectorias laborales y educativas como las necesidades y expectativas de los alumnos. Por medio de un programa centrado en el acercamiento del saber tecnológico a la población, se postula un interés por construir una ciudadanía responsable y reflexiva.

## 1. Metodología

---

Se desarrolló para este trabajo un análisis cuanti y cualitativo de encuestas y entrevistas en profundidad y trabajo con informantes clave. La línea investigativa se llevó adelante según los principios éticos de la investigación (Hernández Sampieri, Fernández Collado & Baptista, 1991).

## 2. Descripción del funcionamiento

---

La institución evaluada en esta investigación estructura sus actividades en torno a un eje vertebrador, la Unidad Integral de Educación Técnico Profesional, está compuesta a su vez por las áreas de regencia de investigación y desarrollo, un instituto superior de formación técnica, un centro de formación profesional y un centro de formación profesional continua. Este establecimiento brinda capacitación, carreras y cursos en forma gratuita.

La regencia de investigación y desarrollo se halla en la búsqueda de profundizar la vinculación tecnológica entre el sector científico tecnológico educativo y los sectores productivo y empresarial, atendiendo también a las necesidades de orden municipal y regional, contando con laboratorios y equipamiento que permiten realizar servicios especializados; también posee el recurso de profesionales de alto nivel de calificación. Esta área es un espacio de acceso y gestión. Desde este lugar se proporciona la información que necesiten los distintos actores de la comunidad y aquellos servicios dirigidos a mejorar la formación de las personas, la creación de conocimiento, la generación de desarrollos tecnológicos e innovaciones que demanden tanto sectores productivos como organizaciones sociales.

El Instituto Superior de Formación Técnica depende de la Dirección General de Cultura y Educación de la provincia de Buenos Aires y ofrece las carreras de Tecnicatura en Análisis de Sistemas, Tecnicatura Superior en Diseño Industrial y Tecnicatura Superior en Higiene y Seguridad en el Trabajo.

El centro de formación profesional depende de la Dirección General de Cultura y Educación de la provincia de Buenos Aires y brinda los cursos de idiomas: Inglés Nivel I, Inglés Nivel II, Portugués Nivel I y Portugués Nivel II; y en el área de Informática: Diseño Proyectual Asistido por Computadora, Reparación de PC, Instalación de Redes, Diseño de Páginas Web. Así mismo, se dicta en la institución: Metalmecánica y Metalurgia, y Tornero.

La institución relevada también posee un centro de formación profesional continua conveniado con el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación, que procura los cursos ofrecidos de Metalmecánica y Metalurgia, Operario Múltiple, Electricista Nivel Inicial, Electricista Nivel Calificado, Tornero Nivel Inicial, Tornero Nivel Calificado, Soldador Nivel Inicial y Soldador Nivel Calificado. En el sector de Automatización ofrece la capacitación de Operador de Control Numérico Computarizado y Operador de Controladores Lógicos Programables. En el apartado de Informática ofrece los cursos Diseño Proyectual Asistido por Computadora, Informática Software

Básico, Informática Software Avanzado e Informática Hardware. A la vez, en términos de Oficios Digitales se otorgan capacitaciones en Instalación de antenas y decodificadores de tv digital terrestre para hogares, Montaje de decodificadores de tv digital terrestre, Montaje y reparación de decodificadores de tv digital terrestre, Operación y mantenimiento de planta transmisora de tv digital terrestre y Desarrollo de software para tv digital.

### **3. Estrés laboral y su impacto en la organización**

A fin de identificar los comportamientos y las expectativas según el género, como las situaciones de violencia y estrés laboral, se construyó una encuesta ad hoc, con una valoración del tipo Likert. Las preguntas se conformaron según los descriptores del comportamiento humano organizacional de Krieger (2015). Este instrumento se administró a diez miembros de la organización, en una muestra compuesta por cinco mujeres y cinco varones. De acuerdo a los principios éticos de la investigación se utilizó el instrumento del consentimiento informado, respetando la confidencialidad de los sujetos intervinientes (Losada, 2014).

A la vez se elaboraron preguntas amplias que se aplicaron en el marco de entrevistas semiabiertas a dos autoridades del establecimiento, una directiva (mujer) y un responsable de área (varón).

Los resultados obtenidos en la encuesta (Evaluación Organizacional de Instituto Tecnológico, abril–mayo. 2015) se transcriben tabulados a continuación:

1. Las tareas individuales que desempeño en la Institución son acordes a mis competencias, conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes. En relación al presente ítem el 50% de los encuestados respondió encontrarse de acuerdo con la afirmación y 50% totalmente de acuerdo.
2. Conozco la modalidad de la Institución en términos de ascensos, transferencias, despidos, promociones y evaluaciones. En desacuerdo respondió el 30%, el 30% ni en acuerdo ni en desacuerdo, 20% de acuerdo y 20% totalmente de acuerdo.
3. Mis rasgos de personalidad y mis fortalezas concuerdan con los requerimientos para el puesto que desempeño. El 10% expresó encontrarse ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 30% de acuerdo y el 60% totalmente de acuerdo.
4. El ambiente de mi trabajo es motivante, creativo, solidario, de equipo, justo, estimulante y favorece mi autoestima y autorrealización. El 30% se mostró en desacuerdo, el 30% ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 10% de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo.
5. El medio ambiente de mi trabajo es estresante, autoritario, acosador y discriminante. El 60% se refirió a este ítem totalmente en desacuerdo, el 10% en desacuerdo y el 30% ni en acuerdo ni en desacuerdo.
6. Percibo mi espacio laboral como limpio, ordenado, luminoso y ecológico. El 10% seleccionó este ítem como totalmente en desacuerdo, el 10% ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 30% de acuerdo y el 50% restante totalmente de acuerdo.

7. Reconozco mis posibilidades de carrera, entrenamiento y formación en mi espacio de trabajo. En relación a esta afirmación, el 10% seleccionó la opción ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 60% de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo.
8. Los objetivos y metas de la organización donde trabajo son ambiguos, nunca claros para mí. El 30% refirió encontrarse totalmente en desacuerdo, el 30% en desacuerdo, el 30% ni en acuerdo ni en desacuerdo y el 10% de acuerdo.
9. Percibo en mi trabajo claras situaciones de abuso de poder y de violencia laboral. El 80% se mostró totalmente en desacuerdo con respecto a este enunciado, el 10% en desacuerdo y el 10% ni en acuerdo ni en desacuerdo.
10. Mi productividad se encuentra afectada por situaciones de violencia laboral. El 100% expresó encontrarse totalmente en desacuerdo con la afirmación.
11. El sistema laboral donde me desempeño es hostil y poco flexible a las necesidades individuales. En términos de este enunciado, el 80% expresó encontrarse en total desacuerdo, el 10% en desacuerdo y el 10% de acuerdo.
12. Siento que logro desempeñar mi actividad laboral con eficiencia, seguridad y productividad. El 20% se expresó en términos ni de acuerdo ni de desacuerdo, el 50% de acuerdo y el 30% totalmente en acuerdo.
13. Puedo trabajar en la Institución intercambiando ideas, ya que se fomenta la comunicación y el trabajo en un clima adecuado. El 20% expresó encontrarse en desacuerdo, el 10% ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 40% de acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo.
14. En mi trabajo se tienen en cuenta las necesidades, fomentando el bienestar individual, grupal y organizacional. El relación con este ítem, el 10% respondió en desacuerdo, el 30% ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 50% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo.
15. En mi trabajo tenemos una estructura de comunicación fluida. En términos de este ítem, el 10% mostró encontrarse totalmente en desacuerdo, el 30% en desacuerdo, el 10% ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 30% de acuerdo y el 20% totalmente de acuerdo.
16. No trabajo horas extras y tengo un horario flexible. El 40% mostró desacuerdo en tal sentido, el 10% ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 10% de acuerdo y el 40% total acuerdo.
17. Poseo libertad para la organización de las tareas, con un control del cumplimiento de los objetivos. En desacuerdo respondió el 20% de los encuestados, el 30% ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 20% acuerdo y el 30% restante total acuerdo.
18. Evito el contacto con personas agresivas, y/o generadoras de tensiones. El 10% indicó total desacuerdo en tal sentido, el 50% acuerdo y el 40% total acuerdo.
19. La Institución propicia un buen clima laboral. Ni en acuerdo ni en desacuerdo fue el ítem seleccionado por el 20%, el 40% acuerdo y el 40% total acuerdo.
20. Realizo actividad física y elijo mis alimentos en función de mi salud. Con respecto a este ítem, el 20% se expresó en total desacuerdo, el 30% desacuerdo, el 20% ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 20% de acuerdo y el 10% total acuerdo.

21. En mi trabajo se impulsan los líderes democráticos. En relación con este enunciado, el 10% se manifestó en total desacuerdo, el 10% en desacuerdo, el 60% ni en acuerdo ni en desacuerdo y el 20% de acuerdo.
22. Postergo mis tareas y no las organizo de manera adecuada. El 60% se expresó en total desacuerdo, el 30% desacuerdo y el 10% ni acuerdo ni desacuerdo.
23. Mi trabajo me ofrece periodos breves de descanso a lo largo de la jornada laboral. Al respecto de esta afirmación, el 50% se manifestó ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 20% total desacuerdo, 10% desacuerdo, 10% de acuerdo y 10% total acuerdo.
24. Siento que los objetivos laborales en esta Institución son realistas y acordes a las posibilidades de cada uno. El 60% señaló total acuerdo, el 20% acuerdo, el 20% ni acuerdo ni desacuerdo y el 10% en desacuerdo.
25. Estoy atento a mis síntomas de cansancio en el trabajo y me tomo unos minutos para descansar. En relación con el enunciado, el 30% expresó total desacuerdo, el 20% desacuerdo, el 10% ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 20% acuerdo y el 10% total acuerdo.
26. En mi trabajo se fomenta el trabajo en equipo y la ayuda mutua. El 10% manifestó desacuerdo, el 10% ni en acuerdo ni en desacuerdo, el 50% acuerdo y el 30% totalmente de acuerdo.

En tanto, no se observaron variaciones significativas respecto a las respuestas por género, manteniéndose en línea las respuestas independientemente de la variable género. Franklin & Krieger (2011) y Krieger (2015) sostienen al rol de género como construcción social, en tanto producto de interacciones y aprendizajes de carácter social. El medio de la organización relevada establece expectativas diferenciadas para determinados roles según género, como los puestos de recepcionistas ocupados por mujeres, o de seguridad por hombres. A la vez, por tratarse de una organización con una ligazón sindical, se observa una marcada primarización de los vínculos, en términos de director con un rol paterno y en vice dirección, en un rol de maternaje. Se recurre a ambos ante conflictos, incluso de carácter personal. Al respecto de la identificación de situaciones de violencia laboral, estrés laboral y de su impacto en el desempeño laboral, el 40% considera a su espacio laboral solidario y justo, mientras que un 30% no puede manifestarse en acuerdo o desacuerdo en tal sentido y el 30% restante no lo considera en tal sentido.

El 70% de los encuestados se muestra en desacuerdo de la percepción de su espacio laboral como estresante, acosador, autoritario y discriminante. A la vez, el 90% del personal relevado responde no avistar situaciones de poder y de violencia laboral en la organización. Reviste de particular importancia el 100% obtenido en torno a que su actividad no se halla afectada por situaciones de violencia laboral. En la misma línea, el 80% de los sujetos expresaron que no perciben hostilidad ni baja flexibilidad en relación con sus necesidades.

Un 80% de los sujetos relevados refirieron que la organización propicia un buen clima laboral y que evitan el contacto con personas agresivas y/o conflictivas en el mismo porcentaje.

Por lo expuesto, se evidencia una organización con pocos años de funcionamiento, que propicia el clima institucional acorde a sus objetivos y a las posibilidades de sus miembros, con un nivel bajo de violencia y conflictividad, aunque presenta una primarización de los vínculos laborales. La primarización guarda relación con la conformación de la Institución y se halla en línea con funcionamientos de corte sindical, es decir la incorporación de miembros a la Institución debiera realizarse mediante un concurso o desde la selección a través de un departamento de recursos humanos. La primarización es un fenómeno preponderante en establecimientos sindicales, donde el secretario general cubre funciones paternales y otorga beneficios, autorizaciones o sanciones.

#### **4. Comportamiento humano en el campo laboral y la motivación en el trabajo**

En relación con la temática de la motivación de quienes se desempeñan en la organización analizada, se utilizó la encuesta construida ad hoc cuyos resultados se han transcrito, como también los resultados obtenidos de las entrevistas a informantes clave, y los datos emanados del Modelo para identificación de valores de Franklin & Krieger (2011). Los supuestos racionales económicos, los supuestos sociales y los referidos a la autoactualización y autorrealización, se postulan como supuestos subyacentes tras la naturaleza humana en las organizaciones (Franklin & Krieger, 2011).

Las entrevistas en profundidad mantenidas con las autoridades de la organización denotan satisfacción en términos de trabajo eficiente, creatividad y productividad, observándose que siente una correspondencia entre lo que brindan al personal y lo que reciben de ellos. Al respecto de los supuestos racionales económicos derivados de accionares individuales por intereses propios, otorgan resultados en el Modelo para identificación de valores de Franklin & Krieger (2011) de 8,88 en promedio.

Los supuestos sociales arrojan un cociente de 8,95 siendo estas postuladas como principales motivaciones de la conducta humana, dadoras de identidad y marco en el que se gesta en el contrato psicológico. En tanto, los supuestos de autoactualización y autorrealización refieren a supuestos noveles y complejos, que analizan competencias y objetivos, autonomía y crecimiento laboral, aportaron una media de 7,53.

Franklin & Krieger (2011) indican como consigna que el sujeto relevado debe a las afirmaciones y asignarles un valor de 1 a 10, siendo 10 el puntaje de mayor acuerdo. La escala se transcribe a continuación (ver tabla 1).

**Tabla 1.** Modelo de identificación de motivadores de Franklin & Krieger (2011).

N°	Afirmación	Puntaje (Escala 1 a 10)
1	Busco el permanente perfeccionamiento de mi tarea.	
2	Me gustan los retos, las competencias y los triunfos.	
3	Me encanta hacer amigos en el trabajo. Me preocupan mis compañeros y disfruto de las relaciones informales.	
4	Lo más importante es trabajar en equipo para hacer frente a los desafíos.	
5	Disfruto de organizar, conducir y mandar.	
6	Me importa lo que los demás opinan de mí.	
7	Me gusta que mi superior me haga notar mis avances y progresos.	
8	Sólo acepto lo que se me explica, lo fundado, lo basado en argumentos claros.	
9	Me encanta cumplir con mi trabajo.	
10	Me importa que las metas sean alcanzables.	
11	Trato de ayudar a los demás en lo que creo correcto.	
12	Me satisface desempeñar roles en distintos grupos y equipos.	
13	Me gusta desempeñar roles en distintos grupos y equipos.	
14	Soy muy perfeccionista, obsesivo y desconfío de cómo hacen los demás la tarea; por lo tanto, tiendo a controlarlo todo.	
15	Me gusta ser reconocido.	
16	En las discusiones me gusta argumentar.	

A través del modelo para identificar motivadores se obtuvieron como resultados en promedio de la muestra relevada motivaciones profesionales de 9,25; económicas 9,15; de solidaridad, compañerismo y socialización 8,95; de trabajo en equipo 8,95; de conducción, mando y autoridad 7,90; de autoestima y ego 6,54; de reconocimiento 8,30 y capacidad intelectual y racional 8,25.

En relación con el contrato psicológico y las motivaciones en juego, se postula que la organización cumple con la satisfacción de las expectativas personales y grupales de sus dependientes. La Institución muestra satisfacción en términos de trabajo eficiente, creatividad y productividad.

## 5. Grupos y equipos

La organización evaluada es una Unidad Integral de Educación Técnico Profesional. La regencia de investigación y desarrollo, los cursos sectoriales de capacitación profesional, la dirección del centro de formación profesional y el instituto superior de formación técnica son quienes a la fecha se han constituido en grupos de trabajo, con los siguientes objetivos, responsabilidades y funciones:

La regencia de investigación y desarrollo, cuya tarea principal es profundizar la vinculación entre el sector científico tecnológico educativo y los sectores productivo y empresarial, tiene entre sus funciones: detectar las necesidades tecnológicas, a nivel local y regional, atendiendo el contexto provincial y nacional, relacionar al Instituto con otras instituciones y organismos públicos y privados, nacionales e internacionales, para generar

proyectos conjuntos; incentivar la formación de Parques Científicos Tecnológicos y la incubación de empresas de base tecnológica en el municipio y en la región, promover la transferencia de tecnología producida por los grupos gestados en el Instituto, tanto a los sectores públicos como a los productivos; estimular la vinculación académica y tecnológica mediante la participación activa de la universidad en redes, capacitar en la temática de vinculación tecnológica a los diferentes sectores, universitarios, empresariales, organizaciones no gubernamentales y favorecer el desarrollo de iniciativas por medio de programas para emprendedores.

La Coordinación de Cursos Sectoriales de Capacitación tiene como actividad central el dictado de dichos cursos, los cuales se inscriben dentro de las Acciones de Formación Profesional Continua, cuya finalidad es la formación profesional a partir de la implementación de propuestas formativas acordes a las demandas de los sectores de actividad económica. Estos se dictan en la sede del Instituto y en diez sedes descentralizadas más; y se desarrollan a partir de distintos acuerdos, como los que vinculan al Instituto con el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, mediante los convenios del Plan de Promoción y Calificación del Empleo para el Sector Metalúrgico y el Plan Integral para la Promoción del Empleo Más y Mejor Trabajo.

El Centro de Formación Profesional forma parte de un proyecto integral educativo contenido en un Plan de Desarrollo Social y Económico macro estructural, elaborado por una organización no gubernamental y una organización de corte sindical, con el propósito fundamental de proponer una oferta curricular que permita el desarrollo del sector productivo y la formación de recursos humanos que puedan integrarse a roles laborales específicos, garantizando la empleabilidad, y la inclusión de vastos sectores sociales, ofreciendo la posibilidad de recalificación laboral a trabajadores del área metalúrgica, metalmecánica e informática.

En tanto, para el Instituto Superior de Formación el propósito es brindar una formación permanente y continua en áreas específicas de sectores ligados al desarrollo local; para lo cual, y de acuerdo a los relevamientos y diagnósticos realizados sobre la región, se identificó como oportuna la necesidad de crear tres carreras: la Tecnicatura Superior de Analista de Sistemas, la Tecnicatura Superior de Higiene y Seguridad del Trabajo, y una Escuela Técnica con orientación profesional: ferroviaria, multimedios y electromecánica.

En cada uno de estos casos se puede distinguir la existencia de grupos de trabajo, y observar las características distintivas, en términos psicológicos, de quienes los componen: interactúan unos con otros, son conscientes unos de otros, se perciben a sí mismo como grupo, su tamaño es limitado por la interacción y percepción mutua y existe una relación de interdependencia para la realización de una actividad (Schein, 1994); dado el porcentaje amplio del 80% de los sujetos relevados que se manifestaron en sentido de que la organización favorece un buen clima laboral y que prescinden el contacto con personas agresivas y/o conflictivas en el mismo porcentaje. En las entrevistas en profundidad se obtuvieron conclusiones similares, hallando una relación interdependiente centrada en la tarea y con percepción clara de sí y de su pertenencia grupal.

Estos grupos tienen toda una finalidad determinada, comparten información, están coordinados, pero no están estructurados por criterios de eficiencia, ni orientados por resultados. Son en todos los casos grupos formales, que se han constituido para la realización de tareas específicas vinculadas a las funciones del Instituto. Son en su mayoría permanentes, salvo el caso de algunos docentes, sobre todo de los cursos, que son temporales pues se integran a la organización -y al grupo correspondiente- en el momento del dictado de los cursos y luego se desvinculan del grupo al finalizar la tarea.

En cuanto a la etapa en la que se encuentran, lo observado permite afirmar que todos ellos transitan entre la etapa de la normatividad, caracterizada por las relaciones estrechas y de cohesión y por la institucionalización de las normas y la de la actuación, donde van adquiriendo una estructura interna distinguible que ha sido aceptada y es funcional.

## 6. Observación de Grupo de Trabajo

El grupo seleccionado para realizar la observación particular fue el del centro de formación profesional. A tal efecto, los instrumentos utilizados para el diagnóstico fueron la recopilación y análisis de información documental, la observación participante y la realización de entrevistas y encuestas.

El centro forma parte de un proyecto integral educativo elaborado por una organización no gubernamental y una institución de corte sindical, con el propósito fundamental de proponer una oferta curricular que permita el desarrollo del sector productivo y la formación de recursos humanos que puedan integrarse a roles laborales específicos. Surge de un convenio entre estas instituciones y la Dirección General de Cultura y Educación de la Provincia de Buenos Aires, con el objetivo de promover la formación profesional y laboral de jóvenes y adultos de toda la comunidad. Su intencionalidad fundamental es proponer una oferta curricular que permita el desarrollo del sector productivo y la formación de recursos humanos que puedan integrarse a roles laborales específicos, garantizando de este modo, la empleabilidad y la inclusión de vastos sectores sociales.

Ofrece la posibilidad de recalificación laboral a trabajadores del área metalúrgica, metalmecánica e informática, fomentando el sostenimiento y la promoción de nuevos puestos de trabajo, incentivando la contratación de trabajadores desocupados y la formación técnico profesional, apoyando la puesta en práctica de sistemas de capacitación continua e implementando las propuestas formativas acordes a las demandas de los sectores productivos.

El área de capacitación del centro de formación asiste técnicamente a la población, brindándole las herramientas necesarias y contemplando las particularidades que requiere cada caso. A su vez, intenta desarrollar las habilidades y competencias en las personas para favorecer y promover su inserción en el mercado laboral formal, y estimular una gestión empresarial eficiente que permita adaptarse con éxito a las nuevas exigencias

de la economía local y global. Con este fin, promueve la capacitación para el trabajo, articulando su accionar con distintas organizaciones locales, programas municipales, provinciales y nacionales, y cámaras empresarias, a través de programas de capacitación, tutoría y evaluación.

Las funciones y responsabilidades del grupo de trabajo del centro de formación, son la planificación, organización, promoción y dictado de los cursos que se brindan. El grupo está compuesto por: el Director, la Secretaria, el Regente, dos Preceptores, y las personas que integran el equipo de Difusión e Informes e Inscripción que son compartidas con otros grupos que desarrollan otras actividades en la organización. Más los docentes que en algunos casos integran la planta del Instituto y pertenecen a la orgánica de la Dirección de Dirección General de Escuelas de la Provincia de Buenos Aires, y en otros se incorporan ad hoc por convenio para actividades de capacitación específicas. Las actividades de capacitación están organizadas por módulos semestrales o anuales, no obstante, la tarea de difusión, selección e inscripción de participantes se desarrolla permanentemente a lo largo del año.

Se observó que el grupo es del tipo formal y está estructurado en relación con una su finalidad específica, y a partir de las responsabilidades de acuerdo con la función que cumple, planificación, difusión, organización, inscripción, dictado de clases. Es permanente, salvo el caso de algunos docentes, que se incorporan de manera temporal. Comparten información, en lo referente a su responsabilidad y los procesos de comunicación son muy formales. Las reuniones de trabajo están vinculadas a la organización del mismo, que por otro lado está pautado y protocolizado por normas del tipo ISO. Se encuentran, al igual que el resto de los grupos del Instituto, transitando entre la etapa de la normatividad y la de la actuación.

El ingreso es abierto y se realiza la búsqueda y selección a partir de las necesidades. Si bien no existe un plan de carrera en la organización, se han producido casos de promoción. Una de las cuestiones que surge de las reuniones y entrevistas es la ausencia de un área de Recursos Humanos en el Instituto. También se puso en evidencia la importancia que todos los integrantes del grupo le dan a la comunicación, aunque en todos los casos refirieron a la comunicación con el afuera, tales como gobierno, comunidad, empresas, organizaciones civiles, alumnos, sin poner atención en la comunicación al interior del Instituto y del grupo.

## 7. Medio Ambiente

El medio ambiente es un tema que cada vez más gana visibilidad en las organizaciones desde una concepción de ecología humana, donde no solamente se retrata la relación del hombre con la naturaleza, y al mismo tiempo, la relación entre los hombres, en sus acciones orientadas por estructuras o por valores en determinado sistema organizacional. Krieger (2001) sostiene que un sistema abierto depende de la relación con el medio donde se desarrolla y donde los recursos críticos se definen en los recursos humanos, los reales, los simbólicos

y los tecnológicos. Las organizaciones no se constituyen como un sistema cerrado que intenta sobrevivir dentro de un ambiente, sino que se postulan como un elemento dentro de este contexto y que todo el tiempo está interactuando con el ambiente. Por lo tanto, es necesario en una organización clasificar la naturaleza del ambiente que le rodea y sus consecuencias dentro de su estructura organizacional (Krieger, 2001, & Krieger, 2015).

La organización seleccionada para esta investigación se postula en un ambiente volcado a la educación, producción, tecnología e investigación científica, en el que las transformaciones ocurren a cada segundo; es decir, está inserido en un entorno turbulento. Eso ocurre no por la presencia de otras organizaciones competitivas, sino por la complejidad de las fuerzas existentes en el propio ambiente. Luego, se reconoce una condición de cooperación y autonomía que ocurre en un ambiente de continuo cambio asociado con la innovación e incertezas, bien como, con fuerte impulso a la investigación y desarrollo tecnológico. La Institución se posiciona en un entorno dinámico y se centra en un proceso de construcción de un saber tecnológico dentro de una lógica de desarrollo social y económico dirigido a la población receptora.

Abordar al medio ambiente implica una estrategia, una vez que esos dos elementos son fundamentales dentro de un entorno organizacional. En este aspecto, la estrategia está en la determinación de cómo una organización está relacionada con el ambiente por medio de sus objetivos, acá claramente ya definidos en este trabajo de promoción del desarrollo productivo y competitivo en un medio ambiente dinámico por lo cual pasa a la sociedad argentina.

Krieger (2001), desde la Teoría de las Contingencias, describe las estrategias más adecuadas al manejo del ambiente organizacional como el contexto; el tamaño de la organización, la tecnología y las estrategias. En este caso, la organización se halla inmersa en un contexto de cambios que son producidos en expresiva constancia en la ciencia, principalmente desde la tecnología, con reflejos en la economía y en el trabajo. Es allí que la organización acompaña los avances que se han producido y enfocan sus estrategias en la calidad de vida humana, a través de la capacitación técnica relevante a las necesidades socioeconómicas y a los requerimientos de empleo de la región.

En este sentido, Krieger (2001) aborda al menos tres estrategias de la organización en relación con su ambiente: anticipatoria, adaptativa y reactiva. Mientras tanto, la institución relevada se postula en las dos primeras estrategias, según sus objetivos delineados de ser un centro de formación profesional que no solo se adapta al sistema económico contemporáneo de crisis y de cambios profundos en el campo organizacional y productivo, sino que además se caracteriza por la oferta de cursos innovadores según los procesos y productos que el mercado pueda necesitar a futuro, lo que implica efectos directos e indirectos sobre el nivel de empleo, distribución de renta y de expansión de las empresas de la región. Conocer y comprender las tendencias y su dinámica se constituye en una estrategia de anticipación que utiliza el Instituto en términos de investigación y capacitación profesional.

## 8. Desempeño ético y responsabilidad social empresarial

Delante de los impactos de la crisis económica y social, bien como de los cambios tecnológicos que ocurren dentro de las organizaciones, la Institución evaluada fundamenta sus acciones en la formación de un nuevo perfil de profesional flexible, multifuncional y calificado para un mercado de trabajo competitivo. Dentro de este escenario, la organización ejerce sus actividades llevando siempre como pauta la reflexión sobre la calidad de vida humana en un entorno altamente tecnificado y con profundos desequilibrios sociales.

Se observa que las acciones comienzan por la propia arquitectura de la organización, que no solo busca un avanzando proyecto tecnológico como lo relacionan las normas de calidad ambiental. En este sentido, retratar la Responsabilidad Social Empresarial, en esta organización, es percibir a un centro de educación que se vincule en formar buenos profesionales y personas comprometidas con la promoción y desarrollo económico y social de su región. Se halló un énfasis en la especialización continuada y en la preparación de recursos humanos para actuar con flexibilidad frente a los cambios que el entorno impone.

## 9. Comunicación organizacional

Puesto que no existe ninguna organización sin comunicación, es relevante tener presente un estudio del discurso organizacional, dado que posibilita visualizar las prácticas comunicativas que existen en las mismas y permite determinar de qué manera éstas intervienen en el proceso organizacional, como principal medio de creación de realidad y de identidad. Dado que la acción comunicativa estratégica es la más importante desde el punto de vista organizacional, puesto que su enunciación se encuentra encaminada hacia la transmisión de su pensamiento estratégico, de la visión y misión de la organización, la Institución relevada elaboró una publicación institucional difundiendo su cultura organizacional, dirigida al entorno externo en general (Nivel VIII. Comunicación masiva), y a los aspirantes a ser alumnos regulares (Nivel VII. Comunicación a públicos selectivos). El boletín institucional es utilizado como instrumento para presentar sus autoridades institucionales e imagen organizacional, su proyecto y realización, su misión, compromiso, visión y valores, que constituyen su enunciado estratégico, sus características edilicias, y las distintas unidades que lo componen, es decir Unidad Integral de Educación Técnico Profesional, Centro de Formación Profesional, Instituto Superior de Formación y una futura Escuela Secundaria de Educación Técnico Profesional, junto con la descripción de todas sus actividades y servicios, Tecnicatura superior en análisis de sistemas, Tecnicatura superior en higiene y seguridad en el trabajo, así como sus objetivos y principales líneas de acción.

La lectura del brochare institucional permite obtener una visión general de los servicios y beneficios que ofrece el instituto tecnológico como Proyecto Educativo de Estudios Superiores y Formación Profesional, contenido a su vez en un Plan de Desarrollo Social y Económico macro estructural.

En lo que respecta al entorno interno del establecimiento, se busca persuadir de actuar estratégicamente a los equipos e individuos que los componen, unificando las distintas áreas de la organización mediante la comunicación estratégica, con la que busca cohesionar su trabajo y actividades para establecer tanto un marco regulatorio, como una imagen de conjunto unificada. El Consejo Directivo centraliza la comunicación organizacional, las directivas impartidas, las órdenes y comunica sus determinaciones, en el marco de las relaciones de poder de la organización, de manera que no dejen la menor duda acerca de la acción a seguir por parte de las unidades de trabajo, en función de los objetivos estratégicos. Es por ello que la comunicación estratégica interna del Instituto es resorte directo de sus autoridades, aunque se descentraliza su ejecución por medio del área de comunicación, pero siempre con supervisión del Consejo, que buscan que los distintos equipos de trabajo puedan actuar e interactuar estratégicamente al compartir una misma visión transmitida por la acción comunicativa direccionada a la acción estratégica. Tal instrumento comunicativo es fundamental y sin el mismo no sería posible ni la acción estratégica ni la subsistencia de la organización.

Por fuera de la comunicación estratégica, la producción, reproducción y transformaciones de una organización son posibles por medio de las prácticas de comunicación habituales, según postulan Mumby y Clair (citados en Franklin & Krieger, 2011). Es por ello que, en su quehacer cotidiano, las acciones comunicativas formales de la organización se realizan mediante la llamada acción comunicativa direccionada a la acción simple. La misma se refiere a todos los mensajes que se envían o reciben en la organización, que están relacionados con el aspecto laboral y se cursan por los canales de comunicación establecidos por la estructura formal y de carácter operativo, es decir, no estratégico. Sus contenidos se encuentran centrados en las tareas, pueden referirse o bien a los procedimientos, es decir, a las maneras de trabajar; o bien al mismo trabajo. Se trata de informaciones operativas (Franklin & Krieger, 2011). Este tipo de comunicaciones es canalizado a través de diferentes reuniones informativas tanto con los docentes, o con el Consejo Asesor, y también con el Consejo Académico y los responsables de cada área de estudio.

Además, en cuanto a la comunicación interna direccionada a la acción simple, podemos citar un sistema de chat que funciona entre todos los empleados. Ello parece indicar, como sostiene Boden (citado por Franklin & Krieger, 2011), que la estructura misma de una organización se encuentra constituida por pequeñas acciones diarias tales como los llamados telefónicos, las reuniones, las conversaciones en los pasillos, donde los miembros de la organización se informan, pero a su vez, pueden razonar, reevaluar y corregir tareas y además pueden entretenerse.

En atención a sus particularidades de instituto de formación, dispone de amplias facilidades para difundir su actividad. La mayor difusión se lleva adelante por su página web, donde se mantiene actualizada la información de interés específica para aspirantes y para el alumno regular. A la vez, también es viable realizar consultas

por vía telefónica, puesto que se brinda un servicio de asesoramiento. De igual modo, la Institución posee un newsletter para la transmisión de cursos de actualización, convocatorias y eventos. Asimismo, existe un campus virtual a través del cual los alumnos pueden acceder a las materias.

Debido a que la creación del establecimiento es reciente, inaugurado en 2011, todavía no se han detectado problemas comunicacionales significativos. Si pueden citarse casos menores de ciertas rispideces comunicacionales, como por ejemplo el surgido entre el área de Investigación y Desarrollo y el área de Sistemas, puesto que la primera ha firmado un convenio educativo con Microsoft que permite otorgar herramientas tecnológicas tanto a docentes, alumnos, egresados, como también a todo el personal del Instituto; pero todavía no se ha podido implementar debido a que la segunda área en mención, que debe comunicar el listado de alumnos, todavía no lo ha hecho debido a celos profesionales, dado que entiende que puesto que se trata de una empresa de informática, esa área debió establecer y llevar adelante la relación con Microsoft y no el área de Investigación y Desarrollo.

## 10. Poder y liderazgo

---

El vocablo poder es usado de distintas maneras y encuentra múltiples definiciones, no obstante, se postula como valiosa, al efecto del presente trabajo, la definición que puede leerse en el Diccionario de la Lengua Española (Real Academia Española, 2001): el concepto de poder señala la posibilidad de que algo ocurra. Esta cuestión es central para la vitalidad y el desarrollo de una organización. En este sentido, se acuerda con Freund (1968) para quien la dialéctica *mando, obediencia*, es uno de los presupuestos básicos de la acción.

En relación con las fuentes de poder existentes en la organización analizada y los recursos en los que éste se basa, debido a su juventud, se procede a identificar y analizar la composición y la característica de los actores que participaron en la creación del mismo, y que participan activamente en su desarrollo actual, de diferente modo y con distintos niveles de responsabilidad e influencia.

La organización no gubernamental y la institución del tipo sindical participaron en forma relevante en la creación del instituto tecnológico, y continúan manteniendo injerencias en la constelación de poder en la que se ubica, y de la cual está rodeada la organización y por la cual está influida. Este análisis se realizó en línea con la vertiente de Mintzberg, Ahlstrand, & Lampel (1999). No obstante, la organización sindical es el actor preeminente, en tanto actúa como fuente de poder y agente externo con influencia y capacidad de traccionar los acuerdos, como los desarrollados con los Ministerios y áreas de educación que son insumos clave para el funcionamiento del establecimiento. Los conceptos de fuente de poder y agentes externos son descritos por Krieger (2001).

En tanto las relaciones de poder del interior de la organización, se describen a partir de la estructura jerárquica y organizativa formal compuesta por Director Institucional Organizador, Vice Director, Regente de Estudios, Regente de Investigación y Desarrollo, Regente de Extensión Técnico Profesional, Director Organizador Instituto Superior de Formación Técnica, Director del Centro de Formación Profesional, Consejo Asesor y Consejo Académico Institucional. En los distintos estamentos de esta estructura funcional está expresada la constelación de poder interna de la organización.

El Director ejerce la conducción del organismo y es el actor principal en cuanto a los roles de poder que influyen en el accionar de la organización, es el representante del grupo que ejerce la conducción del organismo y la fuente de poder del mismo. Un segundo grupo, conformado por Vicedirectora, Presidente del Consejo Asesor y Regentes, que ejercen el poder delegado del nivel anterior, y agregan valor por su destreza, competencia y lealtad. Luego, un nivel en el que se ubican los Directores y cuyo poder estriba en su lealtad y su capacidad para garantizar que se logren las metas. Los profesionales, docentes, que integran los distintos equipos, cuyo poder consiste en su conocimiento, el dominio de habilidades y técnicas que componen la función productiva de la organización. Por último, el personal administrativo que colabora, como soporte, con el resto de la organización y facilita el desarrollo de las tareas y la consecución de las metas. En relación con la estructura real de poder al interior de la organización estudiada, ésta se articula en torno a la autoridad (Weber, 1964) que tiene su Director, en tanto poder institucionalizado y oficializado. Por eso desde allí se postula el análisis pertinente.

En torno a la persona del Director, el poder, su autoridad y su capacidad de dominación al interior de la organización, se destaca que el instituto tecnológico fue imaginado, pensado, diseñado y creado a partir de sus ideas, propuestas e iniciativas. Es, además, como se señaló, quien representa en la organización al grupo externo que ejerce la conducción y la fuente del poder mismo, la organización sindical.

Si analizamos los principios de autoridad en los que basa su dominación, tomando para esto los tipos de autoridad legítima de Weber (1964), se puede afirmar que se fundamenta en la combinación en porcentajes bastantes similares de autoridad tradicional y carismática en tanto su dominio proviene de la organización sindical, pero se sustenta en la influencia de su personalidad y carisma, de ahí que se comprenda que el poder y autoridad con que cuenta la dirección del Instituto está relacionada con el ocupante del rol de poder, más que con el rol formal de éste. De esta manera, las relaciones de poder que se dan en el Instituto están basadas en la dimensión personal del poder que deriva del ejercicio del rol por parte del Director, y ésta se sustenta en la delegación que lo ha investido como director, en la autoridad que le confieren sus conocimientos y habilidades, y en el ejercicio del liderazgo y la influencia.

En cuanto a los recursos en los que encuentra sus principales fuentes de poder, podemos identificar: un fuerte recurso simbólico, pero también en cierta medida, de habilidad técnica o de conocimiento y también de conocimiento, manejo y dominio de información, como de influencia.

En la organización se observa que el desarrollo del liderazgo se postula como una forma especial de poder, que como afirma Etzioni (1961) está basada en el reconocimiento de las cualidades del líder y el grado de interpretación que éste hace de las aspiraciones de grupos y personas. Este liderazgo estructura toda la organización con fuerte influencia, en la coalición dominante, y la determinación de objetivos y modos de funcionamiento organizacional. Las cualidades más valoradas en esta relación son la lealtad y el ser competente para el desarrollo de las actividades. Hasta el momento no se han producido relaciones conflictivas.

## 11. Cultura organizacional

Tanto las encuestas, como las entrevistas en profundidad revelan que se trata de una organización inserta en un ambiente complejo, marcado por los avances tecnológicos, científicos y con cambios constantes, que no solo afectan los valores, sino que además rompen con los paradigmas de un centro de formación profesional tradicional. Retratar la cultura, sus valores organizacionales, el clima, las normas, símbolos, interacciones, etc., que sus miembros comparten, como explica Krieger (2001), es poner en evidencia una serie de indicadores y manifestaciones culturales (ver tabla 2):

Tabla 2. Indicadores y manifestaciones culturales

INDICADORES/ MANIFESTACIONES	FACTORES	PREDOMINANCIA
Clima organizacional	Liderazgo, trabajo en equipo, conflicto, contrato psicológico, recompensas, organización de tareas.	Cierta libertad para la organización de tareas, bajo interés al conflicto, esfuerzo y dedicación a realizar un trabajo de calidad, objetivos organizacionales en consonancia con los objetivos personales, fomento al trabajo en equipo, buen trato, se agrupa el trabajo por actividades afines.
Valores organizacionales	Justicia, reciprocidad, confianza.	Solidaridad, compañerismo y socialización.
Presunciones básicas	Compromiso, manejo de la incertidumbre, creatividad, conducción, relaciones interpersonales, cuidado con el ambiente.	Respeto a la conducción, mando y autoridad, trabajo en equipo, ambiente agradable para desarrollo de las tareas.
Normas	Conductas, prácticas sindicales.	Conductas en función de los objetivos estratégicos, organización con una ligazón sindical.
Interacciones	Relaciones entre empleados	Relaciones cordiales, atendimento de las expectativas personales y grupales. Las actividades colectivas están relacionadas con attingir fines deseados
Símbolos	Ritos, rituales y ceremonias.	de promoción social e inclusión técnico profesional. Las palabras y gestos parten de un pensamiento de inclusión y colaboración que es reconocido y compartido por todos.
Subculturas	Patrones de creencias	Direccionadas a la creación de un patrón de creencias dirigidas a formación y desarrollo social.
Medio físico	Estructura física, estímulos físicos, objetos simbólicos	Innovador, creativo y dinámico, según los objetivos estratégicos de la organización.
Relación con el entorno	Cultura material	Adaptándose a las nuevas tendencias.

Fuente: Adaptado de Krieger (2001).

A luz de la Tabla 2. Que expone las principales características observadas en la organización, se destaca que las transformaciones e innovaciones referentes a los procesos de formación y capacitación profesional en la que se concentran las actividades de la entidad hacen que sean constantes los cambios en la propia cultura, y que el recurso humano de la misma estén comprometidos con los resultados y posean una buena interacción social para que los objetivos de la organización se concreten.

Como menciona Krieger (2001), lo cultural en la organización son los patrones o modelos de creencias que compartidos, integrados, soportados o hasta fraccionados por las normas y rituales en una organización, van a influenciar decisivamente en la eficiencia organizacional.

Se observa una cultura que actúa de forma funcional direccionada al desempeño del equipo y por consiguiente, de la propia organización. En este sentido, existe una integración interna que se denota en la cohesión de sus recursos humanos para adaptarse a los cambios del medio que le rodea. Los valores que la sostienen están alineados a la estrategia que les reconoce la identidad organizacional que busca la institución seleccionada para esta investigación.

## 12. Tecnología

---

Franklin & Krieger (2011) manifiestan que debe instituirse la diferencia entre las tecnologías centrales denominadas duras, siendo las que permiten la transformación de insumos en productos, y las tecnologías de gestión, designadas como blandas, que se cimientan en el conocimiento de las necesidades del mercado y coordinan la producción y distribución de bienes o servicios, gestionan el personal, esgrimen las finanzas de la organización, desarrollan la informática, los procesos administrativos y el software necesario.

En el caso de la institución estudiada, dado su carácter eminentemente educativo, no se contempla la presencia de tecnologías del tipo central. En cambio, sí es factible hallar una muy variada cantidad de tecnologías de gestión, algunas de ellas operando como herramientas centrales en el funcionamiento de la Institución y otras como dispositivos necesarios para el desarrollo de las actividades diarias. La organización centra sus actividades en torno al funcionamiento de una red física jerárquica de tipo interno, compuesta por un nodo central y nodos distribuidos por piso, a través de un sistema de cableado. Se halla pendiente la implementación de una red virtual, también a monitorearse desde un nodo virtual, asimismo funcionan la red del sistema de video-vigilancia, la red del sistema administrativo de uso interno y la red del sistema de alumnos y organización de las aulas para el dictado de clases.

Por otra parte, es menester destacar que se encuentra en proceso de instalación, prueba e implementación el Sistema SIU, empleado por la gran mayoría del sistema educativo de educación superior. Se cuenta con la prestación de un servidor externo, desde el cual se administra la página web del Instituto y campus virtual para el uso de los alumnos, la misma cuenta con 4 Mbps de conectividad disponible. El servidor de internet es del tipo de ADSL, se estructura bajo la configuración de un entorno compartido con los usuarios de la zona de influencia del Instituto. La institución cuenta con una central telefónica de la modalidad IP, la mayoría de los aparatos son convencionales, salvo unos pocos que cuentan con la prestación de video conferencia interna. Tanto la tecnología de gestión, como lo concerniente a equipos y herramientas ha tenido una incorporación gradual. La institución relevada firmó diversos convenios para la ampliación de su red tecnológica.

### 13. Discusión y Conclusiones

El instituto tecnológico surge como resultado de un debate sobre planificación de Estudios Superiores y Formación Profesional. Establece como objetivo rector la transmisión de conocimientos por medio de la formación de personas de alta calidad ética, política y profesional, como también la participación activa para liderar procesos de cambio hacia una mejor calidad de vida de la comunidad. Orienta su misión institucional y de formación continua a la reflexión crítica mediante el trabajo interdisciplinario y la relación con la comunidad, fundamentada en el respeto por las personas y la democracia. Su búsqueda se basa en formar profesionales competitivos, en el marco de un contexto centrado en el progreso tecnológico dinámico, que mejoren la calidad de vida de las personas, promuevan la inclusión social y favorezcan el desarrollo y la competitividad del sector productivo de la Nación.

En cuanto a la cultura organizacional, se observa un ambiente nuevo y que ésta se encuentra en un proceso de formación, lo que imposibilita verificar la influencia que la misma pueda tener en la estabilidad, control y propagación de los valores y normas deseadas frente a los cambios bruscos o modificaciones que no esperan los individuos dentro de este escenario. No se puede olvidar el rol que ejerce la cultura en la resolución de los conflictos y en el desarrollo de una imagen positiva de la organización dentro y fuera de su ambiente productivo. De esta manera, se observa como una desventaja en el diagnóstico la formación de la cultura, visto que no se puede analizar de qué forma la misma puede a futuro impedir o ser una estrategia relevante en el crecimiento de la organización.

Ante lo expuesto en el párrafo previo, y a fines de proponer una estrategia de intervención para resolver un posible problema en tal sentido, se estima que podría crearse una junta de acompañamiento en el equipo de Recursos Humanos que pueda generar un diálogo abierto entre los diferentes niveles jerárquicos de la organización. Para que la cultura que está siendo creada pueda solidificarse al largo del tiempo requiere de una

comunicación fluida y transparente entre todos. Escuchar todas las sugerencias, valorizar las contribuciones por menores que sean es fundamental para la concretización de una cultura fuerte frente a las nuevas realidades organizacionales. Es decir, los resultados institucionales son, según la presente investigación, favorables. Se observa un cumplimiento de los objetivos institucionales. Las autoridades entrevistadas no visualizan conflictos y muestran un desempeño en una zona de confort, ligada a la primarización de los vínculos.

Este sistema se estima que podría atravesar una crisis que requiera un cambio si la Institución crece, tal cual está previsto, y ante ello las nuevas áreas requerirán de acreditaciones profesionales, con mayores estándares de exigencia, como la Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria (2015).

Franklin & Krieger (2011) sostienen que el cambio es el pasaje de una situación individual, grupal o social a otra en contexto temporal y espacial. Por tanto, el cambio supone una transformación de valores, actitudes y conductas, debiendo la organización relevada de requerirlo, desaprender, desestructurar las pautas de primarización y aprender adoptando, instruyendo e interiorizando los patrones. El tipo de cambio ligado a la Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria refiere a cambio organizacional de fuerzas externas. La resistencia al cambio incluye fases donde se vivencia el impacto, la negación, la incredulidad, aceptación, adaptación, búsqueda de significado, interiorización, retroalimentación, para luego incorporar el cambio (Franklin & Krieger, 2011). A los fines de consolidar el transcurso de cambio, se pueden sugerir la utilización de tácticas de proceso de administración estratégica de Franklin & Krieger (2011), quienes otorgan a las organizaciones una guía acerca de sus acciones y tratan de lograr una visión proactiva y un modelo sustentable. El alcance del cambio institucional puede variar hacia una modificación integral, parcial, en los sistemas, en las estructuras, relaciones de poder y/o en la cultura organizacional (Krieger, 2001).

La organización encuentra su principio de autoridad y articula su constelación interna de poder a partir, y entorno, de la figura de su líder. El liderazgo ejercido por el Director encuentra su autoridad en el tipo de dominación carismática, basado en la influencia de su personalidad y en la creencia de los seguidores en relación con las características únicas o muy particulares, para llevar adelante la organización. Esto genera un tipo de organización directamente afectada por cuestiones personales, basadas en las relaciones sociales, y el reconocimiento de la validez y la práctica de cualidades personales carismáticas, que encuentran su forma en fuertes lazos de lealtad. Esta forma, que pudo ser útil en la instancia fundacional, de nacimiento y puesta en marcha del Instituto, y de manera transitoria, debería ir mudando hacia un proceso de rutinización (Weber, 1947) del carisma y secularización de las relaciones, que permita pasar a un modelo de autoridad racionalizada.

Al no contar la organización con un área específica para la gestión de los recursos humanos, se estima la necesidad de crear un área que pueda llevar adelante de manera profesional, la sinergia entre los distintos integrantes del Instituto, sus actividades y las metas organizacionales, a partir de gestionar la detección de necesidades de recursos humanos, el reclutamiento, la incorporación, la capacitación y entrenamiento, la gestión del conocimiento, la promoción y/o reconocimiento, y el desarrollo personal.

## Referencias

- Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria. (2015). Disponible en: <http://www.coneau.gov.ar/CONEAU/index.php/es/evaluacion-externa-y-proy-institucionales/evaluacion-externa>
- Etzioni, A. (1961). *A comparative analysis of complex organizations*. Glencoe: Free Press.
- Franklin, E. & Krieger, M. (2011). *Comportamiento organizacional, un enfoque para América Latina*. Buenos Aires: Pearson.
- Freund, J. (1968). *La esencia de lo político*. Madrid: Editora Nacional.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. & Baptista L. (1991). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Krieger, M. J. (2001). *Sociología de las organizaciones*. Buenos Aires: Prentice-Hall.
- Krieger, M. J. (2015). *Sociología de las organizaciones públicas*. Buenos Aires: Errepar.
- Losada, A. V. (2014). Uso en Investigación y Psicoterapia del Consentimiento Informado. En B. Kerman, & M. R. Ceberio (Comps.). *En búsqueda de las ciencias de la mente. Investigación en Psicología sistémica, cognitiva y neurocientífica* (pp. 159-167). Buenos Aires: Ediciones Universidad de Flores.
- Mintzberg, H., Ahlstrand, B. & Lampel, J. (1999). *Safari a la estrategia*. Buenos Aires: Editorial Granica.
- Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la Lengua Española* (Vigésima Ed.), 1. Madrid.
- Schein, E. (1994). *Psicología de la Organización*. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Weber, M. (1947). *The Theory of Social and Economic Organization*. Nueva York: The Free Press.
- Weber, M. (1964). *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.



**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”<sup>1</sup> 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:

<sup>1</sup> 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 mostración 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 interdisciplinar.*
- ▶ 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](mailto: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](http://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”<sup>1</sup> 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:

<sup>1</sup> 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](mailto: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](http://www.funlam.edu.co)