



**UNIVERSIDAD
DE ANTIOQUIA**

1 8 0 3

John Jairo Arboleda Céspedes

Rector

Elmer de Jesús Gaviria Rivera

Vicerrector General

Sergio Iván Restrepo Ochoa

Decano Facultad Ciencias Económicas

Martha Cecilia Álvarez Osorio

Jefe Departamento de Ciencias Contables

Jaime Andrés Correa García

Editor

CONTADURÍA UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA



Resolución 05051, Ministerio del Interior
Editada por: Departamento de Ciencias Contables
Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Antioquia
Medellín – Colombia

- **Editor**

Jaime Andrés Correa García
Departamento de Ciencias Contables Universidad de Antioquia
jaime.correa@udea.edu.co

- **Comité Editorial**

Mauricio Gómez Villegas - Universidad Nacional - Colombia
Carmen Alejandra Ocampo Salazar - Universidad EAFIT - Colombia
Yaismir Adriana Rivera Arrubla - Universidad del Valle - Colombia
Carlos Eduardo Castaño Ríos - Universidad de Antioquia - Colombia
Yuliana Gómez Zapata - Tecnológico de Antioquia - Colombia
Hugo Arlés Macías Cardona - Universidad de Medellín - Colombia

- **Comité Científico**

María Angélica Farfán Liévano - Pontificia Universidad Javeriana-PUJ-Sede Bogotá - Colombia
María Antonia García-Benau - Universidad de Valencia - España
Emma García Meca - Universidad Politécnica de Cartagena - España
Félix José López Iturriaga - Universidad de Valladolid - España
Inés García Fronti - Universidad de Buenos Aires - Argentina
Isabel Martínez Conesa - Universidad de Murcia - España
William Rojas Rojas - Universidad del Valle - Colombia
Nicolás Gambetta Lopassio - Universidad ORT Uruguay - Uruguay
Laura Sierra García - Universidad Pablo de Olavide – España

- **Traducción de resúmenes Inglés, Francés y Portugués**

Germán Darío Mira Álvarez
Joana Andrea Tamayo Vásquez
Lina Marcela Giraldo Buriticá

- **Equipo editorial**

Diego Andrés Correa Mejía
Daniel Ceballos García
David Berrío Zapata
Correo de contacto: revistacontaduria@udea.edu.co

- **Título**

Contaduría Universidad de Antioquia

- **Periodicidad y formato**

Dos números al año - 17 * 24 cm.

- **Diagramación e impresión**

Leonardo Sánchez Perea
correoleo.digital@gmail.com

Ideografic S.A.S

Tel: 57 (4) 444 11 32 Ext 102

- **Distribución nacional e internacional**

Editorial Universidad de Antioquia

Teléfonos: 57 (4) 219 50 10 – 219 50 56

Medellín - Colombia

Librería Cooprudea

Teléfono: 57 (4) 516 76 86 - mercadeo@editorialudea.com

Precio ejemplar - \$20.000

- **Correspondencia, canje y suscripciones**

Contaduría Universidad de Antioquia

Departamento de Ciencias Contables

Facultad de Ciencias Económicas

Calle 67 No 53 - 108, Bloque 13 - Oficina 114

Universidad de Antioquia

Código postal 050010 - Teléfono 57 (4) 219 58 10

Medellín - Colombia - Sur América

Correo electrónico: revistacontaduria@udea.edu.co

Página Web: <http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/cont>

- **Entidades que analizan, difunden o indexan la revista**

CLASE: Citas Latinoamericana en Ciencias Sociales y Humanidades

PROQUEST de Estados Unidos

Contabilidad y Auditoría en Lenguas Ibéricas

REDIB

DOAJ

Sistema Open Journal System

- **Los artículos contenidos en este número fueron evaluados por árbitros de las siguientes instituciones:**

Universidad Autónoma Latinoamericana

Universidad de Antioquia

Universidad Nacional de Colombia

Pontificia Universidad Javeriana

Universidad Militar Nueva Granada

Universidad Nacional de Colombia

Universidad EAN

Universidad Externado

Universidad del Valle

Universidad Central

Universidad del Cauca

Politécnico Gran Colombiano

Fundación Universitaria CEIPA

Universidad Católica Luis Amigó

Universidad Santo Tomás

Dirección de Impuestos y Aduanas

Nacionales –DIAN–

CONTADURÍA UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA

Departamento de Ciencias Contables
Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Antioquia



Medellín, No. 74, enero-junio de 2019

Contenido - Resúmenes

EDITORIAL

9

Tensiones de la contabilidad de gestión en el marco del capitalismo cognitivo

13

Juan-Ignacio Oviedo-Pino, Viviana-Patricia Narváez-Castillo y Erika-Yissela Ruiz-Muñoz

Resumen: La entrada en vigencia de una nueva etapa del capitalismo, que el postoperaismo italiano ha denominado capitalismo cognitivo, en el que tendencialmente el conocimiento se posiciona como hegemónico en la creación de valor empresarial, ha reconfigurado las relaciones productivas, las cuales se extienden más allá de la tradicional fábrica, colocando en tensión las prácticas de la contabilidad de gestión, toda vez que aún arrastran la materialidad y se circunscriben en los entes económicos desconociendo el ascenso de la inmaterialidad, como factor productivo y como característica de las nuevas mercancías, y la reconfiguración del valor a partir del signo fundamentado en la comunicación semiótica del marketing. El presente artículo pretende develar que existen nuevas formas y retos de entender la contabilidad de gestión y su necesidad de transdisciplinarse en su proceso gestor de valor.

Una revisión conceptual y de aplicación de la contabilidad de gestión en el sector público

35

Diego-Alexander Quintanilla-Ortiz y Michael-Andrés Díaz-Jiménez

Resumen: En la actualidad, uno de los principales retos de la administración pública está relacionado con la articulación de los recursos que reciben las entidades públicas para la ejecución de sus distintos programas y proyectos, cuyo fin último es incrementar el bienestar social de los países. De acuerdo con esto, el objetivo de este artículo es hacer una revisión del avance investigativo y conceptual que ha tenido la contabilidad de gestión, así como también, su aplicación en el sector público. Uno de los principales hallazgos identificados en esta revisión, tiene que ver con la ausencia de procesos investigativos en Colombia que evidencien un avance o contribución al área de contabilidad de costos o contabilidad de gestión, así como también, la ausencia de estudios relacionados con la implementación o aplicación de contabilidad de gestión en entidades del sector público.

Aproximación a los usos de la información de costos como estrategia para la toma de decisiones de los hospitales y clínicas de Rionegro y La Ceja

59

Yesica Tobón-Tobón, Santiago Gómez-Carvajal y Juan-Fernando Henao-Betancur

Resumen: El sector salud en Colombia presenta ciertas problemáticas que dificultan, en algunos casos, los procesos de toma de decisiones. Por esto es necesario contar con sistemas de información que den soporte a las decisiones en busca de beneficios para la entidad y, por ende, garantizar el bienestar de la sociedad. Es allí donde la contabilidad de costos juega un papel importante pues tiene como propósito ser un instrumento de apoyo en la planeación y toma de decisiones a través de la información que proporciona. Todo esto denota la importancia de realizar una investigación de carácter cualitativo que permita determinar el uso que se le da a la información obtenida a través de los sistemas de costos, enfocado en los hospitales y clínicas de Rionegro y La Ceja, a través de la aplicación de entrevistas a las personas relacionadas con esta información. Con el trabajo de campo, se concluye principalmente que la información se usa esencialmente para decisiones de contratación y tarifas, pero no se logra tener un alto grado de confianza por las variaciones en el proceso de recolección y procesamiento de esta información, especialmente en el sector público.

Análise dos custos ocultos na produção de queijo muçarela em uma cooperativa no cone sul de Rondônia

81

José-Arilson Souza, Kássia Marques-Poiani-da-Silva, Elder Gomes-Ramos, Wellington Silva-Porto y Isabelly-Caroline Gask-de-Souza

Resumen: A mensuração dos custos ocultos torna-se ferramenta essencial para aumentar a competitividade de uma organização, tendo em vista as exigências do mercado. Esse custo geralmente não é avaliado na contabilidade, porém, quando mensurado, é relevante seu impacto nos resultados. Nesse sentido, este estudo tem por objetivo identificar os custos ocultos na produção de queijo muçarela em uma cooperativa no cone sul de Rondônia. A metodologia utilizada para mensurar os custos ocultos é o Integrated Manufacturing Performance Measure (IMPM), desenvolvida por Son e Park (1987), que se trata de uma medida de desempenho global da produção, onde possibilita medir o impacto dos custos ocultos na produtividade da empresa. Os custos ocultos abordados na pesquisa foram: ociosidade, estoque do produto acabado, absentéismo e atestado médico. O período de análise estabelecido para a pesquisa foi novembro de 2016, desse modo, os resultados apontam para a existência de custos de ociosidade e estoque do produto acabado, totalizando R\$ 41.295,34 de custos ocultos para o referido período. Com relação a produtividade, foram analisados cinco fatores de produção: mão-de-obra direta, matéria prima, energia elétrica, depreciação e instalações. Constatou-se portanto, que os custos ocultos representam impacto significativo na produtividade da cooperativa, demonstrando a importância de identifica-los visando melhorar o seu resultado operacional.

Análisis de la carga fiscal asociada al impuesto de renta sobre asalariados en Colombia, 1989 a 2018 103

Juliana-Carolina Farfán-Rodríguez, Maribel Duque-Correa, María-del-Socorro Orrego-Cárdenas y Sandra-Milena Sossa-Uribe

Resumen: Con el Decreto 649 de 1989 se establece el Estatuto Tributario Nacional, desde entonces al 2018 se implementaron quince reformas tributarias, modificando las condiciones de depuración de la base gravable para la determinación del impuesto de renta, esto implica alteraciones en la carga fiscal soportada por los contribuyentes. Este artículo permite evidenciar los resultados del análisis normativo de los cambios en la carga fiscal del impuesto para los Asalariados durante el período de tiempo establecido, en relación a posibles afectaciones sobre decisiones de consumo, ahorro e inversión; así como los principios de equidad horizontal, vertical, progresividad, proporcionalidad o regresividad de los cambios en las tarifas; es decir, los efectos redistributivos que originaron los diversos cambios normativos. La metodología a utilizar será el análisis mixto, sobre las normas tributarias e información reportada por la DIAN para el periodo de estudio sobre las declaraciones de renta de las personas naturales.

Sector avícola en Colombia: rendimiento contable y EVA 127

Jorge-Alberto Rivera-Godoy y Juan-David Rendón-Perea

Resumen: Este artículo tiene como objetivo conocer el desempeño financiero del sector avícola en Colombia en el período 2013- 2017, siguiendo como metodología una evaluación de indicadores contables y de valor económico agregado que miden su crecimiento, eficiencia, eficacia y efectividad. Se encuentra que este sector genera rentabilidades contables cada año, y su comportamiento variable depende principalmente de la eficacia en el control de costos y gastos y del uso de un apalancamiento financiero positivo. A pesar de esto y que los activos netos operacionales crecen en el período, destruye valor económico agregado (EVA) en todos los años, y su valor de mercado agregado (VMA) es negativo, porque la rentabilidad del activo neto operacional es inferior al costo de capital, dejando un margen de pérdida residual. Los resultados encontrados podrían fortalecerse si se pudieran complementar con estudios similares para grupos de empresas más homogéneos en cuanto a la edad, tamaño y ubicación geográfica.

El efecto en el costo de capital de las principales empresas colombianas listadas en el índice bursátil COLCAP, tras la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera 153

Miguel-Ángel Laverde-Sarmiento, Juan-Carlos Lezama-Palomino, Jorge-Fernando García-Carrillo y Iván-Camilo Montoya-Valencia

Resumen: El costo de capital se entiende como la rentabilidad esperada sobre la inversión realizada en la empresa por parte de los inversionistas (Besley, Brigham, y Gomez, 2001), este indicador se puede ver afectado por el cambio de estándares contables. Es por esto que el objetivo de la investigación es identificar el efecto en el costo de capital de las principales empresas colombianas listadas

en el índice bursátil COLCAP, tras la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS), por medio del análisis de diferentes empresas entre el 2009 y 2017, a través de los modelos Mínimos Cuadrados Generalizados Factibles (FGLS) y con Error Estándar Corregido en el Panel (PCSE), tomando información calculada bajo el estándar contable local y el internacional. Se evidencia que el implementar las IFRS, no genera un efecto significativo en el costo de capital, a diferencia de variables como el endeudamiento, el margen operacional, el ROE y el crecimiento de las empresas. Igualmente, se concluye que a nivel general la normativa contable inicial y la posterior son indiferentes para el cálculo del costo de capital, sin embargo, a nivel particular esta implementación hizo que algunas variables específicas si tuvieran efecto.

El interés público y su atomización. Bases para fundamentar una tesis en materia de regulación en contabilidad y control

171

Andrés-Felipe Pulgarín-Arias y Hernán-Carlos Bustamante-García

Resumen: El objetivo de este artículo es identificar y clasificar los sentidos y usos del Interés Público a partir de varios marcos de interpretación, de esta forma el texto será punto de referencia teórico para el análisis del interés público desde las diversas perspectivas o disciplinas con las que futuras investigaciones pueden apoyarse. Se tuvo como marco de referencia la Constitución Política, haciendo una descripción y síntesis del interés público en relación con el Estado Social de Derecho en Colombia. Con base a estas posturas, los resultados de la investigación esbozan que la ley 1314 de 2009 por la cual se establecen en Colombia los estándares internacionales en materia de contabilidad y control, se desvanece el sentido jurídico-político, etnológico y sociológico del concepto interés público y se instrumentaliza a favor de los intereses de mercado, cediendo el Estado soberanía regulativa y renunciando a actuar por sí mismo en defensa de los intereses de la Nación.

Preliminares de pensamiento sistémico sobre la relación contabilidad y organización

199

Carlos-Mario Ospina-Zapata

Resumen: Se presenta una reflexión crítica respecto del pensamiento tradicional con el que se aborda el sentido de la contabilidad y la organización. Dicha crítica coloca en discusión el arquetipo del pensamiento científico de corte analítico y positivista respecto del pensamiento sistémico. Con algunas nociones propias del enfoque de sistemas se instalan algunas hipótesis que permiten una comprensión de la relación contabilidad y organización. En especial se concluye que la contabilidad no es solo información para la toma de decisiones y que las comunicaciones que provee la contabilidad son utilizadas por actores diversos de la organización para otorgarle sentido a sus prácticas. Dicha utilización no opera como herramienta dirigida a, sino como racionalidad y esquema de distinción.

La Profesión Contable y los Objetivos de Desarrollo Sostenible –ODS–

La editorial de la revista No. 73 “Apuestas por la Revista Contaduría Universidad de Antioquia” anunciaba cambios en este proyecto académico e invitaba a la conmemoración de los 75 años de la Facultad de Ciencias Económicas –FCE–. Sea esta la oportunidad para indicar que la FCE ha declarado la sostenibilidad y en concreto los Objetivos de Desarrollo Sostenible –ODS– como el eje central de las discusiones académicas y profesionales que orientarán esta conmemoración. Cátedras abiertas, ciclos de conferencias, convocatorias de proyectos de investigación y los actos centrales discurrirán sobre el rol de la academia y los distintos actores de la sociedad frente a los ODS.

Como parte integral de la FCE, el Departamento de Ciencias Contables se vincula a este proyecto y es así como en el mes de octubre celebrará el XVII Simposio Contaduría Universidad de Antioquia “La profesión contable: una mirada a los ODS”. Este espacio académico de discusión y actualización profesional está orientado a sensibilizar a la comunidad contable, de las ciencias económicas y a la sociedad en general sobre el papel que cumplimos como ciudadanos y académicos en pro del cumplimiento de los ODS y cómo entender el papel que juegan las organizaciones en el cumplimiento de la agenda 2030.

A pesar de que los ODS fueron establecidos en el marco de acuerdos multilaterales llevados a cabo en el seno de las Naciones Unidas en 2015, la agenda planteada para el 2030 no será posible lograrla si se queda sólo en compromisos de cada Estado. Para lograr los objetivos planteados no sólo es necesario que cada ciudadano se vincule con estos postulados, sino que también las organizaciones asuman estos propósitos como propios. En este orden de ideas y atendiendo las preocupaciones que suscita el accionar organizacional y empresarial con respecto a los ODS, la disciplina contable juega un rol determinante en ayudar a comprender, analizar e interpretar el papel de las empresas como actores económicos, ambientales y sociales.

La dinámica de la rendición de cuentas ha sido testigo de cómo las empresas utilizan distintas estrategias de comunicación para dar cuenta de su grado

de compromiso con prácticas de Responsabilidad Social Corporativa –RSC– (Morsing y Schultz, 2006). Estas estrategias implican la vinculación de los distintos stakeholders en actividades y programas que se implementan para lograr un relacionamiento corporativo y sensibilizar a los actores sobre el compromiso ambiental y social.

Como académicos y profesionales contables una de nuestras responsabilidades es evaluar y monitorear en qué grado las empresas se comprometen efectivamente con programas que favorecen a la sociedad, o por el contrario si sus actuaciones están motivadas exclusivamente a lograr la legitimidad y aceptación social. Para acometer esta labor disponemos de diversos medios como sociedad civil y como profesionales, tal es el caso del reporte corporativo, el cual se ha constituido en un aliado esencial para entender la estrategia empresarial de rendición de cuentas, de compromiso con sus stakeholders y de comunicación sobre los efectos positivos y *negativos* que han tenido las organizaciones sobre su entorno, lo que ha significado que el reporte corporativo sea el principal medio de relacionamiento con los stakeholders (Lock y Seele, 2015).

En efecto la estructuración de los reportes corporativos donde hoy se da cuenta del avance y articulación con los ODS constituye uno de los campos de acción profesional desde una perspectiva interdisciplinaria. Adicionalmente el aseguramiento de los reportes de información no financiera ofrece alternativas de desempeño profesional a los contadores públicos que en interacción con otras disciplinas pueden contribuir a la credibilidad de estas divulgaciones que carecen de comparabilidad. Uno de los aspectos de su complejidad es la medición y la determinación del impacto real en el mejoramiento de cada variable que en concreto se analiza, lo cual se constituye en un reto no sólo contable sino de diversas disciplinas del conocimiento. De otro lado, un importante campo que se ha abierto a la profesión contable es lo inherente con la gestión tributaria relacionada con las acciones ambientales y sociales que acometen las empresas.

La inclusión de los ODS en los reportes corporativos ha permitido visibilizar e identificar el grado de compromiso que las empresas han asumido con la agenda 2030 y sus esfuerzos por contribuir al cumplimiento de determinados objetivos. Cada ODS con el que las firmas se comprometen debe obedecer a una estrategia planificada que responda a factores reales tal como lo anota el COMPASS-GRI-ODS (GRI, Global Compact, y WBCSD, 2015), de esta forma, se estructura un accionar que le permitirá a las organizaciones cumplir con los propósitos planteados y que no se queden en los reportes como formas de discurso que legitimen su actuar organizacional. En el caso colombiano son distintas las acciones institucionales y privadas adelantadas para dar cumplimiento a los ODS, sin embargo, es necesario un mayor nivel de

articulación entre los distintos actores y buscar que los ODS no se vuelvan un discurso legitimador de sus prácticas permisivas y extractivas, sino en un verdadero mecanismo de solución.

Finalmente, así como la Facultad de Ciencias Económicas y el Departamento de Ciencias Contables han abierto la puerta a estas temáticas tan relevantes para la sociedad, la Revista Contaduría Universidad de Antioquia abre sus páginas para que en lo sucesivo se postulen artículos que ahonden en esta discusión y muestren las diversas posturas sobre cómo desde la contabilidad y las ciencias económicas podemos ayudar a comprender el rol que como académicos, profesionales y ciudadanos desempeñamos con la sostenibilidad y con los ODS. Así mismo, se exhorta a la comunidad académica a que participe en la discusión sobre la forma como las organizaciones dan cuenta sobre su compromiso con los ODS y la manera como están aportando al cumplimiento de dichos objetivos.

Referencias bibliográficas

- GRI, Global Compact, y WBCSD. (2015). SDG COmpass: La guía para la acción empresarial en los ODS. Recuperado de https://sdgcompass.org/wp-content/uploads/2016/06/SDG_Compass_Spanish-one-pager-view.pdf
- Lock, I., y Seele, P. (2015). The credibility of CSR (corporate social responsibility) reports in Europe. Evidence from a quantitative content analysis in 11 countries. *Journal of Cleaner Production*, 122, 186–200. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.02.060>
- Morsing, M., y Schultz, M. (2006). Corporate social responsibility communication: stakeholder information, response and involvement strategies. *Business Ethics: A European Review*, 15(4), 323–338. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8608.2006.00460.x>

Jaime Andrés Correa García
Editor

Oviedo-Pino, J., Narváez-Castillo, V. y Ruiz-Muñoz, E. (2019). Tensiones de la contabilidad de gestión en el marco del capitalismo cognitivo. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 13-33.

Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a01>

Tensiones de la contabilidad de gestión en el marco del capitalismo cognitivo

Juan-Ignacio Oviedo-Pino

jioviedo@unicauca.edu.co

Universidad del Cauca

Viviana-Patricia Narváez-Castillo

vnarvaez@unicauca.edu.co

Universidad del Cauca

Erika-Yissela Ruiz-Muñoz

eyissela@unicauca.edu.co

Universidad del Cauca

Tensiones de la contabilidad de gestión en el marco del capitalismo cognitivo

Resumen: La entrada en vigencia de una nueva etapa del capitalismo, que el postoperaismo italiano ha denominado capitalismo cognitivo, en el que tendencialmente el conocimiento se posiciona como hegemónico en la creación de valor empresarial, ha reconfigurado las relaciones productivas, las cuales se extienden más allá de la tradicional fábrica, colocando en tensión las prácticas de la contabilidad de gestión, toda vez que aún arrastran la materialidad y se circunscriben en los entes económicos desconociendo el ascenso de la inmaterialidad, como factor productivo y como característica de las nuevas mercancías, y la reconfiguración del valor a partir del signo fundamentado en la comunicación semiótica del marketing. El presente artículo pretende develar que existen nuevas formas y retos de entender la contabilidad de gestión y su necesidad de transdisciplinarse en su proceso gestor de valor.

Palabras clave: agregación de valor, capitalismo cognitivo, contabilidad de gestión, marketing, producción inmaterial.

Management accounting tensions in the frame of cognitive capitalism

Abstract: After a new capitalism stage came into force, which Italian Post-Operaismo has termed cognitive capitalism, in which knowledge is tendentially positioned as hegemonic in business value creation, productive relationships have been reconfigured, extending beyond the traditional factory and creating tensions in the management accounting practices, since they still drag materiality and are circumscribed in the economic entities. Such practices disregard the rise of immateriality as productive factor and as a feature of the new merchandises, and value reconfiguration from the sign founded on the semiotic communication of marketing. The present paper seeks to uncover the fact that there are new ways and challenges to understand management accounting and its need to be transdisciplinary in its value-managing process.

Keywords: value adding, cognitive capitalism, management accounting, marketing, immaterial production.

Des tensions de la comptabilité de gestion dans le cadre du capitalisme cognitif

Résumé : L'entrée en vigueur d'une nouvelle étape du capitalisme – dénommé capitalisme cognitif par le postopéraisme italien- où d'une manière tendancielle la connaissance est prise comme hégémonique dans la création de valeur d'entreprise, a reconfiguré les rapports productifs. Ceux-ci vont au-delà de l'usine conventionnelle et mettent à l'épreuve les pratiques de la comptabilité de gestion, car elles traînent toujours la matérialité et se limitent aux organismes économiques. Ces pratiques ignorent l'augmentation de l'immatérialité en tant que facteur productif et propre des nouvelles marchandises, ainsi que la reconfiguration de la valeur à partir du signe basé sur la communication sémiotique du marketing. Cet article a pour but de dévoiler qu'il existe de nouvelles formes et défis pour comprendre la comptabilité de gestion et son besoin de devenir transdisciplinaire dans son processus de gestion de valeur.

Mots-clés: ajout de valeur, capitalisme cognitif, comptabilité de gestion, marketing, production immatérielle

Tensões da Contabilidade de gestão no marco do capitalismo cognitivo

Resumo: A entrada em vigência de uma nova etapa do capitalismo, que o pós-operaismo italiano nomeou "capitalismo cognitivo", no que tendencialmente o conhecimento se posiciona como hegemônico na criação do valor empresarial, tem reconfigurado as relações produtivas, as quais estendem-se além da tradicional fábrica, deixando em tensão as práticas da contabilidade de gestão, sempre que ainda arrastam a materialidade e se circunscrevem nos entes econômicos desconhecendo o ascenso da imaterialidade, como fator produtivo e como característica das novas mercadorias, e a reconfiguração do valor a partir do signo fundamentado na comunicação semiótica do marketing. Este artigo tenta desvelar a existência de novas formas e desafios de entender a contabilidade de gestão e sua necessidade de transdisciplinar-se no seu processo gestor de valor.

Palavras Chave: Adicionador de valor, capitalismo cognitivo, contabilidade de gestão, marketing, produção imaterial.

Tensiones de la contabilidad de gestión en el marco del capitalismo cognitivo

Juan-Ignacio Oviedo-Pino, Viviana-Patricia Narváez-Castillo y Erika-Yissela Ruiz-Muñoz

Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a01>

Primera versión recibida en abril de 2019 - Versión final aceptada en junio de 2019

I. Introducción

El presente artículo tiene como intencionalidad develar la relación entre una de las ramas de la contabilidad que tiene como función principal facilitar el proceso de toma de decisiones por parte de los administradores mediante el suministro de información relevante para la planificación y control en la consecución de objetivos organizaciones (Escobar y Lobo, 2002), como es la contabilidad de gestión y las nuevas formas de producción y valoración que prevalecen en la etapa actual del capitalismo. La crisis que desde el último cuarto del siglo pasado sufre la contabilidad de gestión (Johnson y Kaplan, 1988) se ha abordado por distintos autores, coincidiendo que los modelos de gestión tradicionales no se corresponden con las nuevas dinámicas empresariales y, que desde el enfoque del capitalismo cognitivo, involucran nuevas formas de producción/acumulación inmaterial y agregación de valor a partir el poder semiótico del marketing fundamentado en el valor del signo, por lo que se hace necesario traspasar los marcos conceptuales tradicionales instalados aun en la era industrial frente a las nuevas reconfiguraciones del capitalismo que han fracturado por completo la teoría del valor y la representación de los hechos económicos y de generación de riqueza.

El trabajo coloca en tensión cómo el capitalismo contemporáneo, cuya valoración deviene cada vez más del conocimiento y menos de la materialidad, en la producción de plusvalor ha hecho entrar en crisis los parámetros con los cuales se abocaba el trabajo que hacía posible estatuir a la contabilidad de gestión como proveedora de información útil para la toma de decisiones empresariales.

La investigación es de naturaleza reflexiva. Bajo un enfoque exploratorio y descriptivo busca relacionar algunos hallazgos documentales que permiten ubicar el papel de la contabilidad de gestión en la actual etapa del capitalismo. Se desarrolla interpretando variables expuestas por los precursores del capitalismo cognitivo para posteriormente sistematizarlas el torno al papel que debe asumir la contabilidad de gestión en general y el contador de gestión en particular.

II. El ascenso de la inmaterialidad en el postfordismo

II.1 Producción material a escala y su agotamiento

Desde un planteamiento narrativo, la primera mitad del siglo XX se caracterizó por la masiva producción tangible que, desde la introducción de las máquinas en las fábricas, producto de la II Revolución Industrial, los bienes materiales empezaron a inundar los mercados y los hogares. Para entonces, los sistemas de producción industrial se basaron en tres elementos, a). El taylorismo con la explotación laboral a partir de los estudios de tiempo y movimientos; b). El fordismo con la producción y consumo en masa; y c). El keynesianismo como política macroeconómica del estado de bienestar (Buitrago, 2013; Lipietz, 1997).

En este escenario, surge la necesidad imperante de implementar y gestionar sistemas de información fabril, siendo la planta de producción industrial el epicentro económico. Surge entonces la contabilidad de gestión como delegada para facilitar el proceso de toma de decisiones a nivel interno, constituida principalmente por los costos y presupuestos considerados disciplinas académicas a partir de la publicación del libro *Costos de Manufactura* en 1885 por Henry Metcalfe. El interés por incrementar la productividad y racionalidad del trabajo permitió el surgimiento de autores tales como Federick Taylor (1856-1918) que con su obra denominada *La dirección científica de las empresas* propone la división de funciones del trabajo y la separación entre planeación y ejecución, con lo que consigue una mayor productividad por hora/hombre. Las nociones de Taylor se vieron soportadas en los rendimientos presentados por la banda transportadora que fue introducida en las cadenas de montaje por Henry Ford (1863-1947) y su vertiginosa evolución quedó demostrada en la industria automotriz, donde se produjo un incremento en la producción, “pasando de 34.528 autos fabricados en 1910 a 168.220 autos en 1912” (Neffa, 1992, citado en Jaua, 1997, p. 4).

Gracias a la asociación de los principios tayloristas y la mecanización, en la valorización fordista, la fuerza de trabajo se integra en un sistema cada vez más complejo de utensilios y máquinas. La productividad puede ser medida a través de modelos informáticos que se basan en la producción de bienes materiales, físicamente

tangibles. El suministro de fuerza de trabajo puede ser entonces representado como una variable cuya determinación no tiene para nada en cuenta los conocimientos de los trabajadores, ni siquiera los conocimientos manuales-artesanales, típicos de la producción prefordista (Fumagalli, 2010, p. 8).

El modelo fordista con sus técnicas de gestión que había marcado el camino “a seguir por el mundo no industrializado” (Jaua, 1997, p. 13) superó el crac de 1929, extendiéndose hasta la segunda posguerra favorecido por el tratado de Bretton Woods. No obstante, a finales de los años sesenta la drástica competencia internacional producto de la madurez industrial, facilitada por los avances en contabilidad de gestión, vislumbró, en el mundo no industrializado, la necesidad de restringir el acceso a materias primas, fuerza laboral, clientes y efectivo de inversión, variables propias del capitalismo industrial (Wallerstein, 1988), implantando para ello políticas proteccionistas y sustitución de importaciones, limitando así la tasa de beneficios empresariales¹ (Aglietta y Reberieux, 2009, López y Rodríguez, 2010).

Siendo partícipe de esta crisis, la clase trabajadora venía reaccionando ante el modelo taylorista/fordista que explotaba únicamente sus cualidades técnicas y/o manuales al convertir procesos complejos en tareas simples, previamente definidas y subdivididas, de tal manera que la capacidad subjetiva fuese subordinada, surtiéndose la “separación entre el trabajo manual y el intelectual” (Piñero, 2004, p. 3). La organización científica del trabajo de Taylor se había encargado de expropiar el conocimiento artesanal para implantarlo en el capital fijo industrial, requiriendo un obrero suplementario, por lo que el trabajo humano se convierte en simple, guiado y limitado en su reconocimiento. Esto es consecuencia de que el monopolio del saber que residía en el obrero –en la época prefordista– se presentara como un obstáculo para la producción, sumado a que Taylor atacará su exclusividad para subsumirla en la división del trabajo y así despojarle su control, o como lo afirma Coriat (1991, p. 19) el “doblegar al obrero de oficio, liberar al proceso de trabajo del poder que este ejerce sobre él para instalar en su lugar la ley y la norma patronales, tal será la contribución histórica del taylorismo”.

Al entendimiento de Fumagalli, en el fordismo hay una clara distinción entre tiempo dedicado al trabajo de fábrica, el cual es intenso y riguroso, y el tiempo social donde el accionar del capital no penetra de manera directa, por lo que:

En este sistema de creencias, (...) el proceso de acumulación estaba caracterizado por mecanismos disciplinarios directos, destinados a la producción material y a la subsunción formal del trabajo por parte del capital: subsunción formal en la medida en

1 Al respecto de los beneficios empresariales, Wallerstein (1988, p. 9) plantea: “la cantidad [que la empresa] puede producir con ganancia y el margen de ganancia al que puede aspirar están también restringidos por la capacidad de sus competidores de ofrecer el mismo artículo a precios de venta más bajos”

que la convención del trabajo asalariado se fundaba sobre la separación entre tiempo de trabajo y tiempo de no-trabajo (2010, p. 68).

Los movimientos obreros que se levantarán contra la mecanización laboral fundaron las bases para la mutación de un operario masa hacia un operario social –ya no inmediato–, de tal manera que la subjetividad y autonomía del trabajador se impusieran en su jornal. En esta línea, surge el toyotismo japonés, como un primer y extendido sistema de producción con el que “parece desaparecer el trabajo repetitivo, ultra simple, desmotivante y embrutecedor” (Goutnet, 1991, citado en Antunes, 2001, p. 40). He aquí un primer viraje hacia el postaylorismo que no deja de ser un reacomodamiento en el que se vincula nuevamente la capacidad creativa del trabajador y con ello la dificultad de gestionar su valor y su captura. Con este nuevo enfoque se dinamiza la producción vinculando renovados y jóvenes trabajadores explotando sus capacidades intelectuales disfrazadas con el reconocimiento.

II.2 Flexibilidad en la producción y en la acumulación

Con el agotamiento del fordismo, y con ello el paulatino desmonte de la gran fábrica, la financiarización de la economía y el posicionamiento de los estados financieros de propósito general, que había moldeado para sí la contabilidad de costos, la producción estandarizada y segura de las empresas rígidas cede el paso a la producción personalizada e incierta de la empresa flexible. Las actividades de servicios se expanden para hacer más rentable la producción (López, 2018) y se consensua del ingreso a una era posfordista, en la que hay orientación a apartarse de los productos estandarizados y a producir infinidad variedad de artículos (Sassatelli, 2012). Las variables que se relacionan a partir del agotamiento del capitalismo industrial viabilizan un proceso transicional desde un segundo paradigma económico,

En el cual la industria y la fabricación de bienes durables ocuparon la posición de privilegio, [hacia] un tercero y actual paradigma en el cual la provisión de servicios y la manipulación de la información están en el centro de la producción económica. (...). Podemos denominar al pasaje desde el segundo al tercer paradigma, desde la dominación de la industria a la de los servicios y la información, un proceso de posmodernización económica, o mejor aún, de informatización (Hard y Negri, 2000, p. 245).

La articulación de nuevas variables con el nuevo régimen de acumulación es posible gracias al ascenso del trabajo y producción inmaterial que en concordancia con las características de una economía informacional requiere de unos medios flexibles y adaptables conforme la rapidez con que cambian los fines. Esto es posible con la integración y articulación de redes empresariales descentralizadas con la “organización en torno al proceso, no a la tarea; jerarquía plana; gestión en equipo; medida de los resultados por la satisfacción

del cliente; recompensas basadas en los resultados del equipo; maximización de los contactos con los proveedores y clientes; información, formación y reciclaje de los empleados en todos los niveles” (Castells, 2000, p. 227). La dominancia tanto educativa como práctica de los procedimientos contables financieros inhibieron el ajuste dinámico de los sistemas contables de gestión (Johnson y Kaplan, 1988) ante este cambio paradigmático de producción y acumulación.

Según Fumagalli (2010, p. 83), la acumulación es entendida como “la persecución de un beneficio, que puede asumir dos formas, la monetaria o bien la propiedad de nuevos medios de producción”. En este nuevo sistema de acumulación surge entonces: en primer lugar, los mercados financieros desestimando las mercancías como intermediadores (D-D) y segundo lugar, atributos cognoscitivos, culturales, lingüísticos e informacionales como principal característica de las nuevas mercancías (D-Knowledge-D).

En general, la estrategia neoliberal adopta medidas secuenciales que involucran austeridad salarial, flexibilidad laboral y libre funcionamiento de los mercados (Neffa, 1999). En este escenario, en el que se desestima el medio para dar prioridad al fin rentístico, la contabilidad de gestión es opacada. El trabajo, como cualquier mercancía, queda a merced de la oferta y de la demanda y los capitales se movilizarán donde las condiciones le sean favorables. Con lo anterior, la ofensiva del capital dentro de su reestructuración tuvo dos frentes:

- a) El toyotismo con la producción ajustada, la autonomación (automatización con toque humano), la flexibilidad, el control de la eficiencia vía reducción de costos, la tercerización y la subcontratación con trabajadores parciales para compartir riesgos ante fluctuaciones de la demanda. Es decir, se flexibiliza la remuneración la cual se deriva de los resultados de la empresa y logra mayor compromiso del trabajador con la empresa vía “imbricación entre coerción y convencimiento” (Lucas, 2012, p. 58). El toyotismo permite rápida inversión y desinversión a la par con las necesidades del mercado. Ese “es el nuevo capitalismo flexible donde se disemina el espíritu del toyotismo como nueva ideología orgánica de la producción de mercancías y se difunde el nuevo y precario mundo del trabajo” (Alves, 2012, p. 19).
- b) Los mercados financieros auspiciados por la financierización e informatización económica donde las empresas, en épocas de baja demanda y exceso de liquidez, tienen la oportunidad de lograr utilidades vía especulación, cuya agregación ficticia de valor, en contraposición de la economía real, permite crecer sin expandir. El afán capitalista con sus rentabilidades y plusvalores ante la falta de oportunidades de inversión que garanticen tal resultado en la economía real crea las burbujas especulativas en los mercados financierizados.

El atajo en la acumulación del segundo frente se sitúa como norte del primero, así entonces, la acumulación intermediada por la producción busca

asemejarse a los mercados financieros cuyo desarrollo “ligado sobre todo a las sociedades del nuevo ciclo tecnológico informático-lingüístico, ha dado pie a un proceso de desmaterialización de la propiedad, conectado en muchos aspectos con el proceso de acumulación flexible y cognitivo” (Fumagalli, 2010, p. 153).

II.3 La inmaterialidad como factor de producción y como característica de las nuevas mercancías en el capitalismo cognitivo

Con el advenimiento de la era postindustrial, a la par del agotamiento del modelo fordista, se produce un cambio en el orden económico capitalista posicionando el consumo sobre la producción; surgen fugazmente mercancías ídolos que duran precariamente hasta que aparecen otros novedosos (Daros, 2015, p. 40). El marketing cargado de subjetividad y simbología transitoria define las nuevas formas de consumo y por ende de producción. El enfoque hacia los clientes se hace partiendo de la satisfacción de sus necesidades individualizadas, para agregar valor y riqueza en el nuevo mercado semiótico, “en el que se encuentran signos y expectativas de sentido, deseos y proyecciones” (Berardi, 2003, p. 20).

El cambio en las preferencias de los consumidores vira de la producción/propiedad hacia la producción/acceso ofertando y demandando bienes y experiencias. Inicia la transición del automóvil y los electrodomésticos como prototipos de la era fordista hacia la producción cultural que “comienza a eclipsar la producción física en el comercio” (Rifkin, 2000, p. 6). Para estos propósitos se hace necesario, a nivel empresarial, gestionar intangibles. Por una parte, el componente inmaterial, que involucra el conocimiento, las manifestaciones culturales, afectivas y artísticas intenta aprehenderse dentro de los modelos de gestión, pero por otro parte, este se inserta y posiciona en las nuevas mercancías para ser consumido.

Todo lo anterior ligado al giro de una sociedad disciplinada del encierro a una sociedad de control donde “la empresa ha reemplazado a la fábrica, y la empresa es un alma, un gas” (Deleuze, 2005, p. 117), que desecha los moldes por la modulación. Con respecto a las formas de producción Deleuze resume la transformación del capitalismo en la transición de una a otra sociedad:

El capitalismo del siglo XIX es de concentración, para la producción, y de propiedad. Erige pues la fábrica en lugar de encierro, siendo el capitalista el dueño de los medios de producción, pero también eventualmente propietario de otros lugares concebidos por analogía (la casa familiar del obrero, la escuela). En cuanto al mercado, es conquistado ya por especialización, ya por colonización, ya por baja de los costos de producción. Pero, en la situación actual, el capitalismo ya no se basa en la producción, que relega frecuentemente a la periferia del tercer mundo, incluso bajo las formas complejas del textil, la metalurgia o el petróleo. Es un capitalismo de superproducción. Ya no compra materias primas y vende productos terminados: compra productos terminados, o monta piezas. Lo que quiere vender son servicios, y lo

que quiere comprar son acciones. Ya no es un capitalismo para la producción, sino para el producto, es decir para la venta y para el mercado. Así, es esencialmente dispersivo, y la fábrica ha cedido su lugar a la empresa. La familia, la escuela, el ejército, la fábrica ya no son lugares analógicos distintos que convergen hacia un propietario, Estado o potencia privada, sino las figuras cifradas, deformables y transformables, de una misma empresa que sólo tiene administradores (2005, p. 114).

En este nuevo escenario el trabajo se funda sobre bases íntimas de los sujetos que se esfuerzan autónomamente persiguiendo objetivos aparentemente alineados con los de sus superiores, “La burocracia se miniaturizó, es más flexible y la vigilancia se puede ejercer de manera discreta y hasta voluntaria por parte de sus víctimas” (Rodríguez, 2018, p. 2). En el posfordismo el *cognitariado*² es la clase de trabajador que agregará valor desde su conocimiento y creatividad, similar al que produce obras de arte, plasmado en la mercancía y auspiciado por el neuromarketing y la publicidad.

El postoperatismo italiano acuña el término capitalismo cognitivo a la nueva forma postindustrial de capitalismo “en el sentido de que la producción y el control del conocimiento se convierten en la apuesta principal de la valorización del capital” (Fumagalli, 2010, p. 85) y donde la inmaterialidad como categoría conceptual engloba las nuevas formas de producción y acumulación. Aunque Zukerfeld (2008, citado en Correa, 2012) plantea que el conocimiento y formas de producción siempre han estado estrechamente ligadas y la historia de la humanidad podría caracterizarse de este modo, en el capitalismo cognitivo es preponderante y evidente. Bajo la tesis del capitalismo cognitivo el conocimiento y su manifestación inmaterial se tornan, tendencialmente, hegemónicos en la producción y en la realización; en la producción este factor se vuelve preminente para la creación y agregación de valor y en la realización esta característica es considerada un plus de las mercancías.

III. Reconfiguración del valor a partir del signo

III.1 Conceptualizando el valor

El diccionario de la Real Academia Española, en sus dos primeras acepciones, define el valor como: “Grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite”; “Cualidad de las cosas, en virtud de la cual se da por poseerlas cierta suma de dinero o equivalente”.

- 2 Franco Berardi define al *cognitariado* como el trabajador cognitivo “dotado de un cuerpo social y carnal, que es sometido conscientemente o no al proceso de producción de valor y de mercancía semiótica, que puede ser sometido a explotación y a estrés, que puede sufrir privación afectiva, que puede caer en el pánico, que incluso puede ser violentado y muerto”. (2003, p. 11). En esta misma línea Pablo Esteban Rodríguez afirma que “El *cognitariado* es llamado a producir de manera flexible y creativa a partir del momento en que la expansión capitalista pudo convertir a la información en la base de una nueva serie de productos, los servicios, cuya circulación y consumo son diferentes de los bienes materiales” (2018, p. 7).

y se complementa con adjetivos tales como: absoluto, agregado, nominal, normal, entre otros. De lo anterior se deduce que existe una clara inclinación a objetivarlo mediante su cuantificación.

El interés por contextualizarlo en el entorno económico llevó a autores clásicos a plantear la teoría del valor tiempo del trabajo, es decir que un objeto tiene mayor valor en cuanto mayor sea el esfuerzo socialmente necesario incorporado, medido principalmente en horas hombre, de esta manera se facilita el canje justo o proporcional de valores de cambio. Esta teoría junto con el concepto de plusvalía es acuñada por el capitalismo industrial buscando ampliar el excedente del capital estableciendo y legitimando largas jornadas laborales y estrictos controles establecidos por la administración científica del trabajo de Taylor.

III.1.1 El fordismo como creador de valor

En el capitalismo industrial, los clásicos factores de producción buscan ampliar el excedente del capital y si todos ellos se fundamentan en la fuerza de trabajo como principal vía para lograrlo conduce, inevitablemente, a que se implanten y legitimen largas jornadas laborales y bajos salarios. Pero, si se sostiene que el valor de cambio depende del trabajo –teoría del valor-trabajo– incorporado en las mercancías, se produce una contradicción que Marx hace evidente en Elementos Fundamentales para Crítica de la Economía Política (Grundrisse) “el capital en sí es la contradicción en proceso: por un lado, se esfuerza por reducir el tiempo de trabajo (necesario para la producción de los bienes) al mínimo, y por la otra pone el tiempo de trabajo como única fuente y única medida de la riqueza” (2007, p. 194).

Esta teoría del valor tiempo de trabajo es posible sólo con la concepción de trabajo abstracto en el que no interesa las características del producto elaborado sino la cantidad estándar de trabajo que encierra. Más allá de discutir entre precio, valor y utilidad, la eficiencia industrial vendría dada por mejoras tecnológicas producto de un tiempo dedicado al trabajo intelectual que ha quedado incorporado en el capital fijo. Esto es, en el sentido que unos pioneros logran eficiencia en sus procesos, producto de investigación y desarrollo, este no altera, de manera inmediata, sustancialmente el trabajo socialmente necesario. En el corto plazo la innovación recompensa las empresas que lo fomentan, pero no sucede lo mismo cuando estas ventajas competitivas establecen el nuevo estándar y la adopción de las mejoras productivas llegan a destiempo en empresas rezagadas, tal cual creación destructiva de la teoría schumpeteriana del desarrollo económico.

De esto se infiere que la ventaja competitiva es temporal y depende de estrategias vanguardistas que le permitan al industrial, entre otros frentes, disminuir costos a medida que se establecen nuevas y más eficientes formas

de producción. Sin embargo, en la contabilidad de costos se ha mantenido el legado del valor tiempo de trabajo mediante las horas mano de obra directa como uno de los más difundidos direccionadores de los costos indirectos de fabricación.

III.1.2 El fordismo como creador de valor

En el campo económico, se tiende a la mejora mediante la eficiencia y productividad fundamentada en comparabilidad de inputs y outputs; el aumento de beneficios contra el decremento de recursos. Pareciera paradójica esta relación que camina en sentido opuesto, sin embargo, es la lógica capitalista en cuya etapa industrial ve limitado su accionar en la rivalidad y escasez de recursos.

Efectivamente cuando la base es material su abundancia depende de la competencia. En un escenario sin competidores, la disposición de estos recursos aparenta gratuidad económica, pero en escenarios contrarios donde se consideran necesidades humanas ilimitadas y recursos económicos limitados es ineludible priorizar. Esta disparidad se da por el incremento de la demanda, por el agotamiento de las fuentes o por los dos al mismo tiempo; aquí opera perfectamente la ley de oferta/demanda, y la contabilidad de gestión se adhiere a este escenario mediante los modelos de marginalidad apegados a la economía de empresa.

Entonces, según la teoría neoclásica de valor, un bien se aprecia cuando su oferta disminuye, pero esto no basta si no es demandado, es decir que el mayor valor de un bien se establece cuando surten las dos condiciones. Por el lado de la oferta se determina por las dificultades que entraña su puesta a disposición y por el lado de la demanda depende de su grado de utilidad o de su percepción, de aquí la ejemplificación del valor del agua y los diamantes, situación que, el capitalismo cognitivo, aplica en las mercancías con alto contenido informacional y cultural, producto de la constante innovación y desarrollo que las hace temporalmente únicas y con vidas útiles cada vez menores (Ripoll, 1996; Lizcano, 1996).

III.2 El valor en el capitalismo cognitivo

El capitalismo cognitivo es un concepto desarrollado, principalmente, por Lazzarato, Hard y Negri, el cual constituye una prolongación y no una ruptura con el capitalismo anterior; por tanto, representa la continuación resignificada de las leyes de acumulación económica, ahora bajo la primacía del conocimiento como creador de valor. “Esto no significa afirmar livianamente que el capitalismo ya no es industrial, ya que la producción y el trabajo industrial siguen teniendo relevancia global (incluso en los países desarrollados), sino resaltar el hecho de que esa producción y ese trabajo se articulan con lógicas

de valorización que ya no son en esencia industriales” (Mezzadra, 2010, citado en Míguez, 2013, p. 36). No quiere decir que la corporalidad de las mercancías desaparezca, por el contrario, estas siguen siendo la base para la incorporación dentro de sí de contenido inmaterial, el cuál entraña la esencia para su valoración. Dicha valoración es incorporada igualmente por activos intangibles, en los que radica la ventaja competitiva de las compañías que afrontan grandes retos en su valoración objetiva. “Ahora bien, a diferencia de la producción industrial, la producción inmaterial se nutre de elementos subjetivos difícilmente mensurables como creatividad, imaginación, atención, potencial humano, conocimiento previo, empatía, complementariedad, sinergia, emoción, etc.” (Archel y Gómez, 2014, p. 110). Y por esto, “el valor de cambio, al independizarse del proceso de producción material, del trabajo inmediato y del tiempo de trabajo, deja de ser la medida del valor de uso de la fuerza de trabajo” (Correa y González, s.f., p. 6).

La ley del valor bajo la tesis del capitalismo cognitivo sufre una crisis (Vercellone, 2011), la cual, según Rodríguez y López, dificultan la ampliación del capital, en constante fracaso, reconociendo cuatro factores que la limitan:

- 1) la crisis de la medida del trabajo y de la productividad —no extrañe que estos problemas se expresen, en muchas ocasiones, como problemas contables—; 2) la extrañeza de las clásicas divisiones (capital fijo/ capital circulante, capital constante / capital variable) que tan eficazmente gobernaron los procesos de acumulación de la gran industria; 3) la artificialidad del principio de escasez en las economías del conocimiento; y 4) la creciente preponderancia de las llamadas economías externas (2010, p. 71).

Lo anterior ha desembocado en tercerización más allá de la separación entre producción y distribución del contexto fordista. La aplicación de la división smithiana del trabajo al interior de la producción ha favorecido su integración desde diferentes puntos del mundo. Este engranaje se ha facilitado gracias a los avances de las tecnologías de la información y la comunicación que permiten controlar y tomar decisiones en tiempo real desde las matrices o controladoras a kilómetros de distancia. En esta línea, la tercerización permite a las empresas flexibilizar su producción, es decir, apropiarse con rapidez eslabones en la cadena de valor y deshacerse con facilidad de unidades económicas no funcionales, decisiones facilitadas por la contabilidad de gestión desde su racionalidad factual.

En síntesis, la cuantificación del valor empresarial dentro del marco del capitalismo cognitivo presenta dificultades debido que no se ajusta a la concepción convencional de “valor de cambio vinculado al tiempo socialmente necesario para la producción de mercancías” (Archel y Gómez, 2014, p. 113).

III.3 El marketing creador de signos con valor

La inclinación hacia la realización supone una dedicación de esfuerzos hacia el sector terciario transformando profundamente la estructura del comercio; “el componente de conocimiento de los bienes y servicios se ha hecho decisivo en lo que respecta al valor añadido” (Castells, 2000, p. 146), por lo que las mercancías, acarrearán junto con su corporeidad contenido inmaterial, esto es, más allá de su valor de uso tradicional, un valor de signo que involucra deseos para su comercialización. El valor de uso semiótico ha sido apropiado por el capitalismo cognitivo, siendo factible sólo cuando se recompensa el valor de cambio (Harvey, 2014).

El consumo como categoría social, torna difusa la distinción entre trabajadores y consumidores (Sassatelli, 2012), en este sentido la importancia del marketing y su manipulación se impone sobre el proceso productivo – material– en sí. El trabajo cognitivo crea sujetos vendedores de inmaterialidad y “la subsunción del trabajo cognitivo en la red productiva del semicapital desplaza el conjunto de la actividad productiva hacia la creación de estados mentales” (Berardi, 2003, p. 100).

En este escenario, lo fundamental de la “expansión del terciario se debe encontrar en la breve, pero abrupta revolución antropológica de las décadas de 1960 y 1970” (López y Rodríguez, 2010, p. 67) donde el lenguaje y la comunicación emprenden una carrera para poner de relieve las nuevas necesidades y el aspecto cultural de las mercancías vinculando su valor con su significancia, es decir, una reconfiguración del valor partir del signo. Diferente a la sociedad moderna, en el que el valor de uso y la materialidad de los objetos era el soporte del valor de cambio, ahora en la sociedad postmoderna el valor de signo es el que determina el consumo o en palabras de Baudrillard “esta ilusión [la de abundancia y felicidad] fue la del siglo XIX en cuanto a la producción material, y vuelve con más fuerza en el siglo XX con la productividad/signo” (1983, p. 244).

El marketing y su capacidad modeladora de mentes ha identificado su capacidad creadora de valor a partir del signo incorporado en los objetos que posicionan distintivamente a su poseedor. Esta es una capacidad abstracta que el marketing ha aprehendido de las distintas culturas las cuáles se fundamentan en la comunicación y “todas las formas de comunicación, “como nos enseñaron Roland Barthes y Jean Baudrillard hace muchos años, se basan en la producción y el consumo de signos. Así pues, no hay separación entre realidad y representación simbólica” (Castells, 2000, p. 443).

El trabajo inmaterial del marketing a través de su potencia neuro-posicionadora se concreta al agregar valor a objetos materiales, en los que encuentra su soporte y se vale de las artes visuales, auditivas, entre otras

otorgándoles valor subconsciente en sus gadgets o, en otras palabras, “ven en ello [accesorios materiales] un objeto concreto al cual asignarle valor; la experiencia demuestra que la introducción de tal anclaje es beneficiosa para el proceso de formación del valor. Incluso el intérprete de una performance debiera ser entendido, desde esta perspectiva, como objeto o vehículo de valor, entre otras razones porque encarna el trabajo humano” (Graw, 2017, p 85).

IV. Inaplicabilidad de la contabilidad de gestión tradicional en el marco del capitalismo cognitivo

IV.1 El desenfoque de la contabilidad de gestión en el capitalismo cognitivo

Con el ascenso de la inmaterialidad, la velocidad de los flujos, la tendencia hacia la producción semiótica y la economía de la desposesión (Harvey, 2014), propios de una sociedad moderna –y hasta transmoderna– (Daros, 2015), el capitalismo muta reconfigurando las relaciones económicas y sociales, de tal forma que a partir de la entrada en vigor de evolucionadas formas de producción y acumulación, la contabilidad de gestión anclada primigeniamente al capitalismo industrial no proporciona información relevante, develándose incoherencias o en el mejor de los casos inaplicabilidad.

En esta nueva etapa del capitalismo que el postoperismo italiano acuña como cognitivo el foco, más que nunca, es la gestión del conocimiento. La inmaterialidad del conocimiento concretada en los intangibles y en las expresiones culturales, afectivas, lingüísticas, culturales y artísticas aprehendidas por el marketing, presenta una doble dificultad en su gestión: por una parte, en su medición y valoración objetiva, y por otra, en la determinación de su contribución en la creación de valor económico. A diferencia del fordismo con su materialidad industrial y sus activos pesados, la gestión del conocimiento directo en la producción ya no se realiza en el encerramiento de las empresas ni menos durante la jornada laboral, esta gestión social del conocimiento -general intellect- conduce, inevitablemente, que a medida que se difunde no se agote, por el contrario, se reproduzca así se quieran imponer restricciones en su difusión y se le quiera someter a las reglas de los bienes materiales escasos. Así entonces, se presenta un constreñimiento contable del valor (Archel y Gómez, 2014) debido que el conocimiento, el cual deviene de un común y acumulativo social y no del tiempo de trabajo y/o de la escasez, se posiciona tendencialmente como principal factor de producción y como gadget en las nuevas mercancías materiales e inmateriales, semióticas y sugestivas desenfocando la contabilidad de gestión que tradicionalmente se ha circunscrito a lo fabril, material e interno.

Debido que la contabilidad captura, procesa y emite información acorde con el contexto articulada con los modos de producción (Arias, 2018), muchos de los modelos de gestión quedan miopes y no abarcan la totalidad de las dimensiones existentes, inclusive aquellos modelos atinentes a la valoración del capital intelectual, organizacional y relacional, se circunscriben al ámbito interno intentando descifrar las complejas relaciones económicas organizacionales actuales en búsqueda de potenciales generadores de valor empresarial, desconociendo, en parte, la subjetividad, la potencialidad y complejidad del trabajo inmaterial que no responde a la racionalidad económica de la ley valor/plusvalía (Vercellone, 2011). Cabe resaltar que el trabajo inmaterial y la producción/comunicación semiótica -soportada en el marketing corporativo- dentro de la actual dinámica de capitalismo cognitivo juegan un rol importante en la construcción de plusvalor, elementos que la contabilidad de gestión no ha logrado integrar debido al rompimiento de los límites entre entidad contable y sociedad.

IV.2 Dificultades técnico/teóricas tradicionales de la contabilidad de gestión en el contexto contemporáneo

La contabilidad de gestión encuentra con la revolución informática y tecnológica del último cuarto del siglo pasado oportunidad para robustecer sus modelos, no obstante, arrastra lo simplista y bidimensional de la lógica contable débito/crédito debido a la influencia de los informes financieros y lo mecánico e instrumental de las fábricas monoproducción, rezagando su tradicional accionar a pequeñas economías de escala que sobreviven dentro de las redes productivas establecidas por el capitalismo contemporáneo. En este afán financiarizador la contabilidad en general y la contabilidad de gestión en particular han sido informatizadas y moldeadas para dar cuenta, como fin último, de la creación de generación de valor empresarial mediados por las tasas de ganancias, desconociendo, en parte, su potencial en la participación de generación de valor a partir de las dinámicas organizacionales articuladas con el conjunto de la sociedad.

La contabilidad de gestión como disciplina y como práctica empresarial primigeniamente desarrolló su corpus conceptual desconociendo el entorno externo de las organizaciones, no obstante, las necesidades de información para la toma de decisiones podían prescindir de este debido a la estabilidad otorgada por el estado benefactor keynesiano. Pero con la entrada en vigor de un nuevo capitalismo neoliberal, el desmonte de las políticas Keynesianistas, los cambios en los sistemas de producción/acumulación, el conocimiento como principal generador de valor y el valor del signo soportado en el marketing, la contabilidad de gestión tradicional ha dejado de suministrar información relevante y útil para la toma de decisiones organizacionales.

Ya desde mediados del siglo pasado se había reconocido la necesidad de relacionar el conocimiento con los productos de manera directa, por ejemplo, los costos de investigación y desarrollo (Díaz, Montalvo, Celestrín y Prado, 2016), sin embargo, la contabilidad de gestión no incursionaba en su gestión más allá de la fábrica. Es decir, el adjetivo gestión no involucró su potencial económico, social y organizacional, centrándose en lo meramente contable e interno debido a la presión de las firmas de auditoría. En el capitalismo cognitivo los costos del conocimiento, con la dificultad que entraña su medición y valoración, subjetivamente se concretan en costos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+I), en patentes y/o en derechos de propiedad intelectual, privatizando y mercantilizando el saber social, desconociendo su complejidad. El conocimiento social trasciende productos, procesos, organizaciones y la sociedad en general. Los saberes inherentes a cada disciplina se vinculan con otros saberes generándose innovaciones que de otra manera no fuesen posibles. En otras palabras, el conocimiento social desvanece fronteras organizacionales, perturbando transversalmente sistemas de información y producción potencializando y/o amenazando sistemas organizacionales dependiendo de la capacidad y preparación para acoplarse a estos constantes flujos de información saberes y conocimiento.

El flujo transversal de información, saberes y conocimiento facilitado por internet, hacen impredecible las tendencias comerciales obsoletizando los modelos lineales. Se reconoce que en los últimos tiempos la contabilidad de gestión se ha inclinado hacia la gestión más que hacia la contabilidad propiamente dicha; siendo influenciada, principalmente, por la ingeniería industrial y teorías organizacionales, intenta vincular el factor humano bajo enfoques teóricos como los de la sociología (Escobar y Lobo, 2002). No obstante, la nueva dinámica económica que ha develado el capitalismo cognitivo y que involucran el conocimiento social y la reconfiguración del valor parecen inaprensibles por parte del afán normalizador de la contabilidad de gestión.

En esta línea, la complejidad de los procesos y las operaciones que se vinculan en redes y se trasladan más allá de la tradicional fábrica, sumado al predominio del marketing y las expectativas como principales generadores de valor de mercado, ha favorecido el enfoque estático de la contabilidad con el valor razonable como principal baluarte opacando su carácter social concretado en la productividad real bajo su enfoque dinámico (Aglietta y Reberieux, 2009). Alineado con los objetivos simplificadores de la realidad económica de los inversores, el enfoque estático soslaya la contribución real de la actividad económica y social, elevando la maximización de rendimientos y generación de liquidez inmediata objetivada en las cotizaciones de los mercados, que de ser necesario desnaturaliza los activos productivos en busca de renta.

Con factores de producción acordes con los distintos modos de producción que persisten en lejanas latitudes y se articulan con la globalización auspiciados por las tecnologías de la información y la comunicación, la contabilidad de gestión se estira formando modelos híbridos. Afectada por los pronósticos e incertidumbre del capitalismo financiero, la contabilidad de gestión intenta inscribirse forzosamente en esta lógica crematística (D-D) sin encontrar acoplamiento o en el mejor de los casos queda a merced de las tasas de ganancias de la producción semiótica (D-Marketing-D) como derivación de D-Knowledge-D.

IV.3 Nuevos roles de la contabilidad de gestión

En una economía cognitarizada las actividades suponen un saber global y sobre estas se debería edificar las estrategias de extracción multidimensional y permanente de saber del capital variable tensionando la inercia tradicional de la contabilidad de gestión. Siguiendo el pensamiento complejo propuesto por Morin (2011), en el caso de la contabilidad de gestión, esta deberá situarse como interconector de lo multidimensional organizacional donde su estrategia no sea reduccionista ni totalizante. Con una nueva racionalidad en su abordaje deberá basarse en la recursividad y complementariedad y su construcción, deconstrucción, reconstrucción y resignificación no puede ser a espaldas del contexto social y organizacional.

Asistimos, pues, ante una cuarta revolución industrial³ con un mayor poder cognitivo que aumenta la producción humana donde se fusionan las tecnologías, físicas, digitales y biológicas, con características como velocidad, amplitud y profundidad, e impacto de los sistemas (Schwab, 2016). En un capitalismo cognitivo que sugiere una integración de saberes, tradicionales y formales, y una transversalidad del conocimiento, la respuesta de la contabilidad de gestión deberá instaurarse como un sistema abierto y crítico que analice, más allá la suma de partes, sinergias dentro de la totalidad de su objeto de estudio.

En contravía de la especialización de las ciencias, la contabilidad de gestión debe establecer relaciones entre el entorno interno y externo, donde conviva la micro y lo macro, lo cualitativo y lo cuantitativo, lo financiero y lo no financiero. El proceso de agregación de valor debe acoplar el conocimiento

3 Klaus Schwab (2016) enuncia que la industria 4.0 revolucionará la organización de las cadenas de valor globales “en un mundo en el que sistemas de fabricación virtuales y físicos cooperan entre sí de una manera flexible en todo el planeta. Esto permite la absoluta personalización de los productos y la creación de nuevos modelos de operación” pero que, a pesar de esto, existen todavía un 17% de la población mundial que no ha experimentado la segunda revolución industrial debido que carecen de electricidad y aproximadamente el 50% de la población no ha experimentado la tercera revolución industrial debido que no tienen acceso a internet.

social y la multidimensionalidad material e inmaterial del nuevo sistema de producción/acumulación.

La contabilidad, en general, sometida a proyectos transdisciplinares la convertirán en “una disciplina con raciocinio dialéctico y relacional para su accionar concreto” (Arias, 2014, p. 83) por lo que más que hablar de contabilidad de gestión es pertinente centrarse en el contador de gestión como gerente de información, procesos y procedimientos, con habilidades cognoscitivas, relacionales, técnicas, y sentido social en el que gestione el conocimiento organizacional más allá del entorno empresarial actuando inter y transdisciplinariamente para aportar alternativas innovadoras, creativas de mejoramiento continuo de procesos, programas, actividades y tareas. Estos son roles que el contador de gestión debe asumir y no delegar a la inteligencia artificial, los algoritmos o las redes neuronales del capital fijo, debido que no son capaces de trasladar lo aprendido a distintos escenarios. El contador de gestión debe tener la capacidad de resolver problemas y plantear opciones de mejora en contextos marcados por cambios constantes, que requieren la discontinuidad y divergencia del pensamiento.

Desde la perspectiva abordada, donde el valor deviene del conocimiento y del signo posicionado por el marketing, el contador de gestión ha de aprender a aprender y continuar aprendiendo constantemente, articulando conocimientos de distinta índole. Si el marketing se ha convertido en un vehículo potenciador de valor, disciplinas y metodologías académicas aparentemente alejadas del ámbito empresarial y vinculadas con lo social, por ejemplo, la sociología, la antropología empresarial e industrial o los diseños metodológicos etnográficos, deben ser abordados por el contador de gestión desde su aplicación teórico/práctica en las organizaciones.

En contraposición con los intentos normalizadores, el contador de gestión no debe asumir su rol desde la especialización unidisciplinaria, ni intentar acuñar forzosamente modelos preexistentes, por lo que la particularidad de cada situación exige un conocimiento multidisciplinario aplicados a complejas problemáticas, tanto así que académicos entre los que se destacan Osorio, Álvarez y Atehortúa, (2015) Sales y Carenys (2009) manifiestan el estudio de caso como una metodología de investigación apropiada para cada organización, esto es, reconociendo las singularidades dentro de diversidad, las cuales pueden ser abordadas con mirada holística, sin desconocer sus partes, y sin respuestas gerenciales estandarizadas. En suma, se reconoce la dificultad del desarrollo generalizado, unificado y estandarizador y el potencial integrador y transdisciplinario de la contabilidad de gestión en el actual escenario globalizador del conocimiento.

V. Conclusiones

Asistimos a nuevas formas de relaciones económicas (producción, realización y acumulación) donde la inmaterialidad y el conocimiento tendencialmente se posicionan como principal factor de producción y como características de las nuevas mercancías, los cuales fundan sus bases con la desmaterialización de la economía alineado con la globalización y la financierización, dejando atrás un capitalismo industrial fordista-taylorista-keynesiano caracterizado por la materialidad y la estabilidad. En este nuevo escenario el tiempo de trabajo y la escasez, que en el capitalismo industrial han sido la medida de valor, pierden vigencia y con esto todo el entramado fundado sobre sus bases, entre ellas la contabilidad de gestión como herramienta de los modelos organizacionales. Así entonces, la contabilidad de gestión dentro de su accionar disciplinar y su afán normalizador desde los años ochenta del siglo pasado se enfrenta a una crisis debido que su nicho ha cambiado y sus técnicas no responden a las exigencias del entorno económico que se ha abierto y relacionado a todas las esferas de la vida, por lo que su mirada debe abarcar un mayor espectro e involucrar externalidades, para relacionar la heterogeneidad de lo organizacional y social, para lo cual ha de transdisciplinarse a fin de procesar información que deviene de la inmaterialidad del conocimiento inmerso en la sociedad y de las tendencias cambiantes del marketing. En contravía de un enfoque normalizador y monodisciplinar y sin pretender hacer ingeniería, la contabilidad de gestión y el contador de gestión debe asumir posturas críticas que permitan articular herramientas multidisciplinares en el proceso de contribución con la toma de decisiones y agregación de valor empresarial.

Referencias bibliográficas

- Aglietta, M., y Reberrioux, A. (2009). El capitalismo financiero a la deriva. El debate sobre el gobierno de la empresa. Bogotá: Universidad Externado.
- Alves, G. (2012). Crisis de valoración desmedida del capital. Breve ensayo sobre la naturaleza de la crisis estructural del capital. En E. Gutiérrez, A. Sotelo, y D. Castillo, Capital, trabajo y nueva organización obrera (p. 15-40). Mexico. D.F: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Antunes, R. (2001). ¿Adios al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo . Sao Paulo : Cortez Editora.
- Archel, P. y Gómez, M. (2014). Crisis de la valoración contable en el capitalismo cognitivo. Revista Innovar, 103-116.
- Arias, J. (2014) Unitas Multiplex. Desafíos de la contabilidad frente al proyecto transdisciplinario. Congreso nacional de estudiantes de contaduría pública de Colombia - Asecop - Fenecop (pp. 59-86). San José de Cucuta. Universidad Francisco de Paula Santander.

- Arias, J., y Cano, V. (2018) Contabilidad y modos de producción. Apuntes reflexivos para repensar el papel social de la contabilidad. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 73, 33-48. Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n73a02>
- Baudrillard, J. (1983). *Crítica de la Economía Política del signo*. México: Siglo Veintiuno editores.
- Berardi, F. (2003). *La fábrica de la infelicidad. Nuevas forma de trabajo y movimiento global*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Buitrago, S. (2013). Fordismo y postfordismo: control social y educación. *Revista Vinculando*, 1-6.
- Castells, M. (2000). *La sociedad red*. Madrid: Alianza Editorial S.A.
- Coriat, B. (1991). *El taller y el Cronometro. Ensayo sobre el Taylorismo, Fordismo y la producción en masa*. Madrid: Siglo XXI.
- Correa, H. (2012). *Capitalismo cognitivo: problemas y desafíos para la economía política*. (p. 31). Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Correa, H., y González, J. (s.f.). *Análisis crítico del devenir del concepto de trabajo inmaterial. Una revisión del concepto en el pensamiento de Negri, Lazzarato y Hard*.
- Daros, W. (2015). *Tres enfoques sobre el pasaje de la modernidad a la postmodernidad*. Rosario : UCEL.
- Deleuze, G. (2005). Posdata sobre las sociedades de control. En C. Ferrer, *El lenguaje libertario: Antología del pensamiento* (pp. 115-121). La plata: Utopía Libertaria.
- Díaz, A., Montalvo, I., Celestrín, C., y Prado, E. (2016). La evolución de la contabilidad de gestión como ciencia contable y su importancia para el desarrollo de la sociedad. Recuperado de: <http://monografias.umcc.cu/monos/2014/Facultad%20de%20Ciencias%20Economicas%20e%20Informatica/mo14103.pdf>
- Escobar, B., y Lobo, A. (2002). Implicaciones teóricas y metodológicas de la evolución de la investigación en contabilidad de gestión. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 245-286.
- Fumagalli, A. (2010). *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Graw, I. (2017). El valor de la mercancía artística. Doce tesis sobre el trabajo humano, el deseo mimético y la vitalidad. *ARQ UC CHILE*, 130-145.
- Hard, M., y Negri, A. (2000). *Imperio*. Barcelona: Paidós.
- Jaua, E. (1997). *Del fordismo a la flexibilidad laboral: supuestos, crisis y realidades de la regulación social*. Economía y ciencias sociales.
- Johnson, T., y Kaplan, R. (1988). *La contabilidad de costes. Auge y caída de la contabilidad de gestión*. Barcelona: P&G Editores.
- Lazzarato, M., y Negri, A. (2001). *Trabajo inmaterial. Formas de vida y producción de la subjetividad*. Rio de Janeiro: DPyA Editora.
- Lipietz, A. (1997). El mundo del Postfordismo. *Revista Ensayos de Economía*, 11-53.
- López, I., y Rodríguez, E. (2010). *Fin de ciclo. Financiarización territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Madrid: Traficantes de sueños.

- López, C. (2018). La materialidad del “trabajo inmaterial”: algunas claves para una aproximación alternativa al trabajo en el capitalismo tardío. Recuperado de https://www.academia.edu/2515815/La_materialidad_del_trabajo_inmaterial?auto=download
- Lucas, M. (2012). Los principios toyotistas en el contexto de la reestructuración productiva: Nuevos (y viejos) imperativos del capital y las transformaciones del mundo del trabajo. En E. Gutiérrez, A. Sotelo, y D. Castillo, *Capital, trabajo y organización obrera* (pp. 41-74). Mexico. D.F: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Marx, K. (2007). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*. Mexico D.F.: Siglo XXI editores.
- Míguez, P. (2013). Del General Intellect a las tesis del “Capitalismo Cognitivo”: aportes para el estudio del Capitalismo del siglo XXI. *Bajo el Volcán*, 27-57.
- Morin, E. (2011). *Introducción al Pensamiento Complejo*. Barcelona: Ed. Gedisa
- Neffa, J. C. (1999). Crisis y emergencia de Nuevos Modelos Productivos. En J. C. Neffa, *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI* (p. 39-70). Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Osorio, J., Álvarez, J. y Atehortúa, T. (2015). Caminos de investigación a la contabilidad de gestión. VI Congreso de Contabilidad (pp. 1-19). Chapecó: Universidade Federal de Santa Catarina.
- Piñero, F. (2004). El modo de desarrollo industrial Fordista-Keynesiano: Características, Crisis y reestructuración del capitalismo. *Contribuciones a la economía*, 1-18.
- Rifkin, J. (2000). *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*. Barcelona: Paidós.
- Rodríguez, P. (2018). ¿Qué son las sociedades de control? Recuperado de <http://www.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/21.-Qu%C3%A9-son-las-sociedades-de-control.pdf>.
- Sales, X. y Carenys, J. (2009). La investigación con estudios de caso en contabilidad de gestión, una ciencia social. *Revista Iberoamericana de Contabilidad de gestión*, 1-15.
- Sassatelli, R. (2012). *Consumo, cultura y sociedad*. Buenos Aires: Amorrortu editores.
- Valencia, P., y Platán, J. (2011). El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico. *Revista TEC Empresarial*, 21-27.
- Vercellone, C. (2011). La ley del valor en la transición desde el capitalismo industrial al nuevo capitalismo. Recuperado de http://argentina.indymedia.org/uploads/2014/06/teoria_valor_vercellone.pdf
- Wallerstein, I. (1988). *El capitalismo histórico*. Madrid: Siglo XXI.

Quintanilla-Ortiz, D. y Díaz-Jiménez, M., (2019). Una revisión conceptual y de aplicación de la contabilidad de gestión en el sector público. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 35-57.
Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a02>

Una revisión conceptual y de aplicación de la contabilidad de gestión en el sector público

Diego-Alexander Quintanilla-Ortiz
diegoquintanilla@usantotomas.edu.co
Universidad Santo Tomás

Michael-Andrés Díaz-Jiménez
michaeldiazj@usantotomas.edu.co
Universidad Santo Tomás

Una revisión conceptual y de aplicación de la contabilidad de gestión en el sector público

Resumen: En la actualidad, uno de los principales retos de la administración pública está relacionado con la articulación de los recursos que reciben las entidades públicas para la ejecución de sus distintos programas y proyectos, cuyo fin último es incrementar el bienestar social de los países. De acuerdo con esto, el objetivo de este artículo es hacer una revisión del avance investigativo y conceptual que ha tenido la contabilidad de gestión, así como también, su aplicación en el sector público. Uno de los principales hallazgos identificados en esta revisión, tiene que ver con la ausencia de procesos investigativos en Colombia que evidencien un avance o contribución al área de contabilidad de costos o contabilidad de gestión, así como también, la ausencia de estudios relacionados con la implementación o aplicación de contabilidad de gestión en entidades del sector público.

Palabras clave: Contabilidad estratégica, contabilidad de gestión, sector público, contabilidad de costos.

A review of the concept and application of management accounting in the public sector

Abstract: Currently, one of the main challenges of public management is related to articulating the resources received by public entities for executing the different programs and projects, whose ultimate aim is to increase countries' social well-being. According to this, the aim of this paper is to review the research and conceptual advance of management accounting, as well as its application in the public sector. One of the main findings of this review has to do with the lack of research processes in Colombia that evidence an advance in or contribution to the cost accounting or management accounting areas, as well as a lack of studies related to the implementation or application of management accounting in public-sector entities.

Keywords: Strategic accounting, management accounting, public sector, cost accounting.

Une révision conceptuelle et de mise en œuvre de la comptabilité de gestion dans le secteur public

Résumé: De nos jours, un des principaux défis de l'administration publique est lié à l'articulation des ressources perçues par les organismes publics pour l'exécution de leur différents programmes et projets, dont la fin ultime est d'accroître le bien-être social des pays. En conséquence, le but de cet article est de mener une révision du progrès de recherche et conceptuel que la comptabilité de gestion a eu, ainsi que sa mise en œuvre dans le secteur public. Une des trouvailles de cette révision se rapporte à l'absence de processus de recherche qui mettent en évidence un progrès ou une contribution au secteur de la comptabilité de gestion en Colombie, ainsi que l'absence d'études liées à la mise en œuvre de la comptabilité de gestion dans les organismes publics.

Mots-clés: comptabilité stratégique, comptabilité de gestion, secteur public, comptabilité des coûts.

Uma revisão conceptual e de aplicação da contabilidade de gestão no setor público

Resumo: Atualmente, um dos principais desafios da administração pública está relacionado com a articulação dos recursos que recebem as entidades públicas para a execução de seus diferentes programas e projetos, cujo objetivo é desenvolver o bem-estar social dos países. Segundo isto, o intuito deste artigo é fazer uma revisão do avanço investigativo e conceptual que tem tido a contabilidade de gestão, assim como sua aplicação no setor público. Um dos principais descobrimentos identificados nesta revisão, tem a ver com a ausência de processos de pesquisa na Colômbia que permitam evidenciar um avanço ou contribuição à área de contabilidade de custos ou contabilidade de gestão, assim como a ausência de estudos relacionados com a implementação ou aplicação de contabilidade de gestão em entidades do setor público.

Palavras chave: Contabilidade estratégica, contabilidade de gestão, setor público, contabilidade de custos.

Una revisión conceptual y de aplicación de la contabilidad de gestión en el sector público

Diego-Alexander Quintanilla-Ortiz y Michael-Andrés Díaz-Jiménez

Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a02>

Primera versión recibida en abril de 2019 - Versión final aceptada en junio de 2019

I. Introducción

Los cambios que se han efectuado en el sector público han promovido que su administración se encuentre orientada a los resultados o al rendimiento u optimización de los recursos, lo que ha ocasionado que en la formulación y estructuración de los proyectos se hable de presupuestos orientados a resultados. La implementación de este presupuesto orientado a resultados tiene como fines: i) identificar los recursos necesarios para materializar las políticas públicas, ii) establecer una relación calidad – precio, la cual se da al evaluar la pertinencia de adelantar los recursos empleados para un proyecto versus los resultados esperados, iii) implementar herramientas que permitan a los grupos de interés realizar un control sobre el manejo de los recursos públicos y evaluación y seguimiento del gasto público.

Estas herramientas de la gestión pública se han difundido en todos los niveles del gobierno y se enuncian como la forma de alcanzar niveles de efectividad y eficiencia en áreas sensibles de intervención pública como salud, educación, servicios de transporte, defensa, entre otros. Sin embargo, la orientación hacia resultados ha suscitado numerosos cuestionamientos en cuanto a su efectividad y aplicabilidad en el sector público, dado que no se han documentado procesos exitosos de su implementación. Así mismo, la evaluación del desempeño producto de esta orientación hacia los resultados genera conflictos en la forma de administrar los recursos, pues las propuestas para generar valor a la sociedad son relegadas ante los requisitos legales y los trámites que implican este esquema de administración.

Es necesario precisar que las técnicas de evaluación han sido un elemento recurrente en la administración pública, técnicas que ahora se desarrollan de forma paralela con los procesos de reestructuración del sector público

y la proliferación de la rendición de cuentas, que encuentran en el desarrollo tecnológico una herramienta que facilita la divulgación de información y el control de las actividades por parte de los diferentes grupos de interés.

Los cambios que se han promulgado en la administración pública han ocasionado que se preste mayor atención a los sistemas de administración de costos y a las herramientas de la contabilidad de gestión, en razón a que éstas contribuyen con el proceso de toma de decisiones, al suministrar información sobre la viabilidad de un proyecto y de los recursos requeridos, elementos que son evaluados por los administradores y funcionarios públicos.

Con el propósito de ampliar la definición de contabilidad de gestión, es pertinente indicar que la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas- AECA (1995), citado por Machado (2002), define esta rama de la contabilidad, desde una corriente europea, como la “rama de la contabilidad que tiene por objeto la captación, medición y valoración de la circulación interna, así como su racionalización y control, con el fin de suministrar a la organización información relevante para la toma de decisiones empresariales” (p. 198). Así mismo, Machado (2002) referencia la contabilidad de gestión desde una corriente anglosajona como la

aplicación de las técnicas y los conceptos apropiados al procesar los datos económicos históricos y previstos de una entidad, con el fin de asistir a la dirección en el establecimiento de un plan con base en objetivos más relacionales de cara a la consecución de tales objetivos (p.198).

De acuerdo con lo anterior, el presente artículo busca realizar una aproximación sobre los elementos de contabilidad de gestión que hacen parte de los sistemas de gestión de costos en organizaciones del sector público. Lo anterior con el propósito de identificar cuáles herramientas de esta rama de la contabilidad son aplicadas para contribuir con la orientación a resultados en la administración pública.

II. Metodología

Con el fin de identificar los avances en la conceptualización e implementación de distintos elementos de la contabilidad de gestión en entidades del sector público, esta investigación se desarrolló desde un enfoque de tipo cualitativo, a partir de la revisión de bases de datos como EBSCO, Redalyc y Dialnet, limitando el período de búsqueda a publicaciones hechas en el periodo 2000-2017 y usando un filtro de palabras clave como “contabilidad de costos”, “contabilidad de gestión”, “control de costos”, “contabilidad estratégica”, “contabilidad de gestión en el sector público”, “contabilidad estratégica en el sector público” y “public sector cost management practices”. La revisión inicial de estas bases de datos puso de manifiesto la poca recurrencia de los procesos de investigación en contabilidad de gestión,

especialmente en el sector público, lo cual llevó a la necesidad de ampliar la base documental con otros artículos que abordarán procesos de investigación en contabilidad de gestión, los cuales fueron revisados y luego seleccionados con base en los resúmenes y palabras claves contenidos en éstos. Finalmente, se extrajeron los aportes de cada una de las publicaciones seleccionadas, que pudiesen contribuir al desarrollo y estructuración de este artículo.

La primera parte del documento, relacionado con el estado actual de la investigación en contabilidad de gestión, se desarrolló mediante la revisión, en primera instancia, de la investigación en Colombia en temas relacionados con la contabilidad de costos y contabilidad de gestión, haciendo énfasis en el volumen de publicaciones, los temas abordados en dichas publicaciones y su calidad, teniendo en cuenta para ello la calificación hecha por Colciencias. En segunda medida, se hace una revisión general de los avances investigativos a nivel internacional, tomando como referente países iberoamericanos como España y Brasil, de manera que le permitan al lector contrastar el ámbito internacional con el colombiano.

El segundo aparte se centra en la revisión conceptual de la contabilidad de gestión, haciendo hincapié en aquellos elementos que son de utilidad para su potencial aplicación en el sector público. Para ello se revisa la definición de contabilidad de gestión desde diferentes autores u organismos, para luego extraer de éstos, los aportes más significativos a las entidades de sector público. La tercera parte de este documento tiene que ver con la aplicación de las herramientas de contabilidad de gestión por parte de las entidades del sector público y cómo estas herramientas han contribuido a la gestión de los recursos, la ejecución de proyectos y la rendición de cuentas.

Por último, se exponen algunas conclusiones extraídas a partir del desarrollo del documento en las que se evidencian, entre otras, la carente investigación en contabilidad de costos que presenta Colombia, especialmente en lo relacionado con el sector público, lo que supone la poca aplicación de estos conceptos en las entidades de este sector, y el desarrollo precario en la gestión y control de sus recursos.

III. Resultados

III.1 Estado actual de los procesos de investigación en Contabilidad de Gestión

Antes de abordar el desarrollo conceptual y la aplicación de la contabilidad de gestión en el sector público, es pertinente tener un panorama general del estado actual de la investigación en contabilidad de gestión. Frente a esto, Duque y Osorio (2013) realizaron un estudio para determinar el estado actual de la investigación en contabilidad de gestión en Colombia entre los años 1990 y 2010, del cual se puede concluir que:

- i. Las revistas con mayor número de publicaciones en temas relacionados con contabilidad de costos y contabilidad de gestión entre el período 1990 y 2010 son: Contaduría Universidad de Antioquia con 15 publicaciones, Estudios Gerenciales con 8 publicaciones, Cuadernos de Contabilidad con 8 publicaciones y la revista Innovar con 7 publicaciones (p.7). Cabe destacar que, los autores mencionan en total 27 revistas que publicaron al menos una vez un artículo relacionado con contabilidad de gestión, y durante las dos décadas analizadas, solo se publicaron 76 artículos relacionados con el tema, un número bastante bajo considerando el avance que ha tenido la contabilidad de gestión en los últimos años.
- ii. De las 27 distintas revistas analizadas por los autores, el 59% no se encuentran clasificadas en Colciencias, y el 41% restante, se encuentran clasificadas por Colciencias en categorías de baja importancia (p.8). Esto deja entrever la poca calidad de la investigación en contabilidad de gestión en Colombia.
- iii. A diferencia de la década de los 90s, en los que los temas de investigación central eran el análisis de la teoría relacionada con contabilidad de costos, los estudios de costos y los temas relacionados con la calidad, actualmente las publicaciones están centradas en temas como ABC/ABM, Balanced ScoreCard, análisis de la normatividad internacional, así como también información para la toma de decisiones (p.10-11).
- iv. La investigación en Colombia está centrada en la revisión de teorías ya construidas y en la producción intelectual de otros países y no en nuevos desarrollos o métodos analíticos que propendan por enriquecer el conocimiento actual (p.13). Esto representa un rezago importante con respecto al resto de países del mundo, no sólo en términos del volumen de publicaciones que se hagan del tema, sino que también, impacta en el poco nuevo conocimiento que se imparte en las instituciones de educación superior, así como también en el poco avance que tienen tanto las entidades públicas como privadas en la gestión de sus costos.

Por su parte, Valero y Patiño (2012) en su artículo relacionado con los grupos de investigación contable reconocidos por Colciencias, afirman que hasta 2010 habían registrados 61 grupos de investigación contable, de los cuales el 56% se encuentran en la categoría D del escalafón realizado por Colciencias¹, el 21% no se encuentran registradas, el 10% se encuentran en categoría B, el 8% se encuentran en categoría C, el 5% se encuentran en categoría A1 y no hay ninguna clasificada en categoría A (p.188). Lo anterior revela que, aunque en

1 El escalafón de clasificación de grupos de investigación en ciencia, tecnología e innovación de Colciencias reconoce 5 categorías: A1, A, B, C, D, las cuales tienen en cuenta el tiempo de existencia del grupo de investigación, así como el índice ScienTI-Col. (Colciencias, 2008; citado en Valero, G. y Patiño, R., 2012, p.186)

términos generales hay una cantidad considerable de grupos de investigación, la calidad de los productos publicados aún se encuentra por debajo del desarrollo actual de las revistas contables latinoamericanas, lo que ha llevado al debate la necesidad de analizar y replantear la trayectoria de algunas revistas nacionales (Macías, 2016, p.42).

Macías (2016) menciona también algunas recomendaciones hechas por Colciencias a los grupos de investigación, con el fin de que éstas cualifiquen los productos elaborados y publicados. Dichas recomendaciones son:

- i. Disminuir la dependencia de los libros y capítulos, dada la baja circulación de éstos y sus altas exigencias de citación (p.45).
- ii. Planificar estrategias de largo plazo para participar en los distintos espacios internacionales que propician la interacción de distintos grupos, permitiendo el intercambio de conocimientos (p.46).
- iii. Diseñar estrategias que les permita obtener recursos de Colciencias, ICETEX y demás entidades y organismos que apoyan y financian proyectos de investigación (p.46).
- iv. Enfocar el desarrollo de sus productos a las nuevas tendencias y necesidades de las distintas organizaciones colombianas (p.46).
- v. Fortalecer y propiciar espacios de capacitación de los integrantes del grupo, para que éstos puedan enfrentarse a los nuevos retos investigativos (p.46).

Lo anterior muestra también, la falta de una consolidación gremial en contabilidad de gestión en el país que interactúe e intercambie conocimiento en espacios académicos como son congresos, simposios, entre otros espacios que constituyen redes de apoyo en los procesos de investigación, que permitan el intercambio y el desarrollo de nuevos conocimientos en el área.

En cuanto al ámbito internacional, De Freitas, Da Silva, Alves y Locks (2012) elaboraron un trabajo de investigación relacionado con la revisión de distintos repositorios de congresos, simposios y eventos académicos de Brasil en los cuales se encontraron investigaciones relacionadas con la contabilidad de costos en el sector público entre el período 2000 y 2010. Con base en los resultados obtenidos, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- i. Durante el período 2000 y 2010, en el Congreso Brasileño de Costos se presentaron en promedio 300 trabajos por año relacionados con contabilidad de costos, distribuidos en 16 distintas áreas temáticas (p.19).
- ii. Las metodologías de elaboración de los trabajos investigativos en Brasil más comunes incluyen: Análisis de textos y documentos y entrevistas u observaciones (p.17).
- iii. Los métodos de costeo más discutidos en los trabajos elaborados en Brasil son: ABC (45%), Costeo por absorción (9%), Costeo directo o variable (7%) y costeos no definidos (39%) (p.18).

iv. Los temas más investigados en contabilidad de costos para el sector público son Costos en las instituciones de enseñanza (38%), Costos en las instituciones de salud (31%) y Costos en la función gerencial (31%) (p.18).

Los autores afirman que la investigación realizada arrojó una baja tendencia a la investigación contable relacionada con costos en el sector público, pero que, en su mayoría, estas investigaciones están orientadas al método de costeo ABC (p.20).

Salgado (2011) elaboró un artículo relacionado con las tendencias de investigación en contabilidad de gestión en Iberoamérica, el cual le permitió llegar a lo siguiente:

- i. El 50% de los artículos publicados entre 1998 y 2008 relacionados con contabilidad de costos fueron elaborados en España, el 14% fueron elaborados en Brasil, 9% en Venezuela y un 4% en México. Colombia por su parte, solo aporta el 3% de dichas publicaciones (p.285).
- ii. Las temáticas que más se abordan en los artículos de investigación analizados son: Control organizacional (19%), Sistemas de información contable y de gestión (15%), métodos de investigación (15%) y asignación y modelos de costos (11%) (p.290).
- iii. Iberoamérica presenta una tendencia a mantener la investigación en contabilidad de costos por encima de la contabilidad de gestión, lo que puede llegar influir de forma directa en los procesos de enseñanza (p.295).
- iv. La participación e investigación entre países es baja, lo que implica la pérdida de producción conjunta e integrada que permita potenciar el conocimiento actual en el área (p.296).

En este primer aparte puede concluirse que, en términos generales, países como Brasil, España y México han impulsado el desarrollo investigativo en contabilidad de gestión en los últimos años, aportando significativamente a esta área de la contabilidad; no obstante, las investigaciones aún continúan estando relacionadas con temas tradicionales de costos, dejando de lado el desarrollo de nuevos conocimientos que se adapten a las condiciones cambiantes del entorno económico. Por otra parte, se evidencia un bajo nivel de investigación en contabilidad de gestión en el sector público, aun cuando la investigación en esta área para su potencial implementación puede suponer un aumento en la eficiencia de las instituciones de dicho sector.

III.2 Revisión conceptual sobre contabilidad de gestión y control de costos

Desde una concepción anglosajona y europea, Machado (2002) define la contabilidad de gestión como un desarrollo particular de la contabilidad general con un enfoque más operativo-técnico, cuyo fin es apoyar la toma de decisiones gerenciales y el cumplimiento de los objetivos organizacionales

mediante el suministro de información relevante sobre la captación, medición y valoración de la circulación interna de la entidad (p.198). Valdez, Nazareno, y Tóala (2017) definen la contabilidad de gestión como aquella área de la contabilidad encargada de apoyar la toma de decisiones gerenciales, a partir del procesamiento y análisis de datos económicos históricos y estimados de la entidad, lo cual permite elevar la eficiencia y eficacia administrativa; así mismo, la contabilidad de gestión suele ser de tipo analítica, y enfocada a los centros de producción, líneas de negocio, líneas de producto, entre otras.

Algunos organismos como la American Accounting Association definen la contabilidad de gestión como:

La aplicación de técnicas y conceptos apropiados para procesar los datos económicos, tanto históricos como previstos, de una entidad, con el fin de asistir a la dirección de las empresas en el establecimiento de un plan basado en objetivos más racionales de cara a la consecución de los mismos. (Citado por Gómez, 2002, p.79)

Por su parte, Blanco (2007) menciona que, pensar en la contabilidad de gestión como una herramienta que mejora los procesos de medición y control para reducir la incertidumbre y acercar a la organización al logro de sus objetivos, es una visión un tanto limitada, en la que no se tiene en cuenta el contexto en la que esta opera; además de su interdependencia con los procesos organizacionales, los cuales se ven influenciados por el entorno social, político y económico. De acuerdo con lo anterior, Blanco (2007) menciona algunos elementos que “legitiman” a la contabilidad de gestión y la diferencian de las demás ramas de la contabilidad: (i) Ayuda a la dirección a la toma de decisiones al hacer posible la medición y previsión del mundo social y empresarial; (ii) Brinda una perspectiva estratégica de los costos; y (iii) Propende por la organización de los miembros en estructuras institucionales que permitan cumplir funciones de control, supervisión, actuación y coordinación de actividades.

Ahora bien, en cuanto al control de costos o control de gestión, Chacón (2007) afirma que este es un sistema de formalización de actividades mediante acuerdos y guías que permiten la planificación estratégica, la asignación de recursos, la presupuestación operativa y de inversiones, los planes de incentivos a los trabajadores, así como la evaluación del desempeño; en otras palabras, a través de la medición y el control de los costos, se puede hacer un presupuesto que normalice el gasto en función del nivel de producción de cada área organizacional. Por otra parte, el control de costos o control de gestión funciona como una herramienta de identificación de desviaciones, la cual evalúa los resultados obtenidos y los compara con las metas iniciales, de manera que puedan identificarse las causas de la desviación y, además, se puedan tomar acciones correctivas (Chacón, 2007, p.39).

El control de costos o control de gestión, como parte de las actividades esenciales de la contabilidad de gestión², supone una revisión permanente del diseño y la adecuación del proceso administrativo, lo cual requiere de un conjunto de mecanismos, planes, métodos, normas, principios, guías y parámetros que permitan conectar las diversas actividades y áreas de la organización para la consecución de los objetivos propuestos (Hernández, 2017). De acuerdo con lo anterior, Hernández (2017) menciona algunas herramientas del control de costos o control de gestión como:

- i. Uso de métodos cuantitativos, probabilísticos y estadísticos (p.112).
- ii. Uso de tecnologías (software y hardware) (p.112).
- iii. Normas y lineamientos que guíen la actuación de los trabajadores (p.113).
- iv. Uso de métodos psicológicos y sociológicos que permitan crear un ambiente de trabajo en equipo, división del trabajo, asignación de responsabilidades, desarrollo de aptitudes, apropiación de los objetivos institucionales, entre otros (p.113).

Malmi y Brown (2008) mencionan frente al concepto de Sistemas de Control de Gestión³, que éste ha sido abordado desde diferentes enfoques con poca investigación teórica y empírica, dando lugar a distintos conceptos poco estructurados del mismo. Para los autores, los Sistemas de Control de Gestión no deben incluir únicamente los dispositivos y sistemas usados para garantizar que las actividades de sus empleados estén acordes con los objetivos propuestos, sino que también, deben incluir los sistemas y programas que son únicamente de decisión, como por ejemplo los presupuestos o los cuadros de mando estratégicos. Así mismo, Malmi y Brown (2008) proponen 5 tipos amplios de clasificación de controles de gestión que responden a la fuerza de su alcance de acuerdo al modelo de organización (p.291). Estos son:

- i. La planeación operativa (corto plazo) y la planeación estratégica (largo plazo).
- ii. Controles cibernéticos para detectar desviaciones.
- iii. Controles de recompensa y compensación basados en el desempeño y motivación de los miembros de la organización.
- iv. Controles administrativos para asignar tareas y guiar conductas y comportamientos.
- v. Controles culturales (clima organizacional) basados en valores y creencias.

Hasta ahora, es evidente que la contabilidad de gestión, y particularmente el control de costos o control de gestión, son disciplinas dinámicas que se están desarrollando continuamente a partir de las nuevas prácticas y las necesidades

2 Según Hernández (2017), las actividades esenciales de la contabilidad de gestión incluyen: la planeación, el control y la toma de decisiones (p.112).

3 Management Control Systems (MCS).

cambiantes de las empresas. De allí la importancia de que se promueva la investigación en el área, que permita la mejora de las técnicas actuales y el desarrollo de otras tantas que resulten en su aplicación en las organizaciones (De Freitas, S; 2009, p.178) (Juras, 2014).

Contabilidad de gestión y control de costos en el sector público.

Aunque la contabilidad puede ser aplicada en cualquier ámbito en el cual se manejen recursos, ya sean de tipo económico, físico, humano, intelectual, entre otros, ésta debe ser adaptada de acuerdo a las necesidades, características y objetivos de cada ente económico: las empresas del sector privado buscan maximizar sus beneficios en tanto que las entidades del sector público buscan aumentar la cobertura en la prestación de sus servicios, optimizando el uso de los recursos públicos. La Asociación Latinoamericana de Presupuestos Públicos, citada por Ugarte (2003), afirma que la contabilidad pública o gubernamental:

Parte de la contabilidad [general] de la que se extraen sus principios y preceptos, a veces adaptándolos, para prescindir [de] una serie de técnicas [y destinar otras] a captar, clasificar, registrar, resumir, comunicar e interpretar la actividad económica, financiera, administrativa, patrimonial y presupuestal del Estado, implementando un sistema de información [para] las organizaciones públicas y enmarcándose en una estructura legal definida (p.6).

Por su parte, Sierra y Ardila (2008) mencionan que el concepto de contabilidad gubernamental o contabilidad pública tiene distintas acepciones y aplicaciones de acuerdo a las diferentes doctrinas que responden a hechos históricos o a contextos económicos particulares, lo que ocasiona que en cada país se perciba esta rama de la contabilidad desde distintos enfoques. Por ejemplo, la doctrina norteamericana, diferencia la contabilidad gubernamental de la municipal y de la contabilidad para el gobierno fiscal, además de incluir la contabilidad pública dentro de la contabilidad de las entidades sin ánimo de lucro. Para la doctrina inglesa, la contabilidad pública es aplicable tanto para la contabilidad del gobierno central y gobierno local, como para entidades prestadoras de servicios de seguridad social, empresas públicas y organismos autónomos del Estado. Por su parte, la doctrina francesa e italiana desarrollan la contabilidad pública desde un ámbito plenamente definido con un régimen legal y un ordenamiento jurídico particular.

En países de Latinoamérica como Bolivia, la contabilidad pública es aplicada a todas las entidades del sector público señaladas por la ley; en Chile, la contabilidad pública se aplica a los niveles institucionales, sectoriales y a nivel nacional; por su parte, México aplica la contabilidad pública a todas las instituciones que integran el poder legislativo, judicial y ejecutivo, así como a las empresas con participación mayoritariamente estatal, las instituciones nacionales de crédito, de seguros y fianzas, y los fideicomisos públicos; la contabilidad pública en Argentina aplica para todo el sector público integrado

por la administración central y los órganos descentralizados, incluyendo instituciones de seguridad social y empresas del estado (Sierra y Ardila, 2008). Para el caso colombiano, la contabilidad pública se entiende como:

Una aplicación especializada de la contabilidad que, a partir de propósitos específicos, articula diferentes elementos para satisfacer las necesidades de información y control financiero, económico, social y ambiental, propias de las entidades que desarrollan funciones de cometido estatal, por medio de la utilización y gestión de recursos públicos (Contaduría General de la Nación, 2007, p.16).

Ahora bien, sin importar en qué medida o con qué tanta amplitud se aplique la contabilidad pública en los diferentes países, ésta debe responder a las necesidades del sector público y propender por su buen funcionamiento. Frente a esto, Gómez y Montesinos (2012) mencionan que los nuevos retos sociales, políticos y económicos a los que se ha enfrentado el sector público en las últimas décadas, ha dado lugar a hablar de innovación en contabilidad gubernamental de las instituciones públicas:

Pasar de información contable para la rendición de cuentas y el cumplimiento, a información para la gestión, la optimización, la coordinación de mejores tareas y el control financiero, implica modificaciones culturales e institucionales y no solamente cambios técnicos (p.21)

Muchos países han trasladado la filosofía de las entidades del sector público, de la simple prestación de servicios a la ciudadanía a pensar también en otros elementos como son la calidad del servicio prestado y el uso eficiente de los recursos públicos, elementos que inicialmente eran propios de la dirección en empresas privadas, pero que han convertido a los costos en una herramienta de gestión imprescindible en este proceso de transformación del sector público. Soldevila y Vivas (2011) mencionan que el entorno complejo y cambiante del sector público, sumado a las crisis y déficits económicos, han puesto a las entidades públicas en la necesidad de adecuarse al nivel de ingresos, modificando su propia estructura y cultura organizacionales (p.62). Así mismo, estos autores mencionan que una respuesta rápida a estos problemas del sector público es reducir los costos innecesarios; no obstante, no es posible eliminar un costo cuando no se conoce su valor ni tampoco si es o no realmente necesario, siendo entonces vital contar con un sistema de contabilidad de gestión que brinde información relacionada con el consumo de recursos, el funcionamiento de los procesos y estructuras de la entidad, así como de los recursos necesarios para los diferentes programas y proyectos.

La contabilidad de gestión, ajustada a las necesidades del sector público, constituye una herramienta fundamental para la optimización del gasto público, garantizando, además, mayor eficiencia, mayor cobertura en la prestación de servicios, así como el mayor control financiero y legal. Un ejemplo de ello es el

estudio realizado por Bastidas y Ripoll (2003) en el cual evidencian la utilidad que tiene el Cuadro de Mando Integral (CMI) en las entidades del sector público, una vez se logra trasladar las fuertes exigencias de los diferentes stakeholders (la comunidad, los usuarios directos y potenciales, los empleados, órganos fiscalizadores, entidades medioambientales, entre otros) a dicha herramienta: permite analizar y responder de forma estratégica a los diferentes cambios del entorno, monitoreando las variables o puntos críticos e identificar posibles cambios.

Así mismo, los autores proponen otras modificaciones que pueden potenciar el uso del CMI en el sector público, las cuales incluyen: la planificación estratégica; trasladar las Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento hacia un Perspectiva Humana basada en las propuestas de valor del recurso humano de la organización; medir la Perspectiva Financiera en términos de economía, eficiencia, eficacia y efectividad; incluir dentro de la Perspectiva Interna a los proveedores para mejorar e innovar en los procesos (Bastidas y Ripoll, 2003). Lo anterior junto a un adecuado control de gestión como la contabilidad y la presupuestación, facilitan la adopción del CMI en entidades de alta rigidez normativa y excesiva formalidad, como lo son las entidades del sector público (Bastidas y Ripoll, 2003).

Siguiendo con lo mencionado anteriormente, el presupuesto también constituye una herramienta fundamental para el control de gestión en las entidades públicas. No obstante, Gómez (2004) afirma que el sistema presupuestal público tradicional presenta varios problemas que dificultan la buena gestión de las entidades del sector, entre los cuales se destacan:

- i. Es un presupuesto estático que asigna el ingreso en función del gasto y de la deuda, siendo la deuda un rubro inflexible, lo cual compromete la prestación del servicio (gasto) a los niveles de ingreso disponibles (p.106).
- ii. El presupuesto no se planea teniendo en cuenta las necesidades de la comunidad, ejecutándose sin obtener logro alguno (p.107).
- iii. La evaluación de los gestores públicos se hace en función del nivel de gasto ejecutado y no en su eficiencia y eficacia (p.107).
- iv. No hay articulación entre el presupuesto y los planes de desarrollo, lo que hace que el presupuesto no sea útil para evaluar el cumplimiento de los planes de gobierno (p.107)
- v. El presupuesto no es útil para evaluar el desempeño de los funcionarios públicos ya que es asignado en partidas globales (p.107).
- vi. El presupuesto no se realiza teniendo en cuenta la pertinencia o prioridad de los gastos contemplados (p.107).
- vii. El proceso presupuestal no permite la comparabilidad de resultados ni la evaluación general (p.107).

Con base en los problemas identificados anteriormente, Gómez (2004) propone algunos cambios que pueden convertir al presupuesto en una herramienta de gestión para el sector público, como por ejemplo: orientar el presupuesto a los resultados y no en función del gasto, usando para ello, indicadores de gestión, sistemas de información integrados a la contabilidad pública y sistemas de medición de los costos y gastos como el sistema ABC; flexibilizar la administración de los gestores de las entidades públicas, dejando de lado la burocracia y las formalidades, hacia responsabilidades centradas en resultados; finalmente, un presupuesto orientado a resultados hace posible que los gestores sean más responsables de la consecución de los objetivos propuestos mediante la optimización de los recursos y el aumento de la productividad.

Un último ejemplo que evidencia la utilidad de la contabilidad de gestión en entidades del sector público, está relacionado con el apoyo que ésta podría brindar a la toma de decisiones. Mendieta (2005) afirma, con base en un estudio realizado en entidades del departamento del Valle del Cauca-Colombia, que cada vez se evidencia una mayor preocupación por parte de los gestores por fortalecer sus conocimientos y formación en temas que van desde lo social y político hasta lo legislativo y operacional, éste último relacionado con el manejo de procesos así como la planeación y presupuestación; esto debido a que hasta ahora se está reconociendo la importancia de la contabilidad como parte estratégica de la toma de decisiones en entidades del sector público.

III.3 Aplicación de la contabilidad de gestión y control de costos en entidades del sector público

En esta última sección, se hará una revisión de algunos casos de aplicación de la contabilidad de gestión en entidades del sector público de distintos países, con el fin de observar cómo ha sido el proceso de aplicación y cuáles han sido los resultados obtenidos hasta el momento.

A partir de los recientes desarrollos sobre gestión de costos, se evidencia que las administraciones públicas han aumentado su interés por utilizar herramientas cada vez más novedosas con el fin de brindar una amplia información a sus usuarios de interés, sin embargo, esta información es utilizada en mayor medida para legitimar sus actividades ante usuarios externos en lugar de priorizar los gestores internos. En este sentido se destaca que, aunque haya avances sustanciales en los sistemas de gestión de costos, existen varios desafíos para las organizaciones del sector público. (Verbeeten, 2011)

Una administración pública efectiva requiere que las entidades públicas desarrollen una capacidad de gestión estratégica, en la que integren todas las actividades y funciones principales y se dirijan hacia el avance sobre sus planes estratégicos (Ionescu, 2017).

La gestión estratégica busca fortalecer la viabilidad y eficacia en las entidades públicas mediante la implementación de políticas influyentes y la capacidad de gestión que tengan sus gestores, además de integrar todos los procesos de gestión a partir de un enfoque sistemático con el que se logre hacer seguimiento a los objetivos estratégicos. Kioko, y otros (2011) en su estudio argumentan que la investigación de la gestión financiera pública aporta una variedad de ideas conceptuales, analíticas y empíricas sobre algunas de los grandes interrogantes de las administraciones públicas.

Trussel y Bitner, (1998) plantean que se están implementando nuevas ideas y herramientas sobre la gestión estratégica, como la reingeniería. Afirman que, aunque en varios de estos procesos se haya ignorado por completo la administración de los costos, instrumentos como “la gestión basada en actividades” logra articular la contabilidad de costos propiamente dicha con la evaluación del desempeño en las organizaciones.

Así mismo Groth y Kinney, (1994) manifiestan que la implementación exitosa de sistemas para la gestión de costos, tienen consecuencias importantes para las entidades en términos de creación de valor. Dentro de este estudio se describe que la generación de valor en las organizaciones puede propiciarse mediante la identificación y correcta gestión de las actividades, relacionándolo con el modelo contable de costeo ABC. Y adicionalmente, Candreva (2006) plantea la necesidad de implementar controles internos eficientes en las administraciones públicas con el fin de garantizar una adecuada gestión de los recursos.

Desde un enfoque pragmático, particularmente Lovelin, Mohammed, y Dennis, (2017) desarrollan un modelo de “factor de éxito” con el fin de comprender y facilitar la implementación mejorada del sistema de gestión de costos en entidades públicas de Nigeria. Denison y Standora, (2006) describen algunos métodos de análisis de costos orientados a la administración (MOCA) los cuales ayudan a identificar los gastos que pueden ser controlados por sus gestores e identificar estrategias que permitan una disminución óptima de los costos sin que afecte la calidad del servicio.

En esta misma línea Santos y Bezerra (2016) proponen algunas directrices para la implantación del Subsistema de Valoración y Acumulación de Información de Costos en el Sector Público (SMAIC-SP), el cual puede contribuir con los gestores públicos en el proceso de rendición de cuentas, la adecuada toma de decisiones organizacionales e instrumentación del control social; y finalmente Yonezawa, S. do Carmo, y de Souza (2011) resaltan la aplicación del Balanced ScoreCard en las administraciones públicas como una herramienta para medir la gestión estratégica de estas organizaciones.

El trabajo desarrollado por Viñas (2005) consolida una base conceptual en la que describe algunos instrumentos de la contabilidad de costos en

las organizaciones públicas. Inicialmente plantea algunas herramientas de contabilidad de costes desarrolladas en España como el proyecto C.A.N.O.A. (Contabilidad Analítica Normalizada para Organismos Autónomos) y el Proyecto FEMP (Federación Española de Municipios y Provincias). Por otro lado, resalta la importancia de incorporar indicadores de gestión sobre contabilidad de costos en los informes financieros de las entidades públicas, esto con el objetivo de identificar las áreas y actividades que concentran una importante acumulación de costos; y adicionalmente otras herramientas propuestas como el cuadro de mando integral (Balance ScoreCard), gestión de la calidad, Benchmarking, como herramientas para la administración de costos.

IFAC (2000) por su parte, identifica que se puede realizar una adecuada gestión de costos mediante los siguientes enfoques: i) Presupuesto, como mecanismo de planificación, control y proyección de costos; ii) control y reducción de costos, identificando las actividades que no son rentables y mejorando los procesos gestión de negocios; iii) configuración de precios y tarifas, como un factor indispensable del proceso de toma de decisiones de los usuarios para establecer precios y tarifas para bienes y servicios proporcionados por el gobierno; iv) medición de rendimiento, considerando que el costo en sí mismo puede ser una medida del desempeño financiero, lo que es similar en el sector privado a la búsqueda de la rentabilidad; v) evaluaciones del programa, como medida para mejorar la asignación eficiente de recursos de los programas gubernamentales, por ejemplo con análisis de costo/beneficio; vi) decisiones de elección económica, mediante comparaciones de mercado buscando el mejor costo con la mejor calidad del producto o servicio, estos estudios de costos pueden ayudar a decidir si aceptar o rechazar una propuesta para un proyecto del gobierno, continuar o abandonar un producto o servicio gubernamental, o contratar a un proveedor del sector privado, por ejemplo.

Por otro lado, Xavier y Carmo (2015) elaboraron un estudio en el cual se comparaba la eficiencia empresarial de hospitales certificados y no certificados a partir del uso de instrumentos o herramientas de la contabilidad de gestión. Para los autores, las herramientas de contabilidad gerencial son una especie de “dinamizadores” de los objetivos empresariales, que permiten aumentar la probabilidad de obtener resultados en el largo plazo. Así mismo, mencionan que las herramientas de contabilidad de gestión han sufrido cambios sustanciales pasando de control de costos y control financiero, por planeación y control, a reducción de pérdidas de recursos hacia el uso efectivo de los recursos; estos cambios se deben entre otros, a las nuevas dinámicas empresariales y económicas en las que se han venido desarrollando las entidades del sector público, y que las ha impulsado hacia cambios en su forma de ver, analizar y usar la información contable relacionada con costos.

Como resultado de esta investigación, se pudo evidenciar que los hospitales no certificados mantienen una fuerte tendencia por el uso de herramientas tradicionales del costo como son el costeo estándar, el costeo variable, y el sistema ABC (p.260); contrario a los hospitales certificados, los cuales evidenciaban un uso más diversificado de las herramientas de la contabilidad de gestión, especialmente de la herramienta BSC (Balanced ScoreCard), herramientas de planeación estratégica y retorno de la inversión. Los autores concluyen, a partir de su estudio, que tal y como lo mencionan Beuren y Erfuth (citados por Xavier y Carmo (2015), la herramienta ranking en la actualidad y en el futuro es la herramienta Balanced ScoreCard, la cual solo usan el 1% de los hospitales no certificados en la ciudad de Manaus en Brasil. Aunque el estudio no comprueba que exista una relación entre el uso de herramientas de contabilidad de gestión y la certificación de los hospitales, puede dejarse abierta la posibilidad de investigar si tal relación existe y de qué manera lo ha impulsado.

Por su parte, de Freitas, Almeida, de Souza, y Sidiney (2013) realizaron una investigación para determinar las causas por las cuales, a pesar de que en Brasil se promovió la implementación de sistemas de costos en entidades del sector público, hasta el año 2013, en el municipio de Vilhena, Estado de Rondônia, no se tenía ningún sistema de costos implementado. Con base en entrevistas y formularios, además de revisión documental de los Planes Plurianuales, las Leyes de Directrices Presupuestarias y la Ley Presupuestaria Anual (p.60), los autores pudieron constatar que las principales causas por las cuales dichas entidades del sector público del municipio de Vilhena no implementan un sistema de costos, se debe a falta de interés por parte de los gestores dado que no ven la necesidad o no reconocen la importancia de este sistema, la falta de personal especializado, suficiente y disponible que pudiese implementar un sistema de costos adecuado, la falta de conocimientos en el área, y también, la falta de una legislación adecuada para el tema de costos en el sector público.

Frente a esto, es menester mencionar que, el rezago que presentan algunas entidades del sector público del municipio de Vilhena, Estado de Rondônia – Brasil, es también característico en otros países, ya sea en mayor o menor proporción, lo que puede llegar a afectar de forma significativa la toma de decisiones, el uso eficiente de los recursos públicos y la adecuada rendición de cuentas de estas entidades, poniéndolas además, en una situación de desventaja frente al sector privado, cuyo énfasis está en la maximización de ganancias sujeto a la optimización de sus recursos.

Otro caso a destacar está relacionado con la investigación realizada por Giner y Ripoll (2008) en la cual, buscan analizar la relación entre el plan estratégico de la Autoridad Portuaria de Valencia - España y la contabilidad de gestión. Allí se pudo evidenciar que el objetivo de la Autoridad Portuaria,

la cual maneja 3 puertos del estado, al elaborar un plan estratégico en el año 2002, estaba dirigido a hacer más competitivos dichos puertos y convertirlos en plataformas interoceánicas. Para ello, usaron la herramienta de Cuadro de Mando Integral, la cual les permitió identificar y relacionar los elementos básicos de su estrategia con los distintos procesos y recursos de cada puerto, así como también, permitió identificar las líneas estratégicas para la creación de valor en el largo plazo. Así mismo, los autores identifican la contabilidad de costos, y en especial la contabilidad de gestión, como una herramienta que mide los costos, los analiza, los compara y brinda información útil para la toma de decisiones, lo cual propicia que España explote su ventaja en cuanto a longitud costera, lo que se traduciría en la posibilidad de transportar un gran volumen de mercancías de forma eficiente, eficaz y económica, convirtiendo a este país en un punto estratégico comercial de Europa.

Finalmente, un caso de investigación de aplicación de contabilidad de gestión en entidades del sector público, tiene que ver con el caso estudiado por Bastidas y Moreno (2007), en el cual se analiza la aplicación del Cuadro de Mando Integral en la gestión de las universidades públicas, puntualmente en la Universidad Centrocidental Lisandro Alvarado, ubicada en el Estado Lara – Venezuela. Las autoras pudieron concluir que, el plan estratégico 2006-2011 elaborado por esta universidad, apoyado en la herramienta de Cuadro de Mando Integral, permitió que ésta llegara a un consenso de “hacia dónde quieren ir”, priorizando las demandas de los diferentes stakeholders y convirtiéndolas en objetivos estratégicos. Por otra parte, el Cuadro de Mando Integral les permitió focalizar los objetivos, proyectos e indicadores (direccionamiento institucional), hacia una adecuada gestión de proyectos que permita relacionar la estrategia con el presupuesto, y así, poder optimizar los recursos. No obstante, Bastidas y Moreno mencionan, que el éxito en la implementación de esta herramienta de control de gestión depende del grado de compromiso de la comunidad universitaria y su capacidad de llegar a consensos que permitan establecer un objetivo común para toda la institución.

III.4 Aplicación de la contabilidad de gestión y control de costos en entidades del sector público en Colombia

Un caso particular de aplicación de herramientas de contabilidad de gestión en el sector público colombiano, es el analizado por Peralta (2011) con el cual busca identificar una herramienta que contribuyan a medir la gestión de los administradores públicos en lo relacionado con la contratación/compras de alimentos en el sector público colombiano. Para ello, el autor toma un período de análisis de 2005 a 2009 con un total de 139 muestras realizadas por estas entidades. Peralta (2011) desarrolla un indicador de eficiencia administrativa, teniendo en cuenta los tipos de contratos que realiza la entidad en el año, así

como su valor contractual o de negociación, además del precio unitario de los productos de mercado transados, usando para este último la información de la base de datos del Sistema de Información del Precios del Sector Agropecuario (SIPSA). El indicador permite evaluar si la administración es o no eficiente, a partir de la relación del indicador con el mercado: si la relación es positiva, la entidad es eficiente en la contratación de suministro de alimentos; si la relación es negativa, significa que la entidad desembolsa un rubro mayor al precio de mercado con el cual se transan los productos.

Desde este punto de vista, es vital resaltar la importancia que tiene la evaluación de los costos de los productos transados por las entidades públicas para el desarrollo de sus funciones, indistintamente de si se trata o no de alimentos, pues esto influye significativamente en el buen manejo de los recursos disponibles para la obtención de dichos insumos, así como también, refleja la capacidad y el poder de negociación que poseen los administradores públicos. Variables como las mencionadas por Peralta (2011) (costos de los contratos, precio de los productos, comisiones sobre los contratos, costos de logística, así como otros sobrecostos) pueden representar información importante para la entidad, con la cual se pueden tomar decisiones a futuro que mejoren la eficiencia en la contratación por parte de las entidades del sector público.

Pasando a otra perspectiva, y como se mencionó en el capítulo anterior, Gómez (2004) identifica una serie de problemas que presenta el sistema presupuestal público tradicional, al ser este un sistema rígido basado en el nivel de gasto y no en los resultados obtenidos, problemas que el autor centra particularmente en el caso de los municipios colombianos, y que perjudica su descentralización y autonomía del gobierno central. De esta manera, Gómez (2004) menciona un elemento esencial implementado por el Estado, con el cual se busca modificar el modelo tradicional de presupuestación, para apuntar hacia la eficiencia y eficacia de los procesos para el desarrollo social. Este elemento corresponde al Plan de Desarrollo, en el cual se consignan los programas, políticas y estrategias del gobierno, así como su ejecución, seguimiento y evaluación. Esta nueva visión de la presupuestación en el sector público implica orientar los procesos y la asignación de recursos a resultados, estableciendo prioridades en la ejecución del gasto de acuerdo a la misión y objetivos planteados, es decir, analizando la relación costo/beneficio no solo en términos financieros, sino en el impacto que un proyecto tendría en la comunidad.

No obstante, el autor afirma que, aunque el empleo de una herramienta como el Plan de Desarrollo contribuye a la planeación a corto y mediano plazo, así como a la elección de una estrategia que se adecue a los objetivos de la entidad, se requiere un adecuado nivel de flexibilidad por parte de los gestores

de estas organizaciones, lo que no resulta fácil en el caso de las instituciones públicas colombianas, en donde se mantienen relaciones burocratizadas, centralizadas y jerarquizadas, y en donde los gestores se niegan a asumir responsabilidades sobre el sistema, las actividades y los objetivos estatales. Gómez (2014) afirma que estos cambios requieren, no solo un nuevo proceso presupuestal, sino también cambios institucionales.

IV. Conclusiones

Atendiendo al objetivo propuesto y con base en su desarrollo de este artículo, se pueden concluir que Colombia aún presenta un nivel precario de investigación en temas de contabilidad de gestión, además de una falta de producción de conocimiento que contribuya o amplíe el espectro actual de esta área; por el contrario, la investigación en Colombia se centra en la revisión de teorías y desarrollos hechos en otros países. Aunque la investigación en temas de contabilidad de gestión se ha incrementado en las últimas décadas, este no ha sido significativo, especialmente en el sector público, teniendo en cuenta la importancia que tienen estos temas para el desarrollo eficiente de las organizaciones, y particularmente, para el desarrollo y la gestión adecuadas en las entidades de este sector. Esto podría mejorarse a través de la participación de Colombia en espacios académicos como son congresos, simposios, centros de estudio e investigación, que permitan el intercambio y la generación de nuevos conocimientos en el área de la contabilidad de gestión.

El desarrollo conceptual que ha tenido la contabilidad de costos y el control de costos o control de gestión está ligado a las nuevas prácticas y necesidades cambiantes de las organizaciones, a las que la contabilidad debe ajustarse, adaptarse y actualizarse para responder a estos cambios y mantener su posición como elemento estratégico de valoración, análisis y toma de decisiones.

Muchos países han trasladado la filosofía de sus entidades públicas, de la simple prestación de servicios a la ciudadanía en función del gasto, a pensar también en otros elementos como son la calidad del servicio prestado y el uso eficiente de los recursos públicos, elementos que inicialmente eran propios de la dirección en empresas privadas, pero que, a través de la implementación de un adecuado sistema de costos, se ha logrado la transformación de este sector.

Los temas más discutidos y analizados en investigación relacionada con contabilidad de gestión son ABC/ABM, Balanced ScoreCard o Cuadro de Mando Integral (CMI). El CMI es una herramienta de gran utilidad en entidades de alta rigidez normativa y excesiva formalidad, como lo son las entidades del sector público, pues permite relacionar procesos a la estrategia organizacional, así como identificar, priorizar y unificar las necesidades de los diferentes agentes que interfieren en la operación de las entidades del sector público: gestores, empleados públicos, usuarios (sociedad), órganos reguladores o fiscalizadores,

entre otros. Así mismo, permite hacer una mejor asignación de los recursos públicos, al identificar aquellas áreas o líneas de la entidad a partir de las cuales se puede crear valor, es decir se puede ampliar la prestación del servicio a la comunidad.

Al igual que el CMI, la herramienta de Presupuesto, focalizada desde la contabilidad de gestión, también constituye un elemento útil para las entidades del sector público, pues orienta las actividades en función de los resultados y no del gasto ejecutado y, además, permite que los gestores se apropien y responsabilicen de la consecución de los objetivos institucionales, mediante la optimización de los recursos y el aumento de la productividad, y la eficiencia de los procesos.

Para que la aplicación de la contabilidad de gestión sea efectiva y refleje resultados positivos en entidades del sector público colombiano, es necesario no solo atender a aquello relacionado con el análisis de información, planeación estratégica, asignación de recursos, entre otros, sino que también requiere cambios sustanciales en la institucionalidad de estas entidades, incluyendo la rigidez, la burocracia y la centralización de éstas, así como también requiere responsabilizar en mayor medida a los gestores del cumplimiento de los objetivos estatales.

Referencias bibliográficas

- Bastidas, E., y Moreno, Z. (2007). El cuadro de mando integral en la gestión de las organizaciones del sector público. Caso: Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado. *Revista Compendium*, 10(18), 5-20.
- Bastidas, E., y Ripoll, V. (2003). Una aproximación a las implicaciones del cuadro de mando integral en las organizaciones del sector público. *Revista Compendium*, 6(11), 23-41.
- Blanco, I. (2007). Contabilidad de gestión. Tópicos y agenda de investigación. *Revista de Estudios Politécnicos*, 4(7), 41-88.
- Candrea, P. (2006). Controlling Internal Controls. *Public Administration Review*, 66 (3), 463 - 465.
- Chacón, G. (2007). La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial. *Actualidad Contable FACES*, 10(15), 29-45.
- Contaduría General de la Nación. (2007). *Régimen de Contabilidad Pública*. Bogotá.
- De Freitas, A., Almeida, R., De Souza, J., y Rodrigues, S. (2013). Sistema de custos municipal: desafios, obstáculos e percepção no caso do município de Vilhena, Rondônia. *Revista Ambiente Contábil*, 5(2), 53-67.
- De Freitas, A., Da Silva, J. M., Alves, M. M., y Locks, R. (2012). Custos na Administração Pública: revisão focada na publicação de artigos científicos a partir da promulgação da Lei de Responsabilidade Fiscal. *Revista Contemporânea de Contabilidade*. 9 (18), 3- 22. Doi: <http://dx.doi.org/10.5007/2175-8069.2012v9n18p3>

- De Freitas, S. (2009). Investigación empírica en contabilidad de gestión, estrategia para el estudio de los costos de calidad en las organizaciones. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 15(2), 165-181.
- Denison, D., y Standora, C. (2006). Management-Oriented Cost Analysis: An Application to New York State Trial Courts. *Public Performance y Management Review*, 29 (3), 307 - 333.
- Duque, M. I., y Osorio, J. A. (2013). Estado Actual de la Investigación en Costos y Contabilidad de Gestión en Colombia. *Revista del Instituto Internacional de Costos*, 26-32.
- Verbeeten F. H. (2011). Public sector cost management practices in The Netherlands. *International Journal of Public Sector*, 24 (6) , 492 - 506.
- Giner, A., y Ripoll, V. (2008). Interacción entre el plan estratégico y la contabilidad de gestión: la experiencia de la Autoridad Portuaria de Valencia. *Contabilidad y Negocios*, 3(5), 18-24.
- Gómez, C. (2002). La economía institucionalista y la contabilidad de gestión. *Análisis Económico*, 17(35), 79-92.
- Gómez, C. A. (2004). El presupuesto público en la gestión eficiente de los municipios. *INNOVAR*, 24, 105-111.
- Gómez, M., y Montesinos, V. (2012). Las innovaciones en contabilidad gubernamental en Latinoamérica: el caso de Colombia. *Revista Innovar*, 22(45), 17-35.
- Groth, J., y Kinney, M. (1994). Cost Management and Value Creation. *Management Decision*, 32 (4), 52 - 57. Doi: 10.1108/00251749410058680
- Hernández, M. (2017). Sistemas de control de gestión y de medición del desempeño: conceptos básicos como marco para la investigación. *Ciencia y Sociedad*, 42(1), 111-124.
- IFAC. (2000). Perspectives on Cost Accounting for Government. International Public Sector Study. *International Federation of Accountants*, 1 - 63.
- Ionescu, L. (2017). The role of management in public sector accounting. *Review of General Management*, 25 (1), 113 - 121.
- Juras, A. (2014). Strategic Management Accounting – What Is the Current State of the Concept? *Economy Transdisciplinarity Cognition*. 17 (2), 76 - 83.
- Kioko, S. N., Marlowe, J., Matkin, D., Moody, M., Smith, D., y Zhaon, Z. (2011). Why Public Financial Management Matters. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 113 - 124. Doi: 10.2307/40961923
- Lovelin, I. O., Mohammed, A., y Dennis, J. K. (2017). Prioritizing cost management system considerations for Nigerian housing projects. *Journal of Financial Management of Property and Construction*, 135 - 153. Doi: <https://doi.org/10.1108/JFMPC-06-2016-0025>
- Machado, M. (2002). De la contabilidad de costos al control de gestión. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 41, 193-211.
- Macías, H. A. (2016). La investigación contable colombiana frente a los nuevos criterios de medición de Colciencias. *En-Contexto*, 4(4), 39-48.
- Malmi, T., y Brown, D. (2008). Management control systems as a package—Opportunities, challenges and research directions. *Management Accounting Research*, 19, 287-300. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.mar.2008.09.003>

- Mendieta, C. (2005). La toma de decisiones en el sector público. Una mirada desde el dirigente. *Revista científica Guillermo de Ockham*, 3(2), 31-48.
- Otley, D. (2016). The contingency theory of management accounting and control: 1980–2014. *Management Accounting Research*, 31, 45 - 62. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.mar.2016.02.001>
- Peralta, D. (2011). Eficiencia en la adquisición de alimentos en el sector público colombiano. *Revista Finanzas y Política Económica*, 3(1), 9-25.
- Poister, T., y Streib, G. (1999). Strategic Management in the Public Sector: Concepts, Models, and Processes. *Public Productivity y Management Review*, 22 (3), 308 - 325. Doi: 10.2307/3380706
- Purtell, R., y Fossett, J. (2010). Beyond Budgeting: Public-Service Financial Education in the 21st Century. *Journal of Public Affairs Education*, 16 (1), 95 - 110.
- Salgado, J. (2011). Tendencias de investigación en contabilidad de gestión en Iberoamérica (1998-2008). *Cuadernos de Contabilidad*, 12(30), 273-305.
- Santos, E., y Bezerra, J. (2016). Subsistema de informação de custos no setor público: proposta de um modelo de mensuração e acumulação com base no regime de competência. *Advances in Scientific and Applied Accounting*. 9 (2), 204 - 223. Doi: 10.14392/ASAA.2016090205
- Sierra, E., y Ardila, Y. (2008). *Contabilidad Gubernamental. Programa Administración Pública Territorial*. Bogotá D.C.: Escuela Superior de Administración Pública.
- Soldevila, P., y Vivas, C. (2011). La gestión de los costes en el sector. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 13, 61-76.
- Trussel, J. M., y Bitner, L. N. (1998). Strategic cost management: an activity-based management approach. *Management Decision*, 36 (7), 441 - 447. Doi: <https://doi.org/10.1108/00251749810227093>
- Ugarte, S. (2003). *La Contabilidad Gubernamental como factor hacia la calidad total de la gestión financiera*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Valdez, M., Nazareno, I., y Domitilo, T. (2017). Una visión general acerca de la contabilidad de gestión. *Dominio de las Ciencias*, 3(esp), 311-323.
- Valero, G., y Patiño, R. (2012). Los grupos de investigación contable reconocidos por Colciencias. *Cuadernos de Contabilidad*, 13(32), 175-201.
- Viñas, J. (2005). Herramientas de la contabilidad de gestión aplicadas en la administración local. *IX Congreso Internacional de Custos - Florianópolis*, 1 - 10.
- Xavier, R., y do Carmo, M. (2015). Uso dos artefatos de contabilidade gerencial: comparativo entre os hospitais acreditados no brasil com os nao acreditados da cidade de Manaus (AM). *Revista Ambiente Contábil*, 7(2), 248-269.
- Yonezawa, D., S. do Carmo, M., y de Souza, R. (2011). Aplicabilidade do Balanced ScoreCard no Setor Público: um estudo sobre sua viabilidade na Prefeitura do Município de Londrina / PR. *Revista de estudos contábeis, Londrina*. 2 (3), 3 - 13.

Tobón-Tobón, Y., Gómez-Carvajal S. y Henao-Betancur, J., (2019). Aproximación a los usos de la información de costos como estrategia para la toma de decisiones de los hospitales y clínicas de Rionegro y La Ceja. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 59-80.
Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a03>

Aproximación a los usos de la información de costos como estrategia para la toma de decisiones de los hospitales y clínicas de Rionegro y La Ceja

Yesica Tobón-Tobón

Yesica.tobont@gmail.com

Universidad de Antioquia

Santiago Gómez-Carvajal

Santi.gomezc97@gmail.com

Universidad de Antioquia

Juan-Fernando Henao-Betancur

Juan.henao.betancur@gmail.com

Universidad de Antioquia

Aproximación a los usos de la información de costos como estrategia para la toma de decisiones de los hospitales y clínicas de Rionegro y La Ceja

Resumen: *El sector salud en Colombia presenta ciertas problemáticas que dificultan, en algunos casos, los procesos de toma de decisiones, por esto es necesario contar con sistemas de información que den soporte a las decisiones en busca de beneficios para la entidad y, por ende, garantizar el bienestar de la sociedad. Es allí donde la contabilidad de costos juega un papel importante pues tiene como propósito ser un instrumento de apoyo en la planeación y toma de decisiones a través de la información que proporciona. Todo esto denota la importancia de realizar una investigación de carácter cualitativo que permita determinar el uso que se le da a la información obtenida a través de los sistemas de costos en los hospitales y clínicas de Rionegro y La Ceja, a través de la aplicación de entrevistas a las personas relacionadas con esta información. Con el trabajo de campo, se concluye principalmente que la información se usa esencialmente para decisiones de contratación y tarifas, pero no se logra tener un alto grado de confianza por las variaciones en el proceso de recolección y procesamiento de esta información, especialmente en el sector público.*

Palabras clave: *Costos, sector salud, toma de decisiones, sistemas de costos, costos hospitalarios, información de costos.*

An approach to cost information use as a strategy for decision-making of hospitals and clinics in Rionegro and La Ceja

Abstract: *The health sector in Colombia evidences certain problematic issues which, in some cases, make decision-making processes difficult. It is thus necessary to have information systems that support decisions, seeking benefits for the entity and thereby guaranteeing society's well-being. It is precisely in this aspect where cost accounting plays an important role since its purpose is to be a support instrument in planning and decision-making through the information it provides. All this denotes the importance of carrying out a qualitative research work that allows to determine the use given to the information obtained through cost systems in hospitals and clinics in Rionegro and La Ceja, by means of conducting interviews with the people involved with information. With the field work it is mainly concluded that the information is essentially used for hiring and fees decisions, but there is not a high level of trust due to variations in the gathering and processing of this information, especially in the public sector.*

Keywords: *Costs, health sector, decision-making, cost systems, hospital costs, cost information.*

Approche aux usages de l'information des coûts en tant que stratégie visant la prise de décisions des hôpitaux et cliniques des municipalités Rionegro et La Ceja

Résumé: *En Colombie, le secteur santé présente quelques problèmes qui rendent difficile la prise de décisions. C'est pour cela que des systèmes d'information se font nécessaires afin de soutenir les décisions qui bénéficient les organismes et qui assurent donc le bien-être de la société. Et c'est justement là où la comptabilité des coûts joue un rôle important car elle se doit d'être un instrument de soutien dans la planification et prise de décisions grâce à l'information qu'elle fournit. Tout cela évoque l'importance de mener une recherche qualitative qui permette de déterminer l'usage donné à l'information obtenue à travers les systèmes des coûts dans les hôpitaux et cliniques des municipalités Rionegro et La Ceja, au moyen des entretiens aux personnes liées à cette information. Grâce au travail sur le terrain, il est conclu que l'information est utilisée essentiellement pour la prise de décisions d'embauche et tarifs mais, à cause de variations dans le processus de collecte et traitement de l'information, il n'y a pas un haut degré de confiance, en particulier dans le secteur public.*

Mots-clés: *Coûts, secteur de la santé, prise de décisions, systèmes de coûts, coûts hospitaliers, information de coûts.*

Aproximação aos usos da informação de custos como estratégia para a toma de decisões dos hospitais e clínicas de Rionegro e La Ceja

Resumo: *O setor saúde na Colômbia apresenta certas problemáticas que dificultam, em alguns casos, os processos da toma de decisões, por isso é necessário contar com sistemas de informação que deem suporte às decisões buscando benefícios para a entidade e assim garantir o bem-estar da sociedade. É ali onde a contabilidade de custos tem um papel importante já que tem como propósito ser instrumento de apoio no planejamento e toma de decisões através da informação que proporciona. Tudo isso evidencia a importância de realizar uma pesquisa qualitativa que possibilite determinar o uso que se dá à informação obtida através dos sistemas de custos nos hospitais e clínicas de Rionegro e La Ceja, mediante a aplicação de entrevistas às pessoas relacionadas com esta informação. Com o trabalho de campo, se conclui principalmente que a informação se usa essencialmente para decisões de contratação e tarifas, mas não se atinge um alto grau de confiança pelas variações no processo de recolheção e processamento desta informação, especialmente no setor público.*

Palavras chave: *Custos, setor saúde, toma de decisões, sistemas de custos, custos hospitalares, informação de custos.*

Aproximación a los usos de la información de costos como estrategia para la toma de decisiones de los hospitales y clínicas de Rionegro y La Ceja

Yésica Tobón-Tobón, Santiago Gómez-Carvajal y Juan-Fernando Henao-Betancur

Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a03>

Primera versión recibida en abril de 2019 - Versión final aceptada en junio de 2019

I. Introducción

Las actuales tendencias enfocadas a un mercado de libre competencia han llevado a que todos los entes económicos busquen sostenibilidad y excedentes para poder hacer parte de dicho mercado. Esto ha tenido efecto en los diversos sectores de la economía, entre ellos el sector de la salud, lo que ha generado cambios tanto en sus estructuras organizacionales como en su enfoque, pues en épocas anteriores este sector tenía un carácter social en el cual primaba garantizar el acceso de las personas al sistema y generar un beneficio para ellas, buscando dar cumplimiento a uno de los derechos fundamentales establecidos en la Constitución Política de Colombia, el derecho a la vida. Actualmente, además de buscar esto, también se debe propender por el logro de otros objetivos dirigidos a la obtención de excedentes o beneficios que han llevado a que el proceso de toma de decisiones en las entidades de este sector se haya tornado más complejo, ya que se deben tener en cuenta diversos factores pues su actuación afecta a diversos grupos de interés. Dentro de estos factores que se deben tener en cuenta para la toma de decisiones, se encuentra la información de costos porque ésta permite tener conocimiento sobre la eficiencia en el uso de los recursos, el potencial de la entidad para generar excedentes y con estos, a través de su reinversión, ampliar la cobertura de los servicios.

Por esto, surge la necesidad de realizar un proceso investigativo, enfocado en la línea de costos y gestión, en este caso, de carácter cualitativo, ya que se busca interpretar y comprender la realidad a través de testimonios y relatos de personas involucradas, a partir del análisis de las entrevistas realizadas, pues

no se pretende medir datos puntuales o establecer tendencias, sino conocer las características del contexto, para determinar el uso que se da a la información de costos en el proceso de toma de decisiones en las entidades del sector salud.

Cumplir con este objetivo es de gran importancia, porque permite vislumbrar la información de costos como un elemento fundamental para la toma de decisiones, ya que esta ayuda a conocer la situación de las entidades de acuerdo con la gestión de sus recursos, y subestimar su relevancia puede presentar desventajas para la entidad frente a ciertos escenarios. Asimismo, se podrá tener un mayor acercamiento a la información que proporcionan los sistemas de costos para que las personas involucradas en la toma de decisiones puedan visualizar las ventajas de ésta, ya que permite estar más informados a la hora de elegir una de las posibles alternativas. Por lo tanto, el presente artículo pretende brindar una aproximación a la manifestación actual de este fenómeno en los hospitales y clínicas de los municipios de Rionegro y La Ceja, y establecer una base para futuras investigaciones, pues es un tema del cual se ha investigado poco, principalmente en la región del Oriente Antioqueño.

Para cumplir con este objetivo se realizaron entrevistas semiestructuradas a las personas encargadas de preparar la información de costos, así como a los encargados de tomar las decisiones en las mencionadas entidades. Se indagó sobre los procesos o unidades funcionales implicados en la prestación de los servicios, se buscó caracterizar los sistemas de costos utilizados en estas entidades y el tipo de información que estos proporcionan, además, se determinaron las decisiones que toman las personas que reciben la información de costos.

El artículo está compuesto por cinco capítulos. En el primer capítulo se realiza un acercamiento a los costos y su relación con la toma de decisiones, para esto se conceptualiza sobre los términos costos y el surgimiento de la contabilidad de costos en el mundo empresarial, además, se describe el proceso de toma de decisiones: etapas, factores e inconvenientes. En el segundo capítulo se realiza una contextualización sobre el sector de la salud en Colombia, denotando su evolución histórica, su estructura y las grandes problemáticas que lo afectan en la actualidad. Luego, se elabora una relación sobre las dos temáticas tratadas en los capítulos anteriores, donde se plasma el devenir histórico de esta relación, junto con las metodologías de costeo que pueden ser aplicadas en este sector, para seguidamente dar paso al análisis de los resultados obtenidos a través del trabajo de campo realizado en los hospitales y clínicas de los municipios de Rionegro y La Ceja, donde se manifiesta el pensar de las personas involucradas en la preparación de la información de costos y de aquellos encargados de la toma de decisiones. Finalmente, se mencionan los aspectos más importantes encontrados en el proceso de investigación y se reflexiona en torno a estos.

II. Costos y su relación con la toma de decisiones

Los cambios en el entorno de las empresas no han sido sólo una característica de la realidad actual, sino que se han presentado durante todas las épocas de la historia con un gran punto de inflexión en la revolución industrial, pues esta representó un cambio de paradigma en la concepción de empresa y la forma de hacer negocios. Previo a este gran acontecimiento, tal como lo plantean Sáez Torrecilla, Fernández Fernández, y Gutiérrez Díaz (2004), los productos se realizaban en talleres externos a la empresa donde el propietario no necesitaba intervenir en el proceso productivo, lo que pudo representar un factor para que la contabilidad de las empresas tuviera un enfoque financiero, ya que el costo del producto estaba dado por la negociación. Luego, con la revolución industrial, las empresas hicieron inversiones en sus propios talleres, requiriendo para esto, destinar recursos para adquirir mano de obra y materiales, lo que representó nuevos retos para la contabilidad la cual dio respuesta a estos sucesos con el nacimiento de la contabilidad de costos.

Por lo anterior, es necesario tener claridad sobre el concepto de costo, que es definido como un “egreso en que se incurre en forma directa o indirecta por la adquisición de un bien o en su producción” (Sáez, Fernandez, y Gutiérrez, 2004, p. 24). o como “el importe monetario de los medios cuantificados y consumidos que ha sido necesario aplicar al proceso productivo, por el que se obtienen los bienes y servicios propios de la actividad normal de la empresa” (Sáez, Fernández, y Gutiérrez, 2004, p. 24). Además, los costos se pueden concebir como una herramienta de control y gestión que permite a las organizaciones reconocer las actividades o procesos que requieren más recursos en búsqueda de la optimización y la eficiencia, entendiendo esta última, según Chiavenato (2000), como “la mejor manera de hacer o ejecutar las tareas con el fin de que los recursos se utilicen del modo más racional posible” (p. 35), de tal manera que la empresa sea más competitiva en un entorno cada vez más cambiante.

Así mismo, también es importante tener claridad sobre el concepto sistema de costos, que es definido como un:

Conjunto de reglas, procesos y procedimientos, que hacen posible el cálculo sistemático de datos relacionados con el consumo de recursos necesarios para producir un bien o prestar un servicio, con el objetivo de suministrar información relevante encaminada a facilitar la toma de decisiones por parte de la dirección de la empresa, así como proceder a la valoración de la producción antes de ingresar al inventario. (Cuervo, Osorio, y Duque, 2013, p. 49)

Además, estos sistemas están basados en tres elementos fundamentales. El primero es el método de acumulación que se entiende como “la recolección

organizada de datos de costo mediante un conjunto de procedimientos o sistemas.” (Polimeni, Fabozzi, y Adalberg, 1994), esta captura de información se puede hacer a través de órdenes, procesos, proyectos o actividades. El segundo elemento es la base de costeo la cual indica como pueden ser valuados los diferentes elementos que intervienen en el proceso de costeo (materiales, mano de obra, costos indirectos), generalmente se clasifican en costos históricos o reales y en costos predeterminados o estándar, (Vaca, 2012) aunque existen otras bases de costeo como el valor razonable y el valor neto de realización. El último elemento es la filosofía de asignación, la cual se refiere a los “criterios que se tienen en cuenta al definir si un concepto consumido dentro del proceso productivo se considera costo del producto o costo del periodo (gasto)” (Duque, Osorio, y Agudelo, 2010, p. 76) algunas de estas filosofías pueden ser: absorbente, variable, directo y ABC.

La National Association of Accounting, (como se citó en Polimeni, Fabozzi, y Adalberg, 1994) define la contabilidad de costos como “una técnica o método para determinar el costo de un proyecto, proceso o producto” (p. 4) que tiene tres propósitos fundamentales (Backer, Jacobsem, y Ramirez, 1983):

- i) Proporcionar informes relativos a costos para medir la utilidad y evaluar el inventario.
- ii) Ofrecer información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa.
- iii) Proporcionar información a la administración para fundamentar la planeación y la toma de decisiones. (págs. 2-3)

En el primer propósito se puede observar la relación directa entre la contabilidad de costos y la contabilidad financiera, pues los datos que ayuda a obtener se ven reflejados en los estados financieros de propósito general. Con los otros dos propósitos se puede ver la influencia que tiene sobre la gestión y el control dentro de las organizaciones, principalmente para decisiones operativas (hacer o comprar, eliminar/crear una línea, aceptar o no un pedido especial, etc.), de precios y de inversión.

Como se ha mencionado, la contabilidad de costos cumple un papel relevante dentro de la toma de decisiones, entendiendo ésta como la elección entre dos o más alternativas de solución a una problemática, siendo la gerencia el principal agente de este proceso. Para tomar decisiones dentro de las organizaciones, es necesario tener en cuenta una serie de factores importantes que pueden influir en este proceso orientado a dar solución a determinada situación. Entre estos factores se encuentran: la información que se tiene disponible, la experiencia, la capacidad de análisis y el buen juicio del tomador de decisiones. Además, no se puede pasar por alto el impacto que tendría la decisión que se tome en el futuro, pues podría afectar diversas áreas de la compañía positiva o negativamente. En ocasiones, la toma de decisiones puede ser un proceso complejo, pues se pueden presentar inconvenientes

que obstaculicen la capacidad del encargado de tomar decisiones para elegir una alternativa acertada. Entre estos inconvenientes se destacan la información errónea, sesgos por prejuicios frente a una alternativa dada, malas interpretaciones por falta de conocimiento, conclusiones apresuradas con poco análisis de la información disponible y la jerarquía organizacional que puede impedir la interacción entre los distintos niveles (Solano, 2003).

La toma de decisiones se encuentra ligada a seis etapas descritas por Polimeni, Fabozzi, y Adalberg (1994) así:

- i. Detección e identificación del problema.
- ii. Búsqueda de un modelo existente aplicable a un problema o el desarrollo de un nuevo modelo.
- iii. Definición general de alternativas a la luz de un problema y un modelo escogidos.
- iv. Determinación de los datos cuantitativos y cualitativos que son relevantes en el problema y análisis de aquellos datos relativos a las alternativas.
- v. Selección e implementación de una solución óptima que sea consistente con las metas de la gerencia.
- vi. Evaluación después de la decisión mediante retroalimentación que suministre a la gerencia un medio para determinar la efectividad del curso de acción escogido en la solución del problema. (p. 553).

Con lo anterior se puede observar el rol de la contabilidad de costos dentro de la toma de decisiones pues, permite identificar problemas a través de análisis de variaciones o análisis de capacidad ociosa, por ejemplo; evaluar la viabilidad y favorabilidad de las alternativas presentes teniendo en cuenta cada uno de los aspectos que pueden interferir en el resultado de la decisión a tomar. Además, en las etapas d) y f) anteriormente descritas, se requiere de una cantidad de datos para el análisis de la situación problema y el seguimiento de los resultados en comparación con las expectativas para establecer el cumplimiento de los objetivos deseados.

Por lo anteriormente mencionado, es importante que las organizaciones cuenten con sistemas que les permitan obtener toda la información relacionada con las operaciones y el uso de recursos de éstas en tiempo real, para conocer de forma fidedigna las erogaciones necesarias para tener disponibles los bienes y servicios ante sus clientes o usuarios. Todo esto le brinda herramientas para gestionar adecuadamente su capacidad operativa y conocer de primera mano qué tan rentables y convenientes son las actividades que realiza, lo cual puede convertirse en una ventaja competitiva en el mercado.

III. Sector salud en Colombia y sus inconvenientes

Con la llegada del nuevo milenio un gran número de países reconocieron la importancia de la salud como mecanismo para reducir la pobreza extrema

alrededor del mundo (Chan, 2011), pues el acceso a los servicios de salud podría ayudar a disminuir la brecha de desigualdad, ya que las personas con una mejor calidad de vida y bienestar físico y mental podrían tener un mejor desempeño académico y laboral que a su vez puede ayudar a la competitividad y progreso de las naciones.

En Colombia la prestación del servicio de salud se ha visto enmarcada en tres periodos, de acuerdo con Orozco Africano (2006). El primero es denominado “modelo higienista” el cual se enmarca entre los años 1886 y mediados del siglo XX, en este, el Estado se dedicaba principalmente a la atención de aspectos sanitarios, por lo cual las personas debían autofinanciar este servicio o recurrir a instituciones de caridad. En el segundo periodo comprendido entre 1970 y 1989 el servicio de salud fue parte integral de la planeación socioeconómica del país, por esto se creó el sistema nacional de salud, donde el Estado trasladaba recursos a los hospitales de la época, los cuales en su mayoría eran públicos. La reforma constitucional de 1991 marca el inicio del tercer periodo, ya que esta consagra la salud como un servicio público para garantizar el derecho fundamental a la vida, lo que obliga al Estado a proveer este servicio. De acuerdo con Gómez, Duque, y Carmona (2008) en este periodo se pasó de un sistema centralizado que daba subsidios a la oferta a uno descentralizado y autónomo que brinda subsidios a la demanda. Además, el servicio de salud no es prestado únicamente por entidades públicas, sino que empieza a verse la transición a un modelo de libre competencia, lo cual marca también una nueva tendencia en los sistemas de costos pues esto conlleva a la necesidad de una nueva forma de gestión donde se tiene en cuenta la información de costos para la toma de decisiones.

En la actualidad, se ve reflejado lo mencionado por Riveros y Amado (2012), “el sistema de salud colombiano se puede concebir como una cadena de cuatro eslabones. El primero es el financiamiento, el segundo es la administración, el tercero es la regulación y el último es la prestación de los servicios.” (p. 114) En cuanto a la financiación este sector percibe recursos por parte del Estado que provienen principalmente de impuestos y los aportes que realizan las personas pertenecientes al régimen contributivo, dichos recursos son administrados por el Fondo de Seguridad y Garantía (FOSYGA) el cual fue reemplazado por la Administradora de los Recursos del Sistema General de Seguridad Social en Salud (ADRES), cuya principal función es realizar los pagos a las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS). La administración está a cargo de las Entidades Promotoras de Salud (EPS), quienes deben contratar a las entidades encargadas de prestar el servicio de salud para garantizar el acceso a este. La regulación es tarea del Estado, el cual la desempeña a través de la Superintendencia de Salud y el Ministerio de Salud y Protección Social. El último eslabón está a cargo de las IPS, las cuales interactúan directamente

con los pacientes. El principal problema del sistema de salud se presenta en la administración, pues algunos de los actores involucrados en el sistema carecen de confianza en el cumplimiento de los compromisos que asume su contraparte, porque el Estado puede atrasarse en la transferencia de los recursos a las EPS, principalmente para la atención de los usuarios del régimen subsidiado. Las IPS, se ven altamente afectadas al ser el último eslabón de la cadena, debido a los inconvenientes que se presentan en el pago de los contratos que suscriben con las EPS.

Además de lo anterior, este sector es muy complejo dadas las diversas limitaciones a las que se encuentra sujeto por la gran cantidad de regulación que le aplica, principalmente si es una entidad pública, ya que tiene recursos limitados porque debe ceñirse al presupuesto que le asigne el Estado, lo cual se ve reflejado en algunos de sus sistemas de información, los cuales presentan ciertas debilidades, lo que puede llevar a una baja calidad de la información y a su vez puede afectar la toma de decisiones acertadas, pues la información, como se mencionó anteriormente, es uno de los insumos fundamentales para este proceso. Otra variable que afecta el sector, y dada la poca eficiencia de los sistemas, es la aparición de nuevas enfermedades que no se encuentran incluidas en el Plan Obligatorio de Salud (POS) y que no se cuenta con las condiciones necesarias para su tratamiento. Además, esta situación se vuelve más grave porque “la respuesta del Estado ha sido catastrófica y se ha orientado a incentivar el sobreconsumo a través de decisiones judiciales y normas antitécnicas que conducen a lo que los expertos en seguros denominan ‘abuso moral’ (o ‘consumo desproporcionado’)” (Ruiz, 2012).

Las situaciones anteriormente mencionadas unidas a factores como las formas de contratación y los riesgos inherentes a estas, un inadecuado control de gastos y la falta de liquidez, ponen en riesgo la sostenibilidad financiera del sector, lo que conlleva a que los actores de este sector apliquen maniobras para la consecución de recursos para lograr rentabilidad financiera, convirtiendo este en un mercado donde todos pierden y donde se ve cada vez más afectada la población, ya que debido a esto, se pueden presentar problemas como: fragmentación de la atención, congestión de los servicios, contratación de personal poco o no idóneo, sobrecarga laboral del personal de la salud, predominio del criterio administrativo sobre el criterio médico, metas de productividad y eficiencia que impiden una correcta atención, pérdida de calidad de la historia clínica por lo establecido por la administración para adecuarla a las condiciones clínicas que se le permiten prescribir y, el deterioro de la relación entre los pacientes y el personal de salud (Molina, Muñoz, y Ramírez, 2011).

Como se mencionó anteriormente, la población ha sido la más afectada con todas estas situaciones y esto ha generado una actitud negativa frente al

sistema, lo que se ve reflejado en el poco impacto que tienen los programas de promoción de la salud y prevención de la enfermedad, pues las personas sólo acuden a las entidades de salud cuando padecen una enfermedad avanzada, lo que contribuye, a su vez, al colapso del sistema y un aumento en los costos de la atención. Además, los intermediarios (EPS) han empezado a negociar los servicios de salud como un bien transable donde, en algunos casos, las expectativas de obtención de excedentes se encuentran por encima de los beneficios recibidos por los pacientes, pues con la Ley 100 de 1993 se ve la salud como un negocio o mercancía donde priman los excedentes por encima de la calidad del servicio y no como un derecho fundamental.

Además este sector se ve muy influenciado por los encargados del gobierno, de instituciones con gran poder, pues en muchos casos estos son quienes toman las decisiones lo que limita la actuación de las personas capacitadas para gestionar o tomar mejores cursos de acción que permitan la optimización de recursos, lo cual disminuye la capacidad administrativa de las entidades del sector salud, lo que les quita la posibilidad de cumplir con sus funciones en un marco de calidad, eficiencia, les resta credibilidad y capacidad de negociación. (Molina, Muñoz, y Ramírez, 2011)

Con lo visto en las líneas anteriores se evidencia que el sistema de salud colombiano ha venido presentando serias problemáticas y fallas estructurales que provocan que la toma de decisiones se convierta en un proceso complejo, con un enfoque económico más que social, por lo que se requieren personas capacitadas y sistemas de información adecuados a las necesidades de este sector, de forma tal que se genere información confiable para la toma de decisiones acertadas y se conviertan en herramientas fundamentales para los encargados de administrar los recursos del mismo.

IV. Metodologías de costeo en el sector salud en Colombia

Los costos en el sector salud son complejos porque prestar éste tipo de servicios requiere de muchos recursos humanos, tecnológicos e insumos que pueden variar dependiendo de las características de cada paciente, por esto se hace difícil la gestión de las entidades del sector, ya que tener un estándar es una ardua tarea, por lo que los sistemas de costos han tenido que responder a las necesidades de cada época, dando sus primeros pasos entre los años 80 y 90 con algunos manuales emitidos por el Ministerio de Salud. Sin embargo, la recolección de la información era una labor dispendiosa y compleja debido a la cantidad de datos existentes y la ausencia de plataformas tecnológicas que facilitaran dicha labor. Con estos manuales se empieza a reflejar la importancia de los sistemas de costos y la información que estos proporcionan, por lo que a partir de 1990 el Ministerio de Salud y los diferentes entes reguladores dan inicio a la emisión de leyes, decretos y resoluciones en los cuales se denota la

relevancia de llevar un registro de los costos, principalmente para establecer tarifas, tal como se menciona en el parágrafo 1° del artículo 185 de la ley 100 de 1993, por lo que podría decirse que no se ha dado gran importancia a este tipo de información para la toma de decisiones de otra índole (Muñoz, 2014).

Además, la Superintendencia Nacional de Salud en la Circular externa 016 de 2016 establece que todas las entidades que se encuentren bajo su inspección, vigilancia y control deben presentar información financiera general, siguiendo el formato establecido por esta misma Superintendencia, dentro de la cual se muestran los costos en los que se ha incurrido de manera general.

Con el paso del tiempo, se han buscado modelos que ayuden a obtener información más precisa acerca de los costos de estas entidades para lograr que esta sea usada como herramienta de gestión en la nueva realidad del sector, explorando todas las potencialidades que brinda la información de costos. Como se dijo previamente la prestación del servicio de salud no debe tener un proceso establecido de atención para todos los pacientes, debido a que este debe adaptarse a las necesidades de cada uno de ellos, por lo que se hace necesario la identificación de las actividades que realiza la entidad y que son las encargadas de consumir los recursos, para así asignar al costo de cada paciente de acuerdo con las actividades necesarias para atender su situación específica. Además, la prestación de este servicio requiere de muchos costos indirectos como por ejemplo depreciación de edificios, equipos de alta tecnología, servicios de apoyo, mantenimiento y administrativos, entre otros, para los cuales se necesita contar con bases de asignación adecuadas que permitan asociarlos a cada paciente.

Esta situación refleja la necesidad de la implementación de un sistema que permita identificar los costos claramente por procedimiento médico y unidad de servicio y de esta manera posibilitar el cálculo de un costo por paciente y, además, que ayude a gestionar de manera más eficiente los costos en los que incurre la entidad ya que “en un ambiente de alta competencia, la discreción sobre los precios tiende a desaparecer, sólo quedan los costos para lograr los objetivos. La rentabilidad dependerá de la habilidad con que estos se manejen.” (Cuervo, Osorio, y Duque, 2013, p. 41) En el sector salud, esto se ve reflejado con las tarifas que el gobierno nacional establece como referencia para la negociación entre las EPS y quienes prestan los servicios, principalmente para las entidades públicas y en algunos casos para las privadas, lo cual exige que éstas entidades tengan un conocimiento detallado de todos sus costos que permita su adecuada gestión y de esta forma tener un margen favorable, dado el ambiente de alta competencia que se presenta en el sector.

Para intentar satisfacer la necesidad de información planteada anteriormente, en el medio se utilizan diversos sistemas para determinar los

costos de los servicios prestados por las entidades del sector salud. Entre estos se encuentran:

- **Costeo Basado en Actividades (ABC):** el cual “es un sistema para la distribución de costos que se basa en la asignación de los recursos a las actividades desarrolladas por la entidad, y de estas a los productos y/o servicios (objetos de costo) ofrecidos por la misma” (Contaduría General de la Nación, 2007, p. 39). Además, esta herramienta es una de las más utilizadas actualmente “por su amplia aceptación y mayor credibilidad para el cálculo, la gestión de los costos y su estrecha relación con el direccionamiento estratégico, la cual genera mejor información para la toma de decisiones y la gestión empresarial” (Duque, Gómez, y Osorio, 2009, p. 501).
- **Costeo por procesos:** esta forma de costeo busca establecer el costo de los procesos misionales que en el caso del sector salud serían aquellos procesos que se relacionan directamente con la atención de los usuarios. Esta metodología de costeo es utilizada en algunas entidades del sector salud porque podría decirse que identificar los procesos es una tarea relativamente fácil, pero se dejan de lado los temas de carácter administrativo y otros aspectos que pueden influir sustancialmente en el costo. (Duque, Gómez, y Osorio, 2009).
- **Costo por paciente:** según Montico y Velarde (2003) citado en Duque, Gómez, y Osorio (2009), esta metodología consiste en distribuir los costos en dos grandes grupos: los costos variables (medicamentos, exámenes de laboratorio, personal que participa en la prestación del servicio) y los costos fijos (costo por día por cada tipo de sala). Esta metodología es una combinación de costos por orden de producción, costos por procesos y ABC.

Además de estas metodologías de costeo existen otras herramientas que permiten obtener mejor información para alimentar los sistemas de costos. Entre estas se encuentran el protocolo, que, desde el punto de vista clínico, de acuerdo con Candia (1997) citado en Bedoya, Márquez, y Estrada (s.f.) “es la secuencia ordenada de procedimientos que se le aplican a un paciente que desarrolla determinada patología” (p. 12). Esto permite establecer un consumo estándar de recursos en un procedimiento específico. Otra herramienta que ayuda a gestionar los servicios que se prestan en los hospitales y clínicas son los Grupos Relacionados de Diagnóstico (GRD), Según Carmona, Duque, y Duque, (2008):

Es un método de agrupación de pacientes basado en las características significativas de los diagnósticos emitidos al momento del ingreso, las cuales permiten predecir el nivel de recursos que consumen los diagnósticos y tratamientos posteriores hasta el momento del alta. Las características significativas del diagnóstico provienen del paciente y de la enfermedad. (p. 167)

Esto permite tener información más clara para un mejor desarrollo del proceso de costeo y de la gestión hospitalaria para lograr una mejor referencia a la hora de un proceso de contratación o la apertura/cierre de una unidad de servicio.

Con el cálculo de los costos a través de las metodologías ya mencionadas no sólo debe centrarse en términos de rentabilidad, pues de acuerdo con Testa (1995) citado en Vargas y Hernández (2009) “(...) no se puede admitir en la misma forma el supuesto de utilidad válido para la actividad específicamente económica.” (p. 717) Según estos mismos autores esto significa que el cálculo de los costos no se debe realizar con fines de la utilidad financiera, sino por la búsqueda de optimizar el uso de los recursos para el beneficio de la sociedad, es decir, los sistemas de costos en el sector salud deben implementarse en función de la atención de un mayor número de usuarios.

Este beneficio social podría ser exigido principalmente a las entidades de salud de carácter público, pero las entidades privadas que prestan este servicio no deberían dejar este beneficio social en un segundo plano y considerar tenerlo en cuenta dentro de sus objetivos principales, porque esto también hace parte de su razón de ser al prestar un servicio que es esencial para la población. Sin embargo, esto va en contra vía de lo mencionado en el capítulo anterior, donde se pudo observar que en la realidad estas empresas buscan beneficios económicos por encima de la calidad, eficiencia y la satisfacción de los usuarios.

V. Costos y toma de decisiones en los hospitales y clínicas de Rionegro y La Ceja

Para alcanzar los resultados descritos en este capítulo, se realizó un proceso investigativo de tipo cualitativo, con un alcance descriptivo de la realidad percibida en las entidades objeto de estudio. Para este proceso se establecieron dos fases importantes: la planeación y la ejecución de la investigación. En la fase de planeación se definieron la problemática a tratar, los objetivos, categorías, hipótesis del proyecto, selección de la población y muestra. En la fase de ejecución se realizó una revisión de literatura, validación y aplicación del instrumento y redacción del artículo que informe sobre los resultados obtenidos.

El instrumento utilizado para la recolección de la información fue una guía de entrevista semiestructurada que, según el contexto en el que se iba desarrollando la conversación, se le podían implementar algunas modificaciones. Esta entrevista se aplicó a los encargados de preparar la información de costos y a los encargados de tomar decisiones en los tres hospitales y dos clínicas que prestan sus servicios en los municipios de Rionegro y La Ceja. Cabe resaltar que la muestra seleccionada es igual a la población disponible.

De estas entidades, tres son de carácter privado y dos son de carácter público. En adelante, se hablará de las entidades públicas y privadas haciendo referencia a entidades únicamente del sector salud. Cabe resaltar que las entidades objeto de estudio están clasificadas en diferentes niveles de atención ubicándose desde la baja hasta la alta complejidad, esto determinado por el portafolio de servicios que ofrecen, que van desde servicios como urgencias, laboratorio clínico, imagenología, consulta externa, hospitalización, programas de prevención y odontología hasta servicios más complejos como unidades especializadas en neurocirugía, pediatría, enfermedades cardíacas, digestivas y respiratorias. Algunos de estos servicios son comunes en estas entidades, como es el caso de la atención por urgencias, en la que generalmente se presentan bajos excedentes o pérdidas dado que es un servicio que requiere una capacidad instalada de forma permanente, pues siempre debe tener disponibilidad de personal médico, equipos y medicamentos, pero su uso depende de contingencias, por lo que puede decirse que esta es una de las áreas críticas de estas entidades y por ende una de las que más atención requiere en cuanto al sistema de costos.

Estas entidades prestan sus servicios para: el régimen subsidiado el cual es el “mecanismo mediante el cual la población más pobre, sin capacidad de pago, tiene acceso a los servicios de salud a través de un subsidio que ofrece el Estado” (Secretaría de Salud de Bogotá, 2017), el régimen contributivo, “al cual se deben afiliar las personas que tienen una vinculación laboral, es decir, con capacidad de pago como los trabajadores formales e independientes, los pensionados y sus familias” (Ministerio de Salud y Protección Social, 2018), algunos regímenes especiales como por ejemplo la policía, las fuerzas militares y el magisterio y, servicios particulares. Las entidades en las que se realizaron las entrevistas prestan sus servicios principalmente bajo dos modalidades de contratación: por capitación, definido por el artículo 4° del Decreto 4747 de 2007 como “pago anticipado de una suma fija que se hace por persona que tendrá derecho a ser atendida durante un periodo de tiempo, a partir de un grupo de servicios preestablecido”, (p. 2). y por evento, definido en este mismo decreto como el “mecanismo en el cual el pago se realiza por las actividades, procedimientos, intervenciones, insumos y medicamentos prestados o suministrados a un paciente durante un período determinado y ligado a un evento de atención en salud” (p. 2).

Los gerentes de las entidades públicas de estas entidades manifiestan que al ser los líderes del proceso administrativo tienen la responsabilidad de tomar las decisiones referentes a los procesos de contratación y a la gestión de los recursos, sin embargo, para esto, cuentan con el apoyo de un equipo en la búsqueda de la sostenibilidad financiera, para lo cual es necesaria la participación del área de costos. Sin embargo, algunos de los entrevistados

reconocen que se le ha dado poca importancia a esta área desde los procesos de direccionamiento estratégico, porque no se logra conocer el costo real de los servicios pues no se cuenta con una metodología que permita el cumplimiento de esta labor, lo cual puede generar falta de confianza por parte de los gerentes sobre la calidad de la información que les suministran los encargados de la preparación y presentación de la información de costos de estas entidades. Por esto, algunos de los gerentes entrevistados manifiestan la necesidad de que el área administrativa y los líderes de los procesos tengan un mayor acercamiento a la metodología con la cual se determinan los costos de los servicios.

La falta de confianza puede deberse también a que en la mayoría de éstas entidades el proceso de implementación de un sistema de costos o de un software que permita obtener información acerca de los costos de una manera más eficiente no se ha completado o se encuentra en su fase inicial lo cual afecta de manera directa la calidad de la información que se procesa y a su vez las decisiones que se pueden tomar con ella, debido a que los informes pueden tener datos erróneos o incompletos. Lo anterior se puede justificar porque existe una confusión entre un sistema de costos y un software de costos, manejando ambos términos indiferentemente por lo que, en algunas de estas entidades, no se logra tener claridad sobre la forma cómo se determinan los costos de los procesos o servicios, pues las personas involucradas no tienen conocimiento sobre la diferencia entre el sistema de costos y los elementos que lo componen, pues al preguntar por el sistema de costos siempre se presentaron respuestas sobre el método de acumulación o la filosofía de asignación de manera indistinta, dejando de lado la base de costeo que, como se definió en el primer capítulo de este artículo, es uno de los elementos fundamentales que constituyen un sistema de costos como tal, por lo tanto, dependen del concepto, la forma de trabajar y la experiencia de la persona que se encuentra a cargo del área de costos.

Por otra parte, para tomar las decisiones anteriormente mencionadas, se hace necesario tener la información y el conocimiento desde diferentes puntos de vista como herramientas fundamentales, pues estas permiten conocer la situación operativa y financiera de la entidad, los posibles escenarios y mecanismos de acción para que la decisión sea pertinente según el caso. Sin embargo, en ocasiones estas decisiones no dependen de análisis técnicos de la información disponible, sino que se ven inmersas en situaciones circunstanciales, donde la intuición se convierte en la principal herramienta para enfrentar dichas situaciones. En ocasiones, las decisiones también pueden verse influenciadas por el enfoque de la entidad. Por ejemplo, las entidades del sector público también deben tener en cuenta el factor de responsabilidad social, no se debe dejar de realizar un procedimiento o de prestar un servicio simplemente porque genere pérdida, sino que también debe considerarse

el impacto social que tendría tomar esta decisión, ya que se evidenció que estas entidades usan la información de costos principalmente para decisiones de índole financiera, dejando en un segundo plano programas que permitan disminuir costos de atención para lograr una mayor cobertura, es decir, lograr cumplir con la premisa que la salud es un servicio público fundamental y por ende debe estar enfocado en el beneficio social que estas entidades logren. El sector privado si puede verse más enfocado a la rentabilidad, sin embargo, algunas de estas entidades pertenecen a órdenes religiosas que, con base en sus creencias, toman algunas de sus decisiones.

A la hora de entrevistar a los preparadores de la información de costos, lo primero que se buscó indagar fue la existencia de un sistema de costos establecido en dichas entidades a lo cual los cinco entrevistados manifestaron que estas tienen implementado un sistema de costos. En tres de estas entidades el sistema de costos se basa en la metodología ABC, de igual forma una de las entidades utiliza herramientas de costeo por procesos, estándar, por unidad de negocio (o unidades funcionales), por centro de costo y la entidad restante utiliza matrices escalonadas como herramienta de costeo. Además, para llevar el proceso de costeo las entidades públicas se apoyan en las hojas de trabajo, en las cuales se establecen los protocolos o procedimientos que se aplican en determinado servicio, y una de las entidades privadas cuenta con los GRD. Al indagar por el sistema de costos, se evidencia que existe un mayor avance en el uso de estas metodologías por parte de las entidades privadas que de las públicas, ya que estas pueden hacer una inversión más fuerte en sistemas de información.

El tema de los sistemas de costos da lugar a preguntar sobre los softwares utilizados para el procesamiento de la información que permite calcular el costo de los servicios prestados, donde se observó que una de las entidades privadas cuenta con el sistema SAP, una de las entidades públicas utiliza la herramienta PERC, desarrollada por la Cooperativa de Hospitales de Antioquia y las demás entidades llevan sus costos de forma manual a través de Excel. En este tema se visualiza el poco avance en los sistemas de información relacionados con costos aplicados en las entidades públicas y privadas por el alto costo en el que se debe incurrir para adquirir estos sistemas y el posible desinterés de la administración por implementarlos, al no existir una regulación que los obligue taxativamente a tener un software que permita una mayor recopilación de la información. Sin embargo, cabe resaltar que en algunas entidades públicas, se están adelantando esfuerzos para la adquisición e implementación de software integrados que permitan un mejor procesamiento de la información, ya que ven los costos como una herramienta para la gestión, enfatizando en la necesidad de un mayor apoyo por parte del Estado con recursos para lograr este fin.

En lo relativo a la presentación de la información de costos, de acuerdo con los resultados de la investigación, se evidencian dos enfoques: externo e interno. En el enfoque externo las entidades públicas deben presentar información financiera de carácter general a la Contaduría General de la Nación, siguiendo el Plan Único de Cuentas para el sector público, donde se relacionan los costos de producción de los servicios prestados en la cuenta 73 y los costos de venta de los servicios en la cuenta 63. Además, la Circular 00016 de 2016 de la Superintendencia Nacional de Salud exige que todas las entidades bajo su inspección, vigilancia y control deben enviar su información financiera.

A nivel interno, en una de las entidades privadas la información que se presenta incluye estado de resultados por paciente, por unidad de negocio o funcional, información por elemento de costo, punto de equilibrio, análisis de variaciones de costos de un período a otro, indicadores de productividad, mientras que en las demás entidades presentan esta misma información excepto el estado de resultados por paciente debido a las limitaciones con el software de procesamiento de información. Además, los gerentes solicitan explicaciones adicionales sobre variaciones fuera de lo normal, pues según ellos, la estructura de costos en estas entidades tiende a ser estable. La información de carácter interno se presenta mensualmente, y las entidades públicas envían información a la Contaduría General de la Nación de forma trimestral, esto puede ser positivo en cuanto existe un flujo de información constante pero también por la exigencia de esta información en cortos periodos de tiempo la calidad en su preparación puede verse afectada tal como se pudo evidenciar al revisar los reportes que las entidades públicas envían a la Contaduría General de la Nación, donde los ingresos obtenidos en cierta área no están relacionados con sus respectivos costos, ya que cuando se realizó la revisión a través del Consolidador de Hacienda e Información Pública (CHIP), se hizo una comparación de los ingresos y costos que presentan estas entidades en la información contable pública, presentando por ejemplo ingresos en algunas unidades funcionales, pero sin costos asociados a estos, algo que resulta incoherente porque no se presenta ningún elemento del costo pues para la prestación de un servicio se debe incurrir como mínimo en alguno de estos elementos. Además, al presentar los informes de carácter interno las personas encargadas de su elaboración, brindan explicaciones adicionales de los puntos más importantes del informe a quienes solicitan la información con el fin de dar mayor claridad sobre ella.

En la mayoría de los casos, para el cálculo de los costos, las entidades utilizan herramientas informáticas diferentes a las utilizadas en sus procesos contables. La implementación de herramientas específicas para costos puede favorecer la obtención de información con un mayor nivel de detalle

que permita un mejor análisis de esta para tomar decisiones con bases más razonables.

Al preguntar por la participación de los preparadores de la información de costos en el proceso de toma de decisiones, las personas entrevistadas reconocen que participan de forma indirecta en este proceso a través de los informes, análisis y explicaciones que ofrecen a quienes finalmente son los encargados de tomar las decisiones. Por ejemplo, cuando se va a realizar una contratación con las EPS, el área de costos hace un análisis de los servicios que se van a prestar, para determinar la rentabilidad del contrato y brindar una base sobre la cual realizar negociaciones con dichas entidades. Además, en algunas de estas entidades con base en la información de costos plantean estrategias que permiten optimizar los costos en los diferentes centros de costos o áreas funcionales, ya que este es el elemento más gestionable, pues los entrevistados manifestaron que en algunas ocasiones las EPS, son las que tienen el poder en la negociación y además se da lo que se puede denominar como una “guerra del centavo” dada la competencia del sector principalmente entre entidades con niveles de atención similares. En ocasiones, esto lleva a que las entidades del sector acepten contratos que no le son favorables por el simple hecho de tener un ingreso, el cual puede no significar excedentes y afectar de alguna forma la calidad en la prestación de los servicios.

A pesar de lo mencionado anteriormente, la importancia que se le puede dar a la información de costos depende principalmente de la intención de los gerentes de tenerla en cuenta para su gestión, lo cual para las entidades públicas, se ve reflejado en el plan de desarrollo en una de sus líneas estratégicas y para las entidades privadas se refleja en la planeación y definición de objetivos. Esta importancia puede variar de acuerdo con los continuos cambios en la dirección y demás cargos administrativos, principalmente en las entidades públicas, donde estos cargos pueden estar supeditados al gobierno de turno en los diferentes municipios, lo que ocasiona que no haya una continuidad en los planes de desarrollo y por tanto en la importancia de la información de costos, generando inestabilidad en el diseño, implementación y mantenimiento de adecuados sistemas de información. Mientras que en las entidades privadas, se observa una mayor estabilidad laboral del personal administrativo lo cual puede ser favorable para un mejor conocimiento de la entidad a la hora de identificar sus necesidades y dar continuidad a los procesos y planes relativos a los costos.

En general, los líderes de costos entrevistados concluyen que un sistema de costos y la información de costos son elementos esenciales para las entidades del sector salud, pero es necesario que todas las áreas participen, ya que los costos no dependen sólo del área contable, sino que son producto de un trabajo mancomunado que requiere el compromiso de todos los agentes de la

entidad, pues el insumo principal de un adecuado sistema de costos es un flujo de información constante que facilite la obtención de datos en tiempo real. Además, opinan que los sistemas de costos que adopten estas entidades deben estar acordes a su estructura (pues estas entidades son intensivas en mano de obra e incurrir en altos costos indirectos) y al tipo de servicios que presten, y que los encargados de elaborar la información de costos, no deben quedarse en la oficina procesando datos, sino que deben tener contacto directo con todas las áreas para entender la operación de la entidad y de esta forma proporcionar información que sea útil para la toma de decisiones.

VI. Discusión y conclusiones

Con la investigación se logró identificar que, a pesar de que los hospitales y clínicas de Rionegro y La Ceja tienen diferentes niveles de complejidad, algunos de sus servicios son comunes, y requieren unos costos fijos necesarios para garantizar la operación, por lo que el uso de la información que provee el sistema de costos es de gran importancia para evitar grandes impactos en los resultados financieros y a nivel social que se pueden presentar por la naturaleza y razón de ser de estas entidades.

Además, en el proceso de investigación, se evidencia la necesidad de que los organismos encargados de la regulación para el sector salud recomienden el uso de un sistema de costos común, para así tener un punto de referencia que permita que la información de costos sea comparable de un período a otro y útil para la toma de decisiones, ya que a pesar de la creencia de los preparadores de la información, de que esta se utiliza para la toma de decisiones, los administradores no tienen total confianza en la veracidad de la información que se les proporciona por la falta de rigurosidad y continuidad de los procesos en el área de costos, pues al no tener un sistema predeterminado para el sector, se presentan muchos cambios dependiendo de la persona que esté encargada del proceso.

Adicionalmente, la metodología común que se propone implementar para las entidades del sector salud debe tener en cuenta la estructura y limitaciones a las que se ven sujetas las diferentes entidades del sector salud, como los costos indirectos en los que incurrir, pues estos representan un alto porcentaje del costo, por lo que se deben establecer bases razonables para su distribución, pues de esta forma se podría evitar un sobre costo o subsidio de algunos servicios, y crear una falsa ilusión de utilidad o pérdida que lleve a la toma de decisiones erróneas como dejar de prestar un servicio o eliminar un procedimiento médico.

Sin embargo, la implementación de un sistema de costos recomendado por los entes reguladores también requiere apoyo financiero y logístico por parte del Estado a las entidades públicas, ya que esto se convierte en un proceso

con un alto costo para estas organizaciones, no sólo por el software que se necesita para su aplicación, sino también por el personal capacitado requerido para la recopilación y procesamiento de la información de costos. También se requiere que el personal de todos los niveles de las entidades del sector salud, entiendan la importancia de estos sistemas de costos y su utilidad para la toma de decisiones, para que se cree una cultura de costos y de esta forma se puedan alimentar de una mejor manera los sistemas con información suficiente, oportuna y veraz, lo que daría lugar a obtener informes más detallados, diversos y que generen mayor confianza. Esto es necesario porque los informes de costos por paciente, por centro de costos, puntos de equilibrio, análisis de variaciones y estados de resultados realizados a partir de la información que ellos brindan, deben ser utilizados para la toma de decisiones en todos los niveles de la entidad, lo que afectaría directa o indirectamente la operación de todos los agentes que intervienen en el proceso global de prestación de servicios.

En la investigación se observó que las principales decisiones que se toman con la información de costos, son aquellas que se relacionan con la contratación con las EPS para establecer los precios de venta de sus servicios, pues como se mencionó a lo largo del artículo en el sector salud se presenta una alta competencia y algunas de las entidades prestadoras de servicios tienen poco poder de negociación frente a algunas EPS ya que muchas veces, estas últimas, imponen sus condiciones, por lo cual la información de costos y la forma cómo se gestionan, es la herramienta más adecuada para obtener utilidad. Es por esto, que decisiones como la optimización de costos y de planeación estratégica, también tienen en consideración los reportes de la información de costos, pues los encargados de tomar las decisiones, con análisis de variaciones presentados en estos informes, además del conocimiento del sector, evalúan cambios anormales por áreas de responsabilidad o unidades de servicio, para así implementar mecanismos de mejoras para optimizar los recursos que se tienen disponibles.

Por último, en algunas de estas entidades objeto de estudio se presenta una incoherencia entre las afirmaciones de los tomadores de decisiones, pues aseveran que utilizan la información de costos como un insumo para el desarrollo de sus funciones, pero también presentan una desconfianza hacia esta información principalmente en la forma como se llega a obtener el costo final de los servicios que prestan, por esto es necesario que desde la alta gerencia se le dé la importancia que requiere el proceso para la obtención de los costos.

Referencias bibliográficas

- Backer, M., Jacobsem, L., y Ramirez, D. (1983). Contabilidad de costos: un enfoque administrativo para la toma de decisiones. (Segunda ed.). Ciudad de México, México: Mc Graw-Hill de México S.A. de C.V.
- Bedoya, I., Márquez, J., y Estrada, S. (s.f.). Estudio de las metodologías de costeo aplicadas en la administración y control de los recursos de las E.S.E de primer nivel en el departamento de Antioquia. Recuperado de <https://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/tgcontaduria/article/viewFile/323424/20780609>
- Carmona, J., Duque, L., y Duque, M. (2008). La información contable y de costos en las entidades de salud: una herramienta para su transformación. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (53), 145-172.
- Chan, M. (11 de Junio de 2011). La creciente importancia de la salud mundial. Recuperado el Abril de 2018, de Organización Mundial de la Salud: http://www.who.int/dg/speeches/2011/globalhealth_20110613/es/
- Chiavenato, I. (2000). Administración de recursos humanos (QUINTA ed.). Santafé de Bogotá: McGraw-Hill Interamericana S.A.
- Contaduría General de la Nación. (2007). Marco de referencia para la implantación del sistema de costos en las entidades del sector público.
- Cuervo, J., Osorio, J. A., y Duque, M. I. (2013). Costeo basado en actividades ABC Gestión basada en actividades ABM (Segunda ed.). Bogotá: ECOE Ediciones Ltda.
- Díaz, M. (s.f.). Acumulación de los costos. Recuperado el 10 de Julio de 2018, de <http://posgrado.pbworks.com/f/Acumulacion-costos.pdf>
- Decreto 4707. Diario Oficial No. 46.835 de diciembre 07 de 2007, Colombia.
- Duque, M. I., Gómez Montoya, L. F., y Osorio Agudelo, J. A. (2009). Análisis de los sistemas de costos utilizados en las entidades del sector salud en Colombia y su utilidad para la toma de decisiones. *Revista del Instituto Internacional de Costos*, (5), 495 - 525.
- Duque, M., Osorio, J., y Agudelo, D. (2010). Los inventarios en las empresas manufactureras, su tratamiento y su valoración. Una mirada desde la contabilidad de costos. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (56), 61-79.
- Gómez, L., Duque, M., y Carmona, J. (2008). La información contable y de costos en las entidades de salud: una herramienta para su transformación. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (53), 145-172.
- Ley 100. Diario Oficial No. 41.148 de 23 de Diciembre de 1993, Colombia.
- Ministerio de Salud y Protección Social. (2018). Régimen Contributivo. Recuperado el Abril de 2018, de <https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/Paginas/R%C3%A9gimenContributivo.aspx>
- Molina, G., Muñoz, I., y Ramírez, A. (2011). Dilemas en las decisiones en la atención en salud en Colombia (Primera ed.). (C. A. Orozco, Ed.) Medellín: La Carreta Editores, Universidad de Antioquia.
- Muñoz, H. (2014). Evolución de los costos de salud en Colombia. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/evolucion-de-los-costos-de-salud-en-colombia/>
- Orozco, J. (2006). Caracterización del mercado del aseguramiento en salud para el régimen contributivo en Colombia. España: EUMED.NET.

- Polimeni, R., Fabozzi, F., y Adalberg, A. (1994). Contabilidad de costos (Tercera ed.). Santafé de Bogotá: McGraw-Hill Interamericana S.A.
- Riveros, E., y Amado, L. (2012). Modelo de salud en Colombia: ¿financiamiento basado en seguridad social o en impuestos? *Revista Gerencia y Políticas de Salud*, 11(23), 111-120.
- Ruiz, F. (2012). Los tres males del sistema de salud. Recuperado de El Espectador: <https://www.elespectador.com/noticias/salud/los-tres-males-del-sistema-de-salud-articulo-361405>
- Sáez, A., Fernández, A., y Gutiérrez, G. (2004). Contabilidad de costes y contabilidad de gestión (Segunda ed., Vol. I). Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España S.A.U.
- Secretaría de salud de Bogotá. (2017). Régimen subsidiado. Recuperado de <http://www.saludcapital.gov.co/DASEG/Paginas/RegimenSubsidiado.aspx>
- Solano, A. (2003). Toma de decisiones gerenciales. *Tecnología en Marcha*, 16(3), 44-51.
- Superintendencia Nacional de Salud. (04 de Noviembre de 2016). Circular Externa 016 de 2016. Recuperado de <https://docs.supersalud.gov.co/PortalWeb/Juridica/CircularesExterna/circular%20externa%20016%20de%202016.pdf>
- Vaca, A. (2012). Los sistemas de costeo: bases y metodologías. *Contexto*, 1(1), 1-10.
- Vargas, V., y Hernández, C. (2009). Sistemas de información de costos para la gestión hospitalaria. *Revista de Ciencias Sociales*, XV(4), 716 - 726.

Souza, J., Marques-Poiani-da-Silva, K., Gomes-Ramos, E., Silva-Porto, Wellington. y Gask-de-Souza, I. (2019). Análise dos custos ocultos na produção de queijo muçarela em uma cooperativa no cone sul de Rondônia. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 81-101. Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a04>

Análise dos custos ocultos na produção de queijo muçarela em uma cooperativa no cone sul de Rondônia

José-Arilson Souza

jose.arilson@unir.br

Universidade Federal de Rondônia

Kássia Marques-Poiani-da-Silva

kassia.poiani@hotmail.com

Universidade Federal de Rondônia

Elder Gomes-Ramos

elder.gomes@unir.br

Universidade Federal de Rondônia

Wellington Silva-Porto

wsporto@unir.br

Universidade Federal de Rondônia

Isabelly-Caroline Gask-de-Souza

isabelly.gask.souza@hotmail.com

Universidade Federal de Rondônia

Análisis de Costos ocultos en la producción de Queso mozzarella en una cooperativa del cono sur de Rondônia

Resumen: La medición de los costos ocultos se convierte en una herramienta esencial para aumentar la competitividad de una organización, teniendo en cuenta las exigencias del mercado. Este costo generalmente no es evaluado en la contabilidad, sin embargo, cuando es medido, es relevante su impacto en los resultados. En este sentido, este estudio tiene como objetivo identificar los costos ocultos en la producción de queso mozzarella en una cooperativa en el cono sur de Rondônia. La metodología utilizada para medir los costos ocultos es el Integrated Manufacturing Performance Measure (IMPM), desarrollado por Son e Park (1987), que consiste en una medida de desempeño global de producción, donde es posible medir el impacto de los Costos Ocultos en la productividad de la empresa. Los Costos Ocultos abordados en la investigación fueron: ociosidad, stock del producto terminado, ausentismo e incapacidad médica. El período de análisis establecido para la investigación fue noviembre de 2016; de esa manera, los resultados apuntan a la existencia de costos de ociosidad y stock de producto terminado, totalizando R\$ 41.295,34 de costos ocultos para dicho período. Con relación a la productividad, fueron analizados cinco factores de producción: mano de obra directa, materia prima, energía eléctrica, depreciación e instalaciones. Por tanto, se constató que los costos ocultos representan un impacto significativo en la productividad de la cooperativa, demostrando la importancia de identificarlos en busca de mejorar su resultado operacional.

Palabras clave: Costos ocultos, productividad, medición

Analysis of hidden costs in the production of mozzarella cheese in a cooperative of the southern cone of Rondônia.

Abstract: Measurement of hidden costs becomes an essential tool to increase the competitiveness of an organization, considering market demands. This cost is not generally evaluated in accounting; however, when it is measured, its impact on the results is relevant. In this sense, this study aims to identify the hidden costs in mozzarella cheese production in a cooperative in the southern cone of Rondônia. The methodology used to measure the hidden costs is the Integrated Manufacturing Performance Measure (IMPM), developed by Son e Park (1987), which consists in a global production performance measure, in which it is possible to measure the impact of hidden costs on the company's productivity. The hidden costs addressed in this research were: idleness, finished product stock, absenteeism and sick leaves. The time period established for the research was November 2016, and the results point at the existence of cost of idleness and finished product stock, totaling R\$ 41,295.34 of hidden costs for said period. Regarding productivity, five production factors were analyzed: direct labor, raw material, electric power, depreciation and facilities. Therefore, it was verified that hidden costs represent a significant impact on the cooperative's productivity, demonstrating the importance of identifying them in order to improve its operating result.

Keywords: Hidden costs, productivity, measurement.

Analyse des coûts cachés dans la production de fromage mozzarella dans une coopérative du Cône Sud de Rondônia

Résumé: La mesure des coûts cachés devient un outil essentiel pour l'augmentation de la compétitivité dans une organisation, en raison des exigences du marché. En général, le coût caché n'est pas évalué dans la comptabilité; néanmoins, quand il en est pris en compte, son impact sur les résultats est important. Dans ce sens, cette étude a pour but d'identifier les coûts cachés dans la production de fromage mozzarella dans une coopérative du Cône Sud de Rondônia. La méthode suivie pour mesurer les coûts cachés est l'Integrated Manufacturing Performance Measure (IMPM), développée par Son e Park (1987). Elle consiste à mesurer la performance globale de production afin de mesurer l'impact des coûts cachés dans la productivité de l'entreprise. Les coûts cachés pris en compte dans cette étude sont l'oisiveté, le stock du produit fini, l'absentéisme et le congé maladie. La période d'analyse établie pour cette recherche a été le mois de novembre de 2016. Ainsi, les résultats indiquent l'existence de coûts d'oisiveté et de stock du produit fini, au total R\$ 41.295,34 en coût cachés pendant cette période. Par rapport à la productivité, cinq facteurs de production ont été analysés: la main-d'œuvre directe, la matière première, l'énergie électrique, la dépréciation, les installations. En conséquence, il a été constaté que les coûts cachés ont un impact important sur la productivité de la coopérative, ce qui démontre l'importance de les identifier afin d'améliorer le résultat opérationnel de celle-ci.

Mots-clés: coûts cachés, productivité, mesure

Análise dos custos ocultos na produção de queijo muçarela em uma cooperativa no cone sul de Rondônia

Resumen: A mensuração dos custos ocultos torna-se ferramenta essencial para aumentar a competitividade de uma organização, tendo em vista as exigências do mercado. Esse custo geralmente não é avaliado na contabilidade, porém, quando mensurado, é relevante seu impacto nos resultados. Nesse sentido, este estudo tem por objetivo identificar os custos ocultos na produção de queijo muçarela em uma cooperativa no cone sul de Rondônia. A metodologia utilizada para mensurar os custos ocultos é o Integrated Manufacturing Performance Measure (IMPM), desenvolvida por Son e Park (1987), que se trata de uma medida de desempenho global da produção, onde possibilita medir o impacto dos custos ocultos na produtividade da empresa. Os custos ocultos abordados na pesquisa foram: ociosidade, estoque do produto acabado, absentéismo e atestado médico. O período de análise estabelecido para a pesquisa foi novembro de 2016, desse modo, os resultados apontam para a existência de custos de ociosidade e estoque do produto acabado, totalizando R\$ 41.295,34 de custos ocultos para o referido período. Com relação a produtividade, foram analisados cinco fatores de produção: mão-de-obra direta, matéria prima, energia elétrica, depreciación e instalações. Constatou-se portanto, que os custos ocultos representam impacto significativo na produtividade da cooperativa, demonstrando a importância de identifica-los visando melhorar o seu resultado operacional.

Palavras-chave: Custos ocultos, produtividade, mensuração.

Análise dos custos ocultos na produção de queijo muçarela em uma cooperativa no cone sul de Rondônia

*José-Arilson Souza, Kássia Marques-Poiani-da-Silva, Elder Gomes-Ramos,
Wellington Silva-Porto y Isabelly-Caroline Gask-de-Souza*

Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a04>

Primera versión recibida en mayo de 2019 - Versión final aceptada en junio de 2019

I. Introdução

Dentro do processo gerencial em uma organização está inserida a contabilidade de custos que, segundo Martins (2010), tem duas funções significativas, sendo o auxílio ao controle e a tomada de decisões. Portanto, a busca por um controle de custos eficiente é essencial para aumentar a competitividade da empresa.

Considerando a constante evolução do mercado, além do conhecimento dos custos que compreendem o processo produtivo em uma organização, torna-se necessário buscar informações mais detalhadas e abrangentes. Nesse sentido, a identificação e mensuração de custos ocultos, é ferramenta essencial na busca pelo desenvolvimento da gestão em uma entidade. Desse modo, custo oculto, de acordo com Furedy (2005) é aquele que geralmente não é mensurado na contabilidade, porém, faz parte do processo de produção, e se avaliado é possível identificar seu impacto econômico nos resultados.

Campos e Arida (2009) destacam que esse cenário competitivo das empresas de capital, também ocorre no setor do cooperativismo, pois é necessário agregar valor ao produto do cooperado, levando em conta também a distribuição das sobras entre os cotistas. Em vista disso, a pesquisa busca explorar a seguinte problemática: qual é o impacto gerado pelos custos ocultos na linha de produção do queijo tipo muçarela em uma cooperativa no cone sul de Rondônia?

Gomes et al (2015) detalham que os custos ocultos são originados da relação entre o funcionamento esperado e o funcionamento atingido, assim, sua

identificação nas rotinas operacionais da organização possibilita aumento nos investimentos, otimização de resultados financeiros e aumento da eficiência operacional.

O objetivo definido para o presente estudo, é identificar os custos ocultos na produção do queijo tipo muçarela em uma cooperativa no cone sul de Rondônia, buscando primeiramente descreve-los, mapeá-los, e por fim analisar o impacto causado no resultado operacional da cooperativa.

Tratando-se da importância de se desenvolver novas ferramentas de custos, principalmente no segmento estudado, e levando em conta o mercado competitivo, a pesquisa torna-se relevante para contribuir com o meio, visando estimular futuras pesquisas em outros setores de produção.

II. Referencial teórico

Neste tópico serão abordados os aspectos relacionados a cadeia produtiva do leite, será apresentada também a teoria relacionada ao Cooperativismo. Assim como os conceitos inerentes aos custos ocultos, que é o foco da presente pesquisa.

II.1 Cadeia produtiva do leite

A cadeia produtiva do leite abrange um conjunto de processos, desde a produção de insumos, a distribuição aos consumidores finais. Nesse sentido, Gama, Souza e Sato (2009), caracterizam a cadeia como uma sequência de transformações, que podem ou não estar relacionadas, e cujo objetivo é valorizar os meios de produção e a obtenção de produtos que assegurem retorno financeiro.

A produção de leite, principalmente pela agricultura familiar, representa grande parte da produção total do Brasil, gerando emprego e renda para muitas famílias, de acordo com Krug (2013) a parcela de atuação desses agricultores no segmento de leite chega a 58%.

Conforme dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2015), Rondônia está entre os dez estados que mais produzem leite no Brasil, em 2015 sua produção foi de 817.520.000 litros de leite, representando em torno de 2,33% da produção total do Brasil. Com relação a produtividade estadual, de acordo com a Empresa Estadual de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMATER, 2016), Vilhena, município onde localiza-se a cooperativa objeto deste estudo, apresentou uma produtividade de 4.046.390 litros de leite em 2015, correspondendo a cerca de 0,49 % da produção estadual.

Dentre os derivados do leite o queijo é o principal produto, conforme salienta Silva (2005). Valsechi (2001) destaca que o queijo muçarela, linha de produção analisada na pesquisa, é um dos mais fabricados no Brasil. A Associação Brasileira das Indústrias de queijo (ABIQ), estimou uma produção de

1.105.000 toneladas de queijo no Brasil em 2015, sendo que o queijo muçarela representa 30% dessa produção, segundo a MilkPoint (2017).

II.2 O Cooperativismo como alternativa econômica

Atualmente, o órgão máximo de representação do cooperativismo no Brasil é a Organização das Cooperativas do Brasil (OCB). Esse sistema, representa cerca de 6.800 cooperativas, com aproximadamente 11.500.000 associados, o que equivale a 5,5% da população total do Brasil.

Desse modo, as sociedades cooperativas se constituem de uma grande variedade de formas. Com base nisso, a OCB (2015), estabelece 13 ramos de acordo com os serviços prestados, conforme a tabela 1, que mostra alguns números do cooperativismo, correspondente a cada ramo de atividade.

Tabela 1 – Panorama dos ramos do cooperativismo em 2013

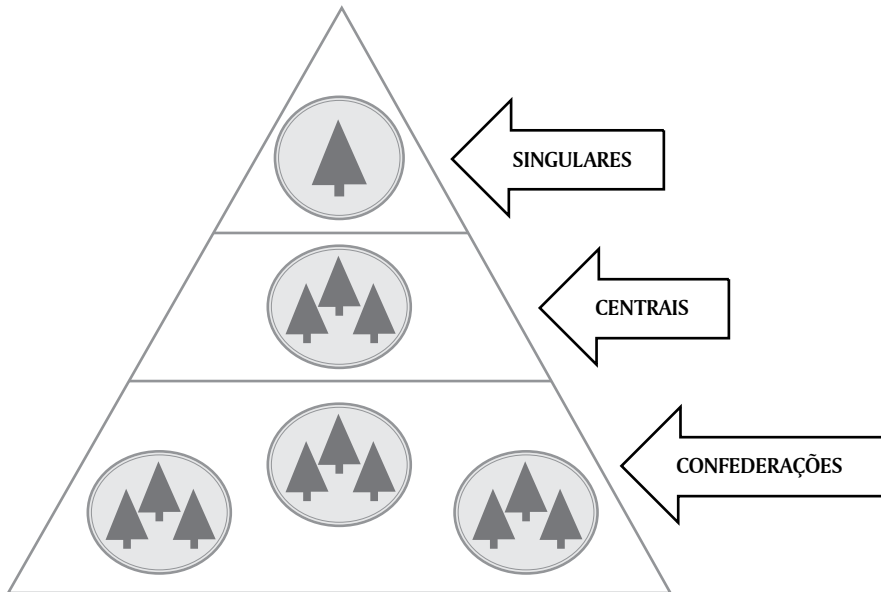
Ramo de Atividades	Cooperativas	Associados	Empregados
Agropecuário	1.597	1.015.956	164.320
Consumo	122	2.841.666	13.820
Crédito	1.034	5.725.580	39.396
Educacional	300	61.659	4.286
Especial	6	247	7
Habitacional	220	120.980	1.038
Infraestrutura	130	934.892	6.496
Mineral	86	87.190	187
Produção	253	11.600	3.387
Saúde	849	264.597	92.139
Trabalho	977	226.848	1.929
Transporte	1.228	140.151	11.862
Turismo e Lazer	25	1.696	18
Totais	6.827	11.563.427	337.793

Fonte: OCB (2015)

Dentre os 13 setores de atuação das cooperativas, o ramo agropecuário se destaca com resultados expressivos, tanto em número de cooperativas, como em empregos que vem propiciando, assim como sua representação no cenário econômico atual. Conforme dados da Organização das Cooperativas do Brasil (OCB) e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) as cooperativas agropecuárias representam 6% do PIB, e 48% de tudo o que é produzido no campo (Canal Rural, 2015).

De acordo com o que estabelece a lei nº 5.764/71, em seu art. 6º, as cooperativas são classificadas em: singulares, centrais ou federações e confederações, assim como representa a figura 1.

Figura 1 – Classificação das cooperativas



Fonte: Elaborado pelos autores

Pinheiro (2008), aborda os aspectos e objetivos de cada uma. Portanto, as Singulares, ou de 1º grau, constituídas de no mínimo 20 pessoas físicas, são caracterizadas pela prestação direta de serviços aos associados. As Centrais, ou de 2º grau, são integradas pela união de cooperativas singulares, onde seu objetivo é organizar em maior escala, os serviços econômicos e assistenciais a que se interessam as filiadas, integrando suas atividades, e facilitando a utilização dos serviços. Por fim, as confederações, ou de 3º grau, constituídas por centrais, orientam e coordenam as atividades das filiadas, nos casos em que o volume de atividades, ou serviços ofertados, superar a capacidade de atuação das centrais.

II.3 Custos Ocultos

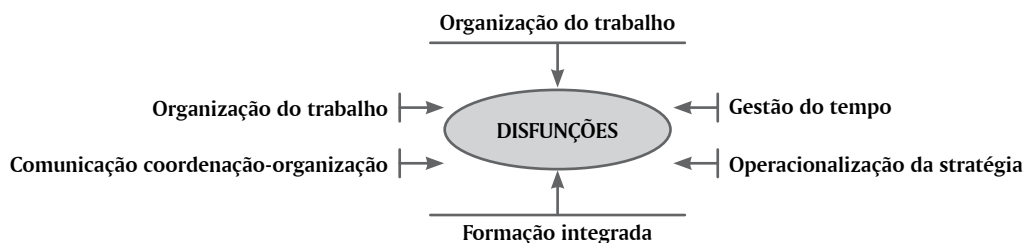
A gestão estratégica dos custos tornou-se uma importante ferramenta gerencial nas empresas e indústrias. Para Martins (2010) com a acirrada competitividade entre os mercados, os custos tornam-se relevantes para a tomada de decisões em uma empresa.

Dessa maneira, a identificação e mensuração de custos ocultos nas rotinas operacionais torna-se um diferencial para a organização. Benin et al (2016),

definem esses custos como as falhas de uma organização, ou o que a mesma deixou de ganhar, aspectos que não são percebidos rotineiramente, portanto, são ocasionados devido a disfunção interna ou externa.

Para Freitas (2007), são essas disfunções que dão origem aos custos ocultos, apurados através da mensuração de seu impacto econômico, e elas estão relacionadas a: condições de trabalho, organização do trabalho, comunicação-coordenação-organização, gestão do tempo, formação integrada e operacionalização da estratégia. A figura 2 exemplifica este conceito.

Figura 2 – Origem dos custos ocultos



Fonte: Elaborado pelos autores

A identificação de custos ocultos nas cooperativas, como a de objeto deste estudo, pode contribuir de maneira significativa em seus processos operacionais e intelectuais, assim como descrevem Souza et al (2013), podem produzir maior conhecimento aos associados a cerca de sua estrutura de custos, e também melhorar a competitividade, gerando efeitos positivos nos resultados.

Nesse sentido, Oliveira (2001) destaca a redução do nível de desperdício das cooperativas como uma característica da evolução do modelo de administração das mesmas, onde, como premissa para gerar custos ocultos, o desperdício se torna menor a medida que se saiba administrar o uso dos equipamentos, materiais, peças, espaço e tempo das pessoas, com o objetivo de adicionar valor aos produtos e serviços oferecidos.

Padoveze (2013) destaca que alguns setores têm custos ocultos relacionados aos sistemas de gestão da empresa, e algumas contas contábeis podem demonstrá-los, como: segurança do trabalho, serviços gerais, recebimento de materiais, suprimentos, expedição e manutenção.

Freitas (2007) em sua pesquisa, em uma empresa do subsetor sucroalcooleiro, aborda os seguintes custos ocultos de acordo com o método de mensuração IMPM de Son e Park (1987): ociosidade, estoque do produto acabado, absenteísmo e atestado médico.

O quadro 1 apresenta os custos ocultos indicados na duas metodologia IMPM, e suas respectivas definições.

Quadro 1 – Classificação dos custos ocultos conforme método IMPM

Métodos de mensuração	Custos ocultos	Definições
IMPM	Ociosidade	Ineficiência no processo produtivo.
	Estoque de produto acabado	Estoques armazenados em grande quantidade provocam custos para mantê-los, podendo tornar-se inutilizáveis, gerando prejuízos à empresa, conforme expõe Rengifo et al. (2016)
	Absenteísmo	Diz respeito as faltas ou atrasos não justificados. De acordo com Silva (2014) as suas consequências são conhecidas com a diminuição da produtividade, aumento do custo de produção, atividades desorganizadas, dentre outros.
	Atestado médico	São resultado da falta ao trabalho por motivo justificado.

Fonte: Adaptado de Freitas (2007)

Os custos ocultos considerados para esta análise foram: ociosidade, estoque de produto acabado, absenteísmo e atestado médico. Estes custos são abordados no modelo IMPM de Son e Park (1987), e devido aos dados disponibilizados pela empresa, foram os que apresentaram maior possibilidade de mensuração.

Logo, a identificação desses custos, levando em conta a dificuldade de sua mensuração, demonstra-se essencial, pois assim como descreve Freitas (2007) esses valores estimados agregam novas informações ao conjunto de dados, influenciando diretamente na administração, planejamento, controle e investimentos, aumentando assim sua vantagem competitiva.

III. Metodologia da pesquisa

Esta pesquisa constituiu-se por um estudo de caso, contendo abordagem quantitativa, com objetivo exploratório e descritivo, e método de raciocínio indutivo, realizada em uma cooperativa de produtores de leite localizada no distrito de Nova Conquista, pertencente ao município de Vilhena, sendo esta a única cooperativa da região com a industrialização de derivados lácteos, como o queijo muçarela, linha de produção analisada pela pesquisa.

O estudo de caso, conforme sugere Yin (2001) trata-se de uma investigação empírica que estuda um fenômeno contemporâneo em seu contexto real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos.

Em relação ao objetivo, fundamentou-se em exploratório e descritivo, pois de acordo com Gil (2002), a pesquisa exploratória possibilita a consideração de variados aspectos em relação ao fato estudado, já a descritiva, permite a descrição de determinado fenômeno ou população, e o estabelecimento de relações entre variáveis.

As técnicas de pesquisa constituíram-se por observação direta, com visita a cooperativa, onde, fundamentado nas informações foram realizadas a tabulação e o confronto dos dados, efetuando-se a análise dos resultados obtidos, retratados no próximo tópico.

III.1 Método de mensuração IMPM (Integrated Manufacturing Performance Measure)

Como metodologia de cálculo o modelo estabelecido foi o IMPM (Integrated Manufacturing Performance Measure), que é uma medida de desempenho global da produção. Ele foi desenvolvido por Son e Park (1987) e busca mensurar os custos ocultos e medir o seu impacto na produtividade da empresa.

Son e Park (1987) evidenciam que o IMPM contribui para melhorar o desempenho de fabricação, onde tem como medidas a produtividade, flexibilidade e qualidade, destacando-se a produtividade, que é representada pelo valor dos bens fabricados dividido pela quantidade de insumos.

Com relação a produtividade, Son e Park (1987) também salientam que ela não deve apenas medir o desempenho de fabricação passado ou atual, mas também prever a produtividade futura, aspectos que são resultado da introdução do método IMPM. Nesse sentido, Freitas (2007) descreve a produtividade como uma relação entre as saídas e entradas, podendo ser representada por um indicador que avalia a forma pela qual os recursos da indústria estão sendo transformados.

Segundo Freitas (2007) o método IMPM é um achado ao passo que avalia o desempenho conjunto dos recursos tangíveis e ocultos para aferir o desempenho global da entidade.

O quadro 2 demonstra todos os aspectos abordados neste método, conforme Freitas (2007), onde, após a apuração dos custos ocultos e suas variáveis é estabelecida uma relação de causa e efeito desses custos na produtividade da indústria.

Quadro 2 – Variáveis da pesquisa

Variáveis	Indicadores de análise
Custos	• MP (Matéria-prima)
	• MOD (Mão-de-obra direta)
	• Energia elétrica
	• Depreciação de máquinas
	• Instalações
Custos Ocultos	• Ociosidade
	• Estoque de produtos acabados
	• Absenteísmo
	• Atestado médico

Variáveis	Indicadores de análise
Produtividade Econômica	• Produtividade Econômica da MOD (P1)
	• Produtividade Econômica da MP (P2)
	• Produtividade Econômica dos Materiais (P3)
	• Produtividade Econômica da Energia (P4)
	• Produtividade Econômica das Máquinas (P5)
Relação de causa-efeito dos Custos Ocultos	RCE 1 • P1 – (sem custo oculto) – P1 (com custo oculto)
	RCE 2 • P2 – (sem custo oculto) – P2 (com custo oculto)
	RCE 3 • P3 – (sem custo oculto) – P3 (com custo oculto)
	RCE 4 • P4 – (sem custo oculto) – P4 (com custo oculto)
	RCE 5 • P5 – (sem custo oculto) – P5 (com custo oculto)

Fonte: Freitas (2007)

IV. Resultados Obtidos

A análise dos dados apresentada a seguir busca primeiramente demonstrar a caracterização da cooperativa estudada, e posteriormente evidenciar o processo de produção do queijo muçarela, onde serão identificados e mensurados os custos ocultos, para então estabelecer os efeitos dos custos ocultos sobre a produtividade econômica da mesma.

IV.1 Caracterização da Cooperativa

A cooperativa de produtores de leite, objeto de análise deste estudo, foi fundada em 2010, por pequenos produtores da agricultura familiar, observando o crescimento do setor pecuário leiteiro, e a busca dos produtores por maior produção, e melhor qualidade do leite. Ela está localizada no cone sul do estado de Rondônia, em um distrito pertencente ao município de Vilhena, a cerca de 60 km de distância do mesmo.

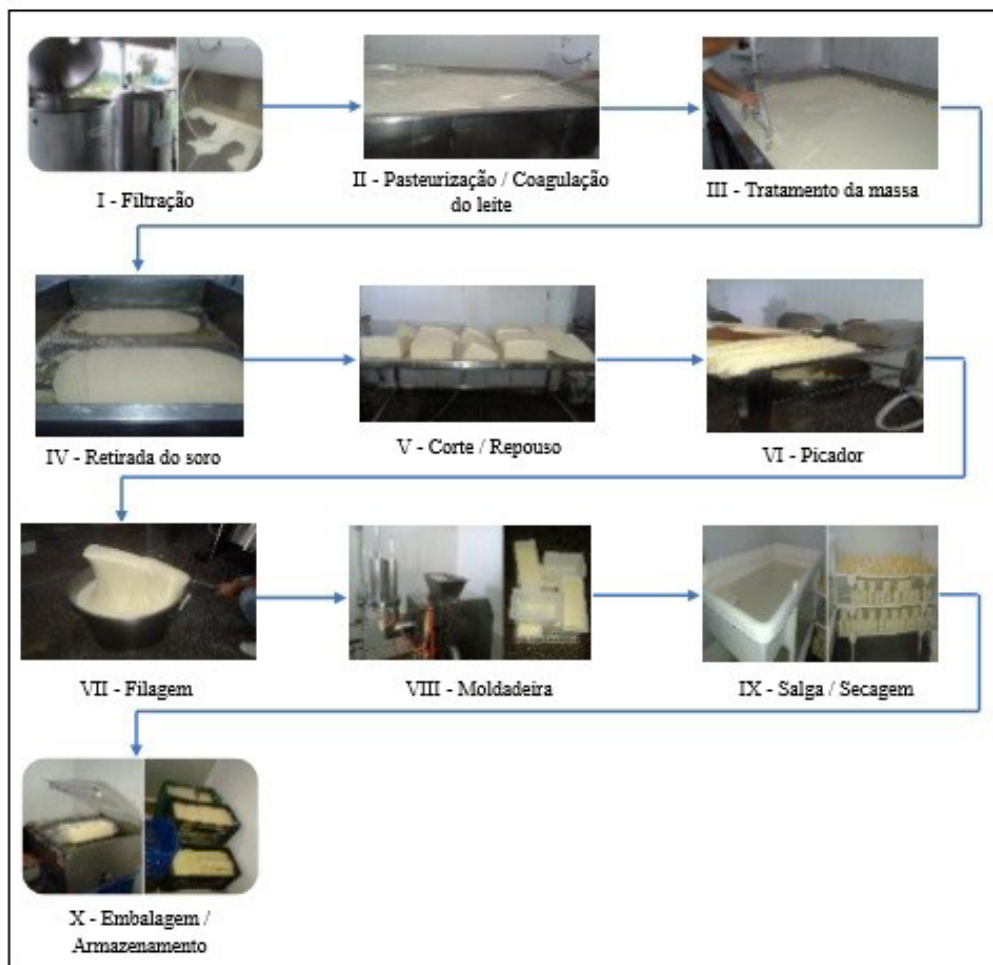
Iniciou com 105 associados, hoje conta com 30 associados, seus cooperados mais antigos explicam o decréscimo de associados, devido à falta de espírito de cooperativismo, e união, pois sendo a cooperativa uma sociedade de pessoas, a união entre seus associados é fundamental para seu crescimento. Além dos produtores de leite da região ela recebe leite de produtores de outra cidade pertencente ao cone sul de Rondônia, município de Corumbiara, percorrendo aproximadamente 238 km para captar o leite.

A princípio iniciaram apenas com a industrialização do leite através de seu empacotamento, conhecido por barriga mole, e também a produção do queijo muçarela. Hoje ela conta com outros produtos em sua produção, sendo eles: iogurte integral de frutas, queijo do tipo nozinho e bebida láctea, porém o seu principal produto continua sendo o queijo muçarela.

IV.2 Processo de produção do queijo muçarela

A figura 3 apresenta um fluxograma, que demonstra as etapas de produção do queijo muçarela na cooperativa, objeto deste estudo, onde posteriormente pode-se identificar e mensurar as tarefas que geram custos ocultos neste processo.

Figura 3 – Fluxograma do processo de fabricação do queijo



Fonte: Dados da pesquisa

O processo inicia-se nos resfriadores, onde o leite passa por filtração caindo diretamente no tanque, como mostra a etapa I, as etapas seguintes são a Pasteurização e Coagulação do leite, Tratamento da massa, Retirada do soro,

corte e repouso da massa, picador, filagem, moldagem em formato de blocos, Salga e Secagem, e por fim as peças são embaladas e armazenadas, como apresentado no fluxograma.

A produção leva em torno de 3 dias e ocorre 2 vezes na semana, produzindo aproximadamente 80 barras de 4kg por produção, sendo cerca de 640 barras por mês.

IV.3 Análise dos Custos ocultos

A identificação dos custos ocultos na produção do queijo muçarela foi constituída através de dados fornecidos pela empresa, destacando que a mesma possui diversas informações sobre a produção, contudo, por ser uma pequena agroindústria, não tem no seu quadro de funcionários um profissional para desempenhar a função de controle dos custos.

A direção e colaboradores entendem que há perdas constantes no processo e não mediram esforços para apresentar as informações que obtinham para a busca da sua mensuração. Portanto, considerou-se para a pesquisa o período de novembro de 2016, sendo o mês de maior produção.

A partir do fluxograma apresentado na figura 3, pode-se destacar os equipamentos e processos, que contribuem para gerar custos ocultos, sendo eles: Resfriador, Tanque, Mesa de repouso, Picador, Filagem, Moldadeira, Salga e Embaladora.

O método de mensuração dos custos ocultos utilizado na pesquisa é o de Medida de Desempenho Global da Produção (IMPM - Integrated Manufacturing Performance Measure), que foi desenvolvido por Son e Park (1987). Em sua pesquisa Freitas (2007), descreve o método como sendo uma contribuição evolutiva das principais medidas de produtividade. Pedrosa Neto (2009) também ressalta que o modelo IMPM permite que após a quantificação dos custos ocultos, seja feita a mensuração do efeito destes sobre a produtividade da empresa.

Para o cálculo da ociosidade, que será demonstrado no próximo item, é necessário conhecer o custo médio de produção unitário do queijo muçarela. Esse valor foi obtido de acordo com a capacidade individual de produção de cada máquina por quilograma (Kg), dados informados pela supervisão de produção, e as horas trabalhadas por produção conforme levantamento junto as anotações da indústria. Desse modo, o custo para fabricação totalizou R\$ 7,82 por Kg, como demonstra-se na tabela 2.

Tabela 2 – Custos de fabricação por setor

Setor	Valor em r\$ por kg
Resfriador	R\$ 1,80
Tanque	R\$ 1,69
Mesa para repouso/corte	R\$ 1,40
Picador	R\$ 0,47
Filagem	R\$ 0,46
Moldadeira	R\$ 0,63
Salga	R\$ 1,35
Embalagem	R\$ 0,02
Total	R\$ 7,82

Fonte: Dados da pesquisa

IV.3.1 Análise dos Custos ocultos

IV.3.1.1 Ociosidade

A produção do queijo muçarela ocorre, em geral, duas vezes por semana, ocupando entre dois e três dias para a conclusão do produto final. Considerando, portanto, os “lapsos de produção”, que se referem a qualquer interrupção que acontece no processo produtivo, como descrito por Freitas (2007), é necessário calcular o tempo parado diário, que é obtido por uma fórmula denominada Ineficiência Industrial (I.Ind.).

Tabela 3 – Ineficiência industrial

Ineficiência Industrial (I.Ind.)	
$I.Ind. = \frac{\text{tempo parado por dia em horas} \times 100}{24 \text{ horas}}$	$I.Ind. = \frac{800}{24} = 33,33\%$

Fonte: Dados da pesquisa

O custo da ociosidade é estabelecido levando em consideração o não funcionamento no tempo certo e determinado dos setores de produção, conforme destaca Freitas (2007), a fórmula abaixo apresenta os resultados da ociosidade obtidos, de acordo com a Ineficiência Industrial.

Tabela 4 – Ociosidade

Volume médio de produção diário (VMPd - Kg)	43,03
Custo médio de produção unitário (CMPun)	R\$ 7,82
Tempo médio trabalhado no período em dias (TMTa)	30
Ineficiência Industrial (I.Ind.)	33,33%
Ociosidade = (VMPd) x (CMPun) x (TMTa) x (I.Ind)	
Ociosidade = (43,03) x (7,82) x (360) x (33,33)	R\$ 3.364,61

Fonte: Dados da pesquisa

IV.3.1.2 Estoque do produto acabado

Para Freitas (2007) estocar um produto, que representa maior parte do capital do imobilizado, resulta na presença de outros custos, devido à redução de oportunidade de capital investido.

Para o cálculo foi utilizado o valor médio dos estoques de produto acabado (VM_{Pea}), neste caso de R\$ 9.387,99, sobre o índice de 9,8%, que conforme Freitas (2007) corresponde ao índice de amortização para o valor imobilizado do estoque, estabelecido por manuais de contabilidade.

Tabela 5 – Estoque do produto acabado

Valor médio dos estoques do produto acabado (VM _{Pea})	R\$ 9.387,99
Índice de amortização (Ind. Am.)	9,8%
Estoque do produto acabado = (VM_{Pea}) x (Ind. Am.)	
Estoque de produto acabado = (9.387,99) x (9,8)	R\$ 920,02

Fonte: Dados da pesquisa

O absentéismo, que representa a ausência ou atrasos ao trabalho por motivo não justificado, e o atestado médico que, diferente do absentéismo, são as faltas por motivo justificado, não apresentaram valores pois no período pesquisado não ocorreu nenhuma falta injustificada ou justificada. Assim sendo, os custos ocultos totalizados do período, são apresentados na tabela 6.

Tabela 6 – Custos Ocultos

Custos ocultos (valor para novembro de 2016)	
Custos	Valor
Ociosidade	R\$ 3.364,61
Estoque de Produtos Acabados	R\$ 920,02
Absentéismo	0
Atestado Médico	0
Total	R\$ 4.284,63

Fonte: Dados da pesquisa

IV.3.2 Análise dos Custos ocultos

Os dados demonstrados a seguir, foram constituídos de acordo com as informações obtidas, e são essenciais para o cálculo da produtividade econômica, de acordo com o método IMPM, pois possibilitam uma comparação da produtividade com e sem custos ocultos, como será demonstrado ao final, fundamentado nos estudos de Freitas (2007) e Pedrosa Neto (2009).

Son e Park (1987) destacam que a produtividade é a principal medida de desempenho da fabricação. Portanto, foi considerado para a pesquisa, valores obtidos no período de novembro de 2016, sendo o mês que a produção foi maior.

Tabela 7 – Valores financeiros da Cooperativa

Valores financeiros	
Itens	Valor (r\$)
Receita total	71.587,50
Mão-de-obra Direta	3.500,00
Matéria prima	36.400,00
Energia elétrica	3.300,00
Depreciação	1.604,00
Instalações	802,00

Fonte: Dados da pesquisa

Para calcular os efeitos dos custos ocultos na empresa, se estabelece a relação entre a produtividade econômica e os custos ocultos mensurados, pois, como relata Freitas (2007), todo aumento ou redução de custos tem uma consequência na produtividade. Essa relação é demonstrada através da fórmula:

(Produtividade Econômica = Receita Total / Px), onde

(Px) representa os custos tangíveis evidenciados na tabela anterior.

A partir dessa fórmula foi possível estabelecer os índices de produtividade econômica, explicitados na tabela 8, com essa relação é especificado o quanto cada custo compromete da receita total:

Tabela 8 – Produtividade Econômica

Produtividade econômica		
Medidas	Fórmula	Índice
Produtividade Econômica da MOD (P1)	Rt/MOD	20,45
Produtividade Econômica da MP (P2)	Rt/MP	1,97
Produtividade Econômica da Energia (P3)	Rt/Energia Elétrica	21,69
Produtividade Econômica da Depreciação (P4)	Rt/Depreciação	44,63
Produtividade Econômica das Instalações (P5)	Rt/Instalações	89,25

Fonte: Dados da pesquisa

IV.3.3 Relação entre os Custos Ocultos e a Produtividade Econômica

Para que se estabeleça a comparação da produtividade econômica sem custos ocultos e com custos ocultos, busca-se primeiramente, segundo Freitas (2007), definir um parâmetro para os índices calculados de cada produtividade. Portanto, a princípio, foi apurado o impacto de cada custo tangível, sobre o custo total da produção:

Tabela 9 – Custos de produção

Itens	Custo da produção em r\$	%
MOD	3.500	7,67
MP	36.400	79,81
Energia Elétrica	3.300	7,24
Depreciação	1.604,17	3,52
Instalações	802,08	1,76
Total	45.606,25	100

Fonte: Dados da pesquisa

Freitas (2007) indica em sua pesquisa, os passos fundamentais para se obter o valor da produtividade levando em conta os custos ocultos. Ele relata que o cálculo é o mesmo que o da produtividade econômica sem custos ocultos, a única diferença é que é somado um novo valor ao denominador, sendo este o valor dos custos ocultos. O quadro 3 apresenta os passos apontados por Freitas (2007).

Quadro 3 – Passos para encontrar a produtividade econômica com custos ocultos

- 1° Determinar o percentual do custo tangível envolvido no Px;
- 2° Calcular esse percentual do total dos custos ocultos;
- 3° Aplicar esse valor ao denominador de Px e somá-lo ao custo tangível;
- 4° Efetuar as operações matemáticas para encontrar Px.

Fonte: Freitas (2007)

Logo, seguindo o 2° passo, os percentuais encontrados na tabela 9, de cada custo da produção, serão aplicados sobre o total dos custos ocultos (3.364,61), conforme fórmula da produtividade. A seguir demonstra-se um exemplo da operação para MOD ($3.364,61 \times 7,67\% = 258,07$), o mesmo deverá ser feito com os outros custos tangíveis.

Posteriormente, como se explica no 3° passo, o valor encontrado na operação anterior é somado ao custo tangível, da maneira que é apresentado na operação ($258,07 + 3.500 = 3.758,07$).

O último passo determina o valor da produtividade com custo oculto, a operação aplicada é a mesma que se utilizou para identificar o valor da produtividade sem custo oculto, isto é, divide-se a Receita Total pelo valor encontrado anteriormente. A tabela a seguir, seguindo também a metodologia de Pedrosa Neto (2009), apresenta os valores obtidos.

Tabela 10 – Índice de Produtividade Econômica com custo oculto

Índice com custo oculto	P1	P2	P3	P4	P5
Determinar o percentual do custo tangível	7,67%	79,81%	7,24%	3,52%	1,76%
Calcular esse percentual do total dos custos ocultos	R\$ 258,07	R\$ 2.685,30	R\$ 243,60	R\$ 118,43	R\$ 59,22
Aplicar esse valor ao denominador de Px e somá-lo ao custo tangível	R\$ 3.758,07	R\$ 39.085,30	R\$ 3.543,60	R\$ 1.722,60	R\$ 861,30
Efetuar as operações matemáticas para encontrar Px	19,05	1,83	20,20	41,56	83,12

Fonte: Dados da pesquisa

Na tabela 11, após todas as operações, são apresentados os índices de produtividade econômica sem e com custo oculto, e a sua respectiva variação.

Tabela 11 – Índices de Produtividade Econômica

Produtividade econômica	Índice sem custo oculto	Índice com custo oculto	Variação (s/co) - (c/co)
P1	20,45	19,05	1,40
P2	1,97	1,83	0,14
P3	21,69	20,20	1,49
P4	44,63	41,56	3,07
P5	89,25	83,12	6,13

Fonte: Dados da pesquisa

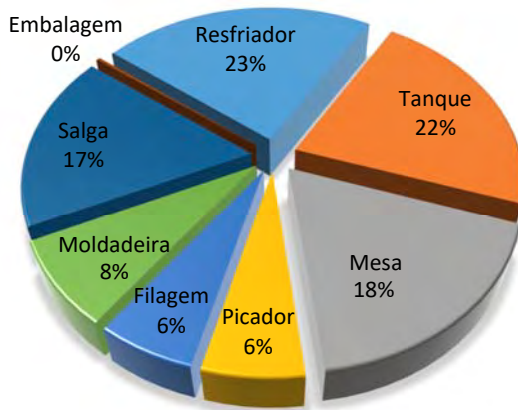
IV.4 Relação entre os Custos Ocultos e a Produtividade Econômica

A identificação dos custos ocultos procedeu-se através da metodologia IMPM de Son e Park (1987), que como destaca Pedrosa Neto (2009) realiza a análise do processo produtivo como um todo. Porém, esse método permite também, uma avaliação da produtividade econômica da empresa, e o efeito dos custos ocultos sobre essa produtividade.

Para proceder a análise foram obtidas informações acerca dos valores financeiros da cooperativa. Verifica-se, portanto, que os custos com matéria-prima representam mais da metade dos custos totais de produção, mais precisamente 79,91% como demonstra a tabela 9.

Outro valor obtido, segundo dados fornecidos pela indústria, foi o custo médio de produção unitário do queijo muçarela. Constata-se que o setor que apresenta o maior custo é o resfriador, R\$ 1,80 por kg, devido a sua capacidade produtiva, seguido do Tanque, com R\$ 1,69, conforme tabela 2. Esses valores foram relevantes para o cálculo da ociosidade. O gráfico seguinte apresenta a porcentagem de cada setor sobre o valor total do custo médio de produção unitário.

Figura 4 – Custos de fabricação por setor



Fonte: Dados da pesquisa

Como referido anteriormente, buscou-se identificar os custos ocultos, abordados na metodologia IMPM de Son e Park (1987), sendo eles: ociosidade, estoque de produto acabado, absentéismo e atestado médico. O custo oculto da ociosidade, que reflete o tempo de inatividade do equipamento, representou 8,15% dos custos ocultos, sendo seu valor de R\$ 3.364,61, em consequência de sua ineficiência industrial.

O estoque de produto acabado obteve custos ocultos de R\$ R\$ 920,02, 2% do total de custos ocultos. Aplicou-se sobre a operação um índice de 9,8%, citado por Freitas (2007) como índice de amortização que representa o valor do estoque. Como não houveram faltas justificadas e injustificadas, a indústria não apresentou custos ocultos de atestado médico e absentéismo.

Após apurados os custos ocultos, pode calcular-se a produtividade econômica, primeiramente sobre os custos tangíveis, confrontando-os com a receita. Foi verificado que o custo que mais compromete a receita são as instalações, conforme tabela 8.

Posteriormente, foram executados os cálculos para obtenção da produtividade econômica com custos ocultos. Com esses valores, em seguida, como apresenta a tabela 11, foi feita a comparação entre esses resultados, onde constata-se que a variação em sua produtividade não foi tão expressiva, quando tratada em percentuais, porém, em valores, é perceptível o efeito negativo que os custos ocultos geram na produtividade da indústria.

V. Considerações Finais

Os resultados demonstram que diante das informações obtidas na cooperativa o método IMPM contribuiu para atender aos objetivos da pesquisa,

de identificar os custos ocultos na linha de produção do queijo muçarela, por este abordar os seguintes custos ocultos: ociosidade, estoque do produto acabado, absentéismo e atestado médico. Bem como auxiliou para estabelecer uma relação de causa-efeito desses custos na produtividade.

O período da análise foi novembro de 2016, sendo o mês em que apresentou a maior produção de queijo muçarela. Foram empregadas operações matemáticas, abordadas no método, em todo o contexto da análise de resultados. A princípio buscou-se mensurar os custos ocultos a que o método aborda, e diante dos cálculos, demonstrou-se que na produção analisada há custos relacionados a ociosidade e estoque do produto acabado, portanto, absentéismo e atestado médico não apresentaram valores.

O custo da ociosidade foi o mais expressivo, levando em conta os “lapsos de produção” do processo, devido a ineficiência na administração do tempo de produção, onde levou-se em conta o tempo parado diário, que poderia ser utilizado para fabricação. Já em relação ao estoque do produto acabado, seu valor foi menos significativo que a ociosidade, porém relevante para os resultados, inferindo que devido aos custos em armazenar o estoque é necessário ampliar a demanda.

Com relação a produtividade, foi estabelecida uma relação entre os custos da produção sem custos ocultos e com custos ocultos, determinando seu efeito na produtividade. Constatou-se, portanto, que a produtividade é afetada pelos custos ocultos, evidenciando as perdas no processo, e demonstrando a necessidade de se ter mais controle sobre os mesmos. Para isso, deve se investir em gestão para uma melhor tomada de decisões, equipamentos, e pessoal qualificado.

Como limitações do estudo destaca-se: Ausência de controles gerenciais que garantam informações mais assertivas; Distanciamento da contabilidade e a operação da indústria favorecendo a distorção dos indicadores nos lançamentos contábeis; Equipe gerencial com conhecimento operacional, porém com necessidades evidentes de treinamento administrativo e contábil; Ausência de uma participação mais ativa dos cooperados na indústria

Sugerem-se futuras pesquisas que abordem essa mesma temática, devido à limitação de estudos nesse contexto. Recomenda-se, ainda, novos estudos na cooperativa analisada, utilizando outros métodos de mensuração. Bem como, é indicada a metodologia IMPM de Son e Park (1987), para estudos em outros setores, pois, para este estudo, ela alcançou seus objetivos pretendidos.

Referências bibliográficas

Benin, M. M. et al. (2016). Custos Ocultos: Um Estudo das Características das Publicações em Periódicos Nacionais de Contabilidade. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 19 (2), 274-291. Doi: http://dx.doi.org/10.21714/1984-3925_2016v19n2a6

- Brasil. Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971. Define a Política Nacional do Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5764.htm > Acesso em: 30 ago. 2016.
- Campos, G. R.; Arida, R. T. (2009). Gestão estratégica de custos nas cooperativas agropecuárias do estado do Paraná: nível de intensidade no uso das informações de custos para tomada de decisão e controle. *Rev. Ciênc. Empres. UNIPAR, Umuarama*, 10 (1), 37-55.
- Canal Rural. Momento Agro do Brasil. (2015). Disponível em: <<http://www.canalrural.com.br/videos/momento-agro-do-brasil/cooperativas-representam-producao-nacional-65921>> . Acesso em: 27 jul. 2016.
- Emater. (2016). Entidade Autárquica de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado de Rondônia. Bovinocultura do leite. Disponível em: <<http://www.emater.ro.gov.br/emater/erro/bovinocultura-de-leite/>> . Acesso em: 30 mar. 2017.
- Freitas, J. B. (2007). Estudo sobre a relevância dos custos ocultos na produtividade econômica de uma empresa do sub-setor sucroalcooleiro da agroindústria. 2007. 105 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Centro de Tecnologia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa. 2007.
- Furedy, C. (2005). Revista de Agricultura Urbana. Disponível em: <<http://www.agriculturaurbana.org.br/RAU/AU06/AU6residuos.html> > . Acesso em: 09 nov. 2016.
- Gama, I. S.; Souza, M. P. e Sato, S. A. S. (2009). Apreciação dos custos ocultos na indústria de laticínios do município de Cacoal – Rondônia. Ceará. In: XVI Congresso Brasileiro de Custos.
- Gil, A. C. (2002). Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas.
- Gomes, T. N. P. et al. (2015). Identificação dos custos ocultos no processo de fabricação de produtos de uma indústria de bebidas localizada na Paraíba. Foz do Iguaçu. In: Congresso Brasileiro de Custos.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2015). Produção da pecuária municipal 2015. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ppm/2015/default_xls_brasil.shtm > . Acesso em: 30 mar. 2017.
- Krug, E. E. B. (2013). Sucessão da agricultura familiar: como preparar o futuro das propriedades leiteiras. Alternativas para a produção sustentável de leite na Amazônia. 1ed. Brasília, DF: Embrapa, 15-38.
- Martins, E. (2010). Contabilidade de custos. 10. ed. São Paulo: Atlas.
- Milkpoint Indústria. Produção de queijos no Brasil perde fôlego em 2015. (2015). Disponível em: < <https://www.milkpoint.com.br/industria/cadeia-do-leite/giro-de-noticias/producao-de-queijos-no-brasil-perde-folego-em-2015-100443n.aspx> > . Acesso em: 04 abr. 2017.
- OCB. Organização das Cooperativas do Brasil. (2016). Agenda institucional do cooperativismo. Disponível em: <http://www.brasilcooperativo.coop.br/GERENCIADOR/ba/arquivos/agenda_institucional_do_cooperativismo_2015.pdf > . Acesso em: 02 set. 2016.

- Oliveira, D. P. R. (2001). Manual de Gestão das Cooperativas: uma abordagem prática. São Paulo: Atlas.
- Padoveze, C. L. (2013). Contabilidade de custos: Teoria, prática, integração com sistemas de informações (ERP). São Paulo: Cengage Learning.
- Pedrosa, C. (2009). Uma contribuição na identificação dos custos ocultos na produção de uma indústria de cerâmica. 2009. 106 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, UNB/UFPB/UFRN, João Pessoa.
- Pinheiro, M. A. H. (2008). Cooperativas de crédito: história da evolução normativa no Brasil. 6. ed. Brasília: BCB.
- Rengifo, G. L. P. S. G. et al. (2016). The impact of hidden quality costs: a case study in a mattress manufacturing company Conference Proceedings... 3rd International Conference on Project Evaluation ICOPEV. Guimarães/Portugal: University of Minho, 2016. v.1. p.81-86.
- Silva, F. T. (2005). Queijo mussarela. Brasília, DF: Embrapa Informação Tecnológica.
- Silva, M. M. (2014). Absenteísmo: Consequências e impactos na gestão de pessoas. *Revista especialize on-line IPOG, Goiania*, 1(7), 64-67.
- Son, Y. K. Park, C. S. (1987). Economic Measure of Productivity, Quality and Flexibility in Advanced Manufacturing Systems. *Journal of manufacturing systems*, 6(3), 193-207,.
- Souza, M. A. et al. (2013). Fatores determinantes de ocorrência de custos ocultos: estudo em uma cooperativa agroindustrial de arroz do Rio Grande do Sul. *Revista Universo Contábil, Blumenau*, 9(1), 06-27.
- Valsechi, O. A. Tecnologia de produtos agrícolas de origem animal: O leite e seus derivados. Araras, SP, 2001. Disponível em: <[http://www.cca.ufscar.br/~vico/O%20LEITE %20E%20SEUS%20DERIVADOS.pdf](http://www.cca.ufscar.br/~vico/O%20LEITE%20E%20SEUS%20DERIVADOS.pdf)>. Acesso em: 14 nov. 2016.
- Yin, R. K. Estudo de caso: planejamento e métodos. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

Farfán-Rodríguez, J., Duque-Correa, M., Orrego-Cárdenas, M. y Sossa-Uribe, S. (2019). Análisis de la carga fiscal asociada al impuesto de renta sobre asalariados en Colombia, 1989 a 2018. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 103-125.
Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a05>

Análisis de la carga fiscal asociada al impuesto de renta sobre asalariados en Colombia, 1989 a 2018

Juliana-Carolina Farfán-Rodríguez
consultoriafyt@gmail.com
Corporación Universitaria Minuto de Dios

Maribel Duque-Correa
mduquecorre@uniminuto.edu.co
Corporación Universitaria Minuto de Dios

María-del-Socorro Orrego-Cárdenas
morregocard@uniminuto.edu.co
Corporación Universitaria Minuto de Dios

Sandra-Milena Sossa-Uribe
ssosauribe@uniminuto.edu.co
Corporación Universitaria Minuto de Dios

Análisis de la carga fiscal asociada al impuesto de renta sobre asalariados en Colombia, 1989 a 2018

Resumen: Con el Decreto 649 de 1989 se establece el Estatuto Tributario Nacional, desde entonces al 2018 se implementaron quince reformas tributarias, modificando las condiciones de depuración de la base gravable para la determinación del impuesto de renta, esto implica alteraciones en la carga fiscal soportada por los contribuyentes. Este artículo permite evidenciar los resultados del análisis normativo de los cambios en la carga fiscal del impuesto para los Asalariados durante el periodo de tiempo establecido, en relación a posibles afectaciones sobre decisiones de consumo, ahorro e inversión; así como los principios de equidad horizontal, vertical, progresividad, proporcionalidad o regresividad de los cambios en las tarifas; es decir, los efectos redistributivos que originaron los diversos cambios normativos. La metodología a utilizar será el análisis mixto, sobre las normas tributarias e información reportada por la DIAN para el periodo de estudio sobre las declaraciones de renta de las personas naturales.

Palabras clave: Impuesto de renta personas naturales, Carga fiscal, reformas tributarias

Analysis of the tax burden associated to the income tax on salaried workers in Colombia, 1989 to 2018

Abstract: The National Tax Statute is established with Decree 649 of 1989. From that date until 2018 fifteen tax reforms were implemented, modifying the conditions for the refining of the tax base to determine income tax, which implies changes in the tax burden supported by tax payers. This paper allows to evidence the results of the normative analysis of changes in the tax burden for salaried workers during the established time period, in relation to possible effects on consumption, saving and investment decisions; as well as the principles of horizontal and vertical equity, progressivity, proportionality or regressivity of changes in tax levels; that is, the redistributive effects originated by the diverse normative changes. The methodology used will be the mixed analysis, applied on the tax reforms and information reported by the DIAN for the study period on the income tax declarations of natural persons.

Keywords: Natural persons income tax, tax burden, tax reforms.

Analyse de la charge fiscale liée à l'impôt sur le revenu aux salariés en Colombie de 1989 à 2018

Résumé: Au moyen du Décret 49 de 1989, il est établi le Statut Tributaire National. À partir de ce moment-là et jusqu'en 2018 quinze réformes tributaires ont été mises en œuvre. Elles modifient les conditions de tri de la base imposable servant à déterminer l'impôt sur le revenu, ce qui implique des changements dans la charge fiscale soutenue par les contribuables. Cet article permet de mettre en évidence les résultats de l'analyse des politiques de changement faits sur la charge fiscale pour les salariés pendant la période 1989-2018, par rapport à des possibles atteintes sur la prise de décisions liées à la consommation, l'épargne et l'investissement ; ainsi qu'aux principes d'équité horizontale et verticale, progressivité, proportionnalité ou régressivité des changements de tarifs. C'est-à-dire, les effets redistributifs à l'origine de différents changements normatifs. La méthode suivie est celle de l'analyse mixte, centrée sur les règles fiscales et l'information rapportée par la DIAN (Direction d'impôts et douanes Colombiennes) pour la période établie précédemment, sur les impôts sur les revenus des personnes physiques.

Mots-clés: impôt sur le revenu des personnes physiques, charge fiscale, réformes tributaires

Análise da Carga Fiscal associada ao Imposto de Renda sobre assalariados na Colômbia, 1989 a 2018

Resumo: Com o Decreto 649 de 1989, estabelece-se o Estatuto Tributário Nacional; desde esse momento até o ano 2018, implementaram-se quinze reformas tributárias, modificando as condições de depuração da Base Tributável para a determinação do Imposto sobre a Renda, o que ocasiona alterações na carga fiscal suportada pelos contribuintes. Este artigo permite evidenciar os resultados da análise normativa das mudanças na carga fiscal do imposto para os assalariados durante o período de tempo estabelecido, com relação a possíveis afetações sobre decisões de consumo, poupança e investimento, assim como os princípios de equidade horizontal, vertical, progressividade, proporcionalidade ou regressividade das mudanças nas tarifas; ou seja, os efeitos redistributivos que deram origem às diversas mudanças normativas. A metodologia a usar será a análise mista, sobre as normas tributárias e informação reportada pela DIAN (Direção de Impostos e Alfândegas Nacionais) para o período de estudo sobre as declarações de renda das pessoas naturais.

Palavras Chave: Imposto de renda pessoas naturais, carga fiscal, reformas tributárias.

Análisis de la carga fiscal asociada al impuesto de renta sobre asalariados en Colombia, 1989 a 2018

*Juliana-Carolina Farfán-Rodríguez, Maribel Duque-Correa,
María-del-Socorro Orrego-Cárdenas y Sandra-Milena Sossa-Uribe*

Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a05>

Primera versión recibida en febrero de 2019 - Versión final aceptada en junio de 2019

I. Introducción

El sistema tributario colombiano se ha caracterizado por su alta complejidad explicada por los constantes cambios que se le han hecho a la norma tributaria, especialmente en el periodo de 1989– 2018, los cuales han generado controversia por aumento de exenciones, deducciones y beneficios tributarios en algunos sectores; dichos cambios han afectado la distribución de la carga tributaria entre los contribuyentes, en el caso de las personas naturales la carga fiscal de un impuesto directo como la renta tiene efectos redistributivos, es por ello, que desde la política fiscal deberían aplicarse los principios de equidad y progresividad al momento de establecer o modificar los tributos, en función de sus efectos sobre el recaudo, pero en mayor proporción sobre el crecimiento de la economía nacional.

El objetivo general de esta investigación es analizar la carga fiscal del impuesto de renta sobre las personas naturales asalariadas, en función de las modificaciones que ha sufrido a lo largo del período 1989- 2018, en las diferentes reformas tributarias; de igual forma que se pretende advertir los efectos negativos sobre la redistribución de la renta entre los contribuyentes. Para lograr dicho objetivo se identifican en un contexto comparativo las reformas tributarias desde 1990 hasta la Ley 1943 de 2018 (Ley de Financiamiento- 28 de diciembre de 2018), con las variables de estudio que determinan la base gravable del impuesto para las personas naturales, tales como los ingresos no constitutivos de renta, deducciones y exenciones.

La metodología propuesta para el cumplimiento de los objetivos es el método cualitativo, deductivo, comparativo, el análisis se desprende de la estructura tributaria en Colombia, específicamente el Libro I del Estatuto

Tributario establecido desde el Decreto 624 de 1989: *Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales* (30 de marzo de 1989), en relación a los artículos que establecen las condiciones para la depuración de la base gravable y tarifa del impuesto de renta sobre las personas naturales y las modificaciones que sufrieron tras cada reforma que tuvieron implicaciones sobre la base gravable del impuesto de renta. Así mismo, se analiza la información reportada por la DIAN sobre la declaración de renta de personas naturales, se espera identificar las afectaciones que sobre los asalariados pudieron tener los cambios en la carga fiscal.

II. Revisión de Literatura

Sobre la estructura tributaria en Colombia se han presentado fuertes críticas por su alta complejidad y baja efectividad en los aumentos del recaudo tras cada reforma, Espitia et al., (2017) propone orientar la estructura tributaria hacia los principios de equidad vertical, es decir, aumentar el recaudo sin generar mayores efectos negativos sobre la economía en general que perjudiquen su crecimiento. Horacio Ayala (2014) realiza un análisis sobre los efectos de la reforma tributaria de 2012, específicamente en el impuesto de renta sobre personas naturales y sociedades, en comparación con la situación de otros países como Chile, México, Perú y Colombia; resalta los cambios producidos por la Ley 1607 de 2012 donde se introduce por la norma el IMAN (Impuesto Mínimo Alternativo Nacional) para empleados y el IMAS (Impuesto Mínimo Alternativo Simple) para empleados y trabajadores por cuenta propia; los autores Correa y Corregidor (2015) comparan los cambios desde 1821 hasta 2012 en el impuesto de renta, y que a su vez han profundizado la inestabilidad, complejidad e inequidad de la estructura tributaria del país, muestran un análisis sobre las personas naturales, como afectan los nuevos sistemas tributarios (IMAN e IMAS) en las mismas dando a conocer un incremento de declarantes, exponen además las causas, efectos y la naturaleza de los aumentos y cambios en la carga fiscal por impuesto de renta, se resalta la necesidad de informar sobre los cambios que establece la norma.

Olga Ladino (2017) logra identificar los efectos que tuvo la reforma tributaria Ley 1819 de 2016 sobre las personas naturales por el impuesto sobre la renta en Colombia, donde se presenta nuevamente un cambio sustancial en la depuración de la base gravable para el impuesto de renta de personas naturales. Rodríguez (2017) investiga las posibles afectaciones del aumento de la carga fiscal en la distribución de ingresos, mientras que Barreix, Corrales, Díaz y Garcimatin (2017), analizan la presión fiscal equivalente como una medida más precisa de los ingresos totales percibidos por la nación; entre los mayores ingresos tributarios se destaca los correspondientes a impuestos al consumo

en primer lugar, seguido del impuesto de renta. Fedesarrollo (2018) estudia la carga impositiva sobre los salarios, sustenta que los ingresos provenientes del impuesto de renta correspondiente a personas naturales en Colombia son más bajas comparadas con el promedio en América Latina.

III. Impuesto de Renta y Carga Fiscal

El Decreto 624 de 1989 permitió compilar las normas tributarias de orden nacional en un sólo documento, lo cual contribuyó a la búsqueda de más orden y claridad en la estructura tributaria del país, en lo que a partir de ese momento se conocería como Estatuto Tributario (ET), en su Libro Primero se reglamenta el impuesto de renta, de carácter nacional y grava los ingresos obtenidos por residentes y no residentes, derivados de la ejecución de una actividad económica en el territorio nacional, así como transferencias recibidas desde el exterior y ganancias ocasionales, los cuales se ven reflejados en el aumento de su patrimonio.

Las personas naturales sometidas al impuesto están definidas como sujetos pasivos en los artículos 7 al 10 del Estatuto Tributario, en el proceso de depuración para determinar el impuesto de renta el contribuyente debe identificar todos los ingresos que obtuvo durante el año gravable, debe clasificarlos a su vez por la actividad económica realizada que dio origen a los mismos, estas rentas fueron definidas inicialmente en los artículos 24 y 103, más adelante con las nuevas reformas pasaron a definirse de manera más precisa en el Capítulo II del ET artículos 335, 336; luego deberá depurar aquellos que la norma considera como No Constitutivos de Renta ni Ganancia Ocasional (INR), los cuales se encuentran en el Capítulo 1, artículos 36 al 57-2 del ET, el contribuyente debe verificar de acuerdo a los cambios normativos, todos aquellos conceptos que aplican para los asalariados.

De igual forma, debe identificar los conceptos que la norma establece como deducciones sobre los ingresos laborales, los cuales se encuentran en el Capítulo V desde el artículo 104 al 177-2 con los respectivos topes, se debe verificar además las deducciones para los asalariados establecidas en el artículo 387, se deben identificar a su vez, las rentas exentas que determina la norma para los asalariados, en el Estatuto Tributario, Capítulo VII del artículo 206 al 235-2.

Una vez se restan los INR, las deducciones y rentas exentas a los ingresos, sin sobrepasar los topes establecidos en cada artículo, se puede hallar la renta líquida gravable para el asalariado sobre la cual se aplica la tarifa establecida; en este orden de ideas, las variaciones que se generan a lo largo del tiempo en la base gravable por los cambios normativos, para los asalariados, determinarán las variaciones sobre la carga fiscal, esto mismo sucede con la tarifas que aplican en cada momento; la renta líquida gravable y las tarifas del impuesto

deben contener un fundamento normativo bajo los principios tributarios establecidos en la constitución de 1991 artículo 363.

Para ello es necesario que los INR, deducciones y exenciones que aplican a los asalariados, cumplan a su vez con dichos principios, pues de ellos dependerá finalmente el aumento o disminución de la renta líquida gravable; es importante, por tanto, entender la naturaleza de los conceptos y su alcance desde el *deber ser*. El artículo 26 del Estatuto Tributario establece que los ingresos gravados corresponden a todos los “ingresos ordinarios y extraordinarios realizados en el año o período gravable, que sean susceptibles de producir un incremento neto del patrimonio en el momento de su percepción, y que no hayan sido expresamente exceptuados” (Estatuto Tributario, Libro Primero, Título I) de ello se deduce que los INR son aquellos que por su naturaleza no son susceptibles de producir un incremento en el patrimonio del contribuyente, sin embargo como se analizará más adelante, se han establecido como tales ingresos que incrementan el patrimonio de los contribuyentes, considerándose en sí como un beneficio fiscal.

Por su parte, las deducciones hacen referencia a aquellas erogaciones que se realizan en el desarrollo normal de la actividad económica y la norma permite restar de los ingresos gravados, al deducirse se disminuye la renta gravable, para la adecuada aplicación de dichas deducciones se deben cumplir los requisitos que establece la norma. En relación a las rentas exentas, éstas hacen referencia a ingresos que recibe el contribuyente pero el legislador las exonera del impuesto de renta; de tal forma que las deducciones y los costos se consideran en general como aquellas erogaciones que debe realizar el contribuyente y por tanto no aumentan sus utilidades, mientras que las rentas exentas constituyen en sí un beneficio tributario, que al otorgarse se busca incentivar el desarrollo de la actividad económica, por medio de todas aquellas decisiones de consumo, ahorro e inversión que finalmente mejoran la calidad de vida de los contribuyentes.

La carga fiscal puede determinarse por la relación de los impuestos a cargo sobre el total de la renta bruta, de acuerdo a la teoría del consumidor que hace parte de la teoría económica neoclásica, los agentes económicos destinan su renta a un consumo básico, impuestos, consumo y ahorro o inversión, de tal forma que si aumenta la carga de impuesto se disminuirá las posibilidades de consumo, ahorro o inversión por parte del individuo, de igual manera, entre menor sea la renta del individuo menor será la capacidad de pago de impuestos, consumo, ahorro e inversión.

Por otro lado, la presión fiscal determina la cantidad total de los recursos que personas naturales y jurídicas aportan al Estado, aumentando los ingresos tributarios de la nación, se mide por la carga de impuestos sobre el PIB. Para el caso de una economía con déficit fiscal alto, como es el caso de

Colombia, se promueve el aumento de la presión tributaria con el objetivo de aumentar el recaudo de impuestos que permita un mayor control sobre el déficit fiscal, sin embargo, el aumento desmesurado de la presión fiscal puede tener consecuencias negativas sobre la economía, específicamente la inversión, generación de empleo o fenómenos como la evasión y aumento de la informalidad.

Los principios tributarios que establece la Constitución Política de Colombia en su artículo 363, bajo los cuales deben establecerse las normas fiscales, buscan precisamente que los impuestos constituyan una herramienta de política fiscal para combatir las problemáticas de la economía o bien para lograr objetivos macroeconómicos tales como crecimiento, disminución de desempleo y estabilidad de precios. El principio de equidad, busca que la norma tributaria sea justa en su tratamiento a los contribuyentes, de tal forma que, las condiciones que establece a los contribuyentes tengan en cuenta la situación económica de los mismos y sus posibles efectos. De acuerdo a la definición de equidad que establece la corte constitucional, este principio exige a aquel con mayores ingresos un aporte mayor al exigido a un contribuyente con menores ingresos, así como un mismo tratamiento para aquellos con similares situaciones, en otras palabras, el principio busca que la norma se condicione a la situación económica del sujeto pasivo (Corte Constitucional, Sentencia C-556 - 1993).

Así la equidad puede cumplirse de manera vertical u horizontal. De la primera manera, lo que se busca es una mayor carga tributaria para los agentes económicos con mayores ingresos, lo cual se ajusta al principio de progresividad; por su parte, la equidad horizontal en materia tributaria busca que la carga sea similar para aquellos obligados con iguales condiciones económicas. La equidad vertical se puede evidenciar de forma cuantitativa por medio del principio de progresividad, ya que éste determina que la cuota del impuesto debe depender directamente de la capacidad económica del contribuyente, de tal forma que, a mayor capacidad de pago, mayor el impuesto. Si esto es así, la carga tributaria deberá ser mayor para aquellos contribuyentes con un nivel de renta más alto, así determinación final de la base gravable y la tarifa debe permitir que esto se cumpla (Moreno, 2004). Por su parte la equidad horizontal busca que los contribuyentes sean categorizados de acuerdo a sus características económicas, de tal manera que puedan recibir el mismo trato a nivel tributario aquellos que cuentan con similares ingresos, éste principio se fundamenta en el principio general del derecho que establece que todos los individuos deben ser tratados igual en la aplicación de la ley.

Como se mencionó en párrafos anteriores, la base gravable es un indicador de la carga fiscal de las personas naturales contribuyentes del impuesto de renta, por ser el monto final sobre el cual se aplica la tarifa. Para determinar en

qué medida la base gravable del impuesto de renta para las personas asalariadas en Colombia durante el período de análisis establecido, permite o no alcanzar los principios ya mencionados, se realiza un análisis normativo en relación a los cambios que se han presentado sobre los elementos ya mencionados de la base gravable y por tanto de la carga fiscal en cada una de las reformas tributarias; de cumplirse los principios tributarios que promueve la constitución en su artículo 363, dichas modificaciones debieron promover un tratamiento similar a los asalariados con iguales condiciones económicas, siendo progresiva la tarifa hacia las rentas más altas y viceversa.

IV. Análisis de los cambios normativos frente a la base gravable asalariados

El análisis se inicia desde el Decreto 624, 1989 con el cual se estructura el estatuto tributario, se identifican los artículos que hacen mención a las rentas de trabajo, tales como el artículo 24 en su numeral 5 y el artículo 103 donde se establece la definición para las rentas de trabajo, como “toda compensación económica por la realización de un trabajo o prestación de servicios personales”. A partir de la Ley 633 de 2000, se agrega una condición para reconocer las rentas laborales derivadas del trabajo asociado o cooperativo a partir del cumplimiento de las prestaciones sociales.

La Ley 1607 de 2012 adiciona el capítulo 1 del título V denominado *Empleados*, así se empieza a contar con una clasificación explícita de las personas naturales en dos categorías, empleado y trabajador por cuenta propia, se explica cuáles son las condiciones para clasificar los ingresos en la categoría correspondiente, todo esto en el artículo 329 del mismo capítulo; de igual forma se establecen las condiciones para identificar la base gravable de cada categoría y el impuesto correspondiente, además, incorpora los sistemas de determinación del impuesto especiales, IMAN e IMAS, cuyas condiciones de depuración cambian totalmente a lo que se traía establecido hasta ese momento en relación a los INR, deducciones y exenciones que podían imputarse los empleados del total de ingresos, así como la tarifa del impuesto.

Sin embargo, todas las condiciones anteriores fueron modificadas tan sólo cuatro años después con la Ley 1819 de 2016, la cual establece un sistema de determinación cedular con cinco categorías para las personas naturales, de tal forma que los ingresos deberían clasificarse por tipo de cédula y hallar la base gravable correspondiente para cada una. Para el caso de los asalariados, la cédula correspondiente se denomina rentas de trabajo las cuales se definen en el artículo 335, el cual es modificado por la misma Ley, donde se remite nuevamente a la definición que se tenía desde la Ley 633 de 2000; según la cual corresponden a los ingresos “por concepto de salarios, comisiones, prestaciones sociales, viáticos, gastos de representación, honorarios,

emolumentos eclesiásticos, compensaciones recibidas por el trabajo asociado cooperativo y, en general, las compensaciones por servicios personales” (Art 21. modifica el artículo 103 del ET) siempre y cuando se cumplan con las prestaciones sociales que determina la norma laboral, párrafos 1 y 2 del mismo artículo.

Con la Ley 1943 de 2018 se modifican nuevamente las condiciones de depuración de la base gravable para personas naturales, en el artículo 335 se establece la cédula general como la suma de las cédulas rentas de trabajo, rentas de capital y no laborales, para la cual se establece una sola tarifa del artículo 241 del ET; el concepto como tal de lo que se entiende como renta de trabajo no cambia, pues continúa las condiciones que establece el artículo 103 como se mencionó anteriormente.

Ahora bien, para poder entrar a analizar las posibles afectaciones por variaciones de la carga tributaria se identifican los cambios normativos que se dieron en el periodo estudiado para los criterios base de depuración previamente establecidos, tales como INR, deducciones y exenciones para los asalariados; los ingresos que no constituyen renta ni ganancia ocasional y que deberán ser restados de los ingresos brutos para calcular la renta bruta, están contemplados desde el artículo 36 del Estatuto Tributario al 57. Con el Decreto 624 de 1989 los asalariados no tenían conceptos definidos por la norma aplicable para ellos que pudieran considerarse como ingresos no constitutivos de renta ni ganancia ocasional, salvo las contribuciones abonadas a los fondos mutuos de inversión; sin embargo, un año después con la Ley 49 de 1990 se adiciona el artículo 56-1, en el cual se establece que los aportes a fondos de pensiones, jubilación e invalidez pasan a ser INR, de igual manera se adiciona el artículo 56-2 en el cual los aportes del empleador a fondos de cesantías no constituyen renta ni ganancia ocasional, esta norma estuvo vigente hasta la Ley 1819 de 2016, en donde fueron derogados.

Sin embargo, durante el período de vigencia de la Ley 1607 de 2012 los aportes a fondos de pensiones de jubilación e invalidez, así como los aportes a cesantías que trataban los artículos 56-1 y 56-2 no podían considerarse como INR dado que el trabajador debía debitar su renta líquida gravable por el sistema de determinación (IMAN), sin embargo, los puede tomar como tal por el sistema ordinario, siempre y cuando el impuesto no sea inferior al obtenido aplicando el IMAN. Para aquellos empleados cuyos ingresos no superaran los 4.700 UVT se podía utilizar el sistema IMAS para el cálculo del impuesto; en lo que tiene que ver con los ingresos no constitutivos de renta, este concepto no se tiene en cuenta para la depuración del impuesto por IMAN ni el IMAS, cuyo sistema de determinación sólo tiene en cuenta los retiros de cesantías de acuerdo con lo establecido en el artículo 56-2.

Con la Ley 1819 de 2016, se modifican los artículos 55 y 56 y quedan contemplados los aportes a fondos de pensión y fondos de salud respectivamente como ingresos no constitutivos de renta ni ganancia ocasional y se deroga el artículo 56-1; con ellos quedan como INR aportes obligatorios al sistema general de salud y de pensiones, así como los aportes a cesantías. En la Ley 1943 de 2018, se modifica nuevamente el artículo 55, con la cual las cotizaciones voluntarias al régimen de ahorro individual pasan a reconocerse como INR, en un porcentaje inferior al 25% del ingreso anual y un límite de 2.500 UVT, siendo ésta la única modificación los demás conceptos del artículo 56 y 56-2 del ET quedan vigentes tal como estaban con la reforma Ley 1819 de 2016.

En relación a las deducciones se establecen en el Capítulo V del Libro Primero del ET, desde el artículo 104 al 177, revisando desde el Decreto 624 de 1989 los asalariados podrían deducirse los intereses por adquisición de vivienda de acuerdo a las condiciones del artículo 119, dicha deducción aún continúa vigente y no ha sufrido modificaciones; hasta ese momento el asalariado no podría deducirse otros conceptos, además que el artículo 156 deja claro que las rentas de trabajo no deben afectarse con pérdidas, cualquiera sea su origen.

Con la Ley 49 de 1990 se adiciona el artículo 126-1 según el cual “los aportes adicionales al fondo de pensiones de jubilación o invalidez que haga el trabajador o los aportes del partícipe independiente, serán deducibles de la renta, hasta una suma que no exceda el diez por ciento (10%) del salario o ingreso tributario del año”, con la Ley 223 de 1995, los aportes obligatorios del trabajador al fondo de pensiones de jubilación e invalidez es considerado INR de la misma manera que los aportes voluntarios del trabajador al fondo hasta el 20% del ingreso del periodo gravable, con la Ley 383 de 1997 se aumenta el tope según el cual los aportes voluntarios y obligatorios a los fondos ya mencionados no deben superar el 30% del ingreso tributario.

Luego con la Ley 1607 de 2012, se modifican los mismos artículos 126-1 y 126-4, para que los aportes obligatorios y voluntarios del trabajador al fondo de pensiones de jubilación e invalidez pasen a ser renta exenta, en relación al tope se establece que el valor de los aportes voluntarios, obligatorios los cuales sumados al valor de los aportes a las cuentas de ahorro AFC no deben exceder el 30% y un monto máximo de 3.800 UVT, esta norma se mantiene con la Ley 1819 de 2016.

Específicamente para los asalariados las deducciones se reglamentan en el artículo 387 del ET, tales como intereses en préstamos para adquisición de vivienda que sumado a los pagos por salud y educación no podían superar el 15% de los ingresos brutos derivados de la relación laboral hasta la modificación de la Ley 1607 de 2012, en la cual se elimina dicho tope y no incluye pagos por educación; sin embargo agrega la deducción del 10% del total de ingresos

brutos por concepto de dependientes; los pagos a medicina prepagada y los pagos efectuados por seguros de salud que beneficie al trabajador, su cónyuge, sus hijos dependientes, establecidos en los literales a) y b) no sufrieron modificaciones desde el Decreto 624 de 1989 a la fecha.

La renta líquida se determina en el capítulo VI del ET, en el artículo 178 y se determinará restando a la renta bruta las deducciones que establece la norma, la renta líquida será gravable una vez se resten las rentas exentas que, de acuerdo a la norma, pueda aplicarse el contribuyente. Para el caso de rentas laborales, las rentas exentas están contempladas en el artículo 206 del capítulo VII del Estatuto Tributario, en el período de estudio analizado se evidencian cambios muy significativos en la aceptación de rentas exentas para los asalariados.

Con el Decreto 624 de 1989, únicamente contaban como rentas exentas de trabajo las indemnizaciones por accidentes de trabajo o enfermedad, indemnizaciones de protección a la maternidad, gastos de entierro del trabajador y auxilios e intereses de cesantías cuando los ingresos no excedieran \$300.000; de igual forma los primeros \$170.000 que se reciban por concepto de pensión e invalidez, seguros por muerte, entre otros. Con la Ley 223 de 1995 se modifica el numeral 5 del artículo 206 para que los ingresos percibidos por concepto de pensiones fueran considerados renta exenta hasta el tope de los 50 SMLV, de igual forma, se adiciona el numeral 10 en el mismo artículo en el cual se considera el 30% de los ingresos laborales como renta exenta.

Los numerales 4 y 5 del artículo 206 son modificados por la Ley 1111 de 2006 en los topes de exención de los ingresos por auxilios de cesantías y pensión en 350 UVT y 1.000 UVT respectivamente; el numeral 10 del artículo 206 se modifica nuevamente con la Ley 788 de 2002 donde se reduce el porcentaje de renta exenta al 25% y se limita a \$4.000.000 valor base del año 2003, luego con el Decreto 3804 de 2003 se modifica el valor monetario que las limita a \$4.278.000, para el año 2004 el Decreto 4344 modifica nuevamente el monto a \$4,539.000, para el año 2005 el Decreto 44715 modifica el valor a \$4.769.000; la Ley 1111 de 2006 limitó el 25% de la renta exenta del numeral 10 a 240 UVT.

La Ley 1607 de 2012 modificó el numeral 10 de nuevo, pero no en sus valores sino en aclarar que el cálculo debe hacerse una vez se reste del total de pagos laborales recibidos los ingresos no constitutivos de renta, deducciones y demás rentas exentas establecidas por la norma. Con la Ley 1943 2018 se adiciona el parágrafo al numeral 10 en el cual se cobija con la exención del 25% a los honorarios percibidos por “las personas naturales que presten servicios y contraten o vinculen por un término inferior a noventa días...menos de dos trabajadores o contratistas (...)”. Finalmente, la ley estableció un límite a los costos y deducciones, de igual forma con la Ley 1819 de 2016 se establece en

el artículo 336 que el total de rentas exentas y deducciones no puede superar el 40% de las rentas brutas ni 5.040 UVT, con ello se limita las posibilidades de disminuir la renta líquida por parte de los asalariados haciendo uso de los beneficios que la misma norma tributaria establece en determinar como deducción o renta exenta, en otras palabras se limita a los asalariados al aprovechamiento de los beneficios tributarios establecidos por la norma, con lo cual se aumenta su carga fiscal. Es preciso añadir que en la Ley 1943 de 2018 se mantiene este artículo; en el cuadro N°1 se resumen los principales cambios que más afectaron la determinación de la base gravable para los asalariados en el periodo de tiempo estudiado, se resalta como algunos conceptos fueron modificados en diferentes reformas a INR, renta exenta y deducción.

Cuadro 1: Principales cambios sobre la base gravable asalariados

INR			
RENTA EXENTA			
DEDUCCIÓN			
CONCEPTO	CAMBIO NORMATIVO		
Aportes obligatorios a Pensión Art. 56-1	Ley 49 de 1990 Art. 56-1 E.T. Desde 1991-2012	Ley 1607 de 2012 Art. 126-1 E.T. Desde 2013-2016	Ley 1819 de 2016 Art. 55 E.T. Desde 2017-Actual
Aportes obligatorios a salud		Decreto 2271 de 2009 Art 3. Desde 2010-2016	Ley 1819 de 2016 Art. 56 E.T. Desde 2017-Actual
Aportes voluntarios a fondo de Pensiones obligatorias	Ley 49 de 1990 Art. 126-1 E.T. Desde 1991-1995	Ley 223 de 1995 Art. 126-1 E.T. Desde 1996-2012	Ley 1607 de 2012 Art. 126-1 E.T. Desde 2013-Actual
Aportes del Empleador a Fondos de Cesantías	Ley 49 de 1990 Art. 56-2 E.T. Desde 1991- Derogado 2018	DUT 1625 de 2016 Artículo 1.2.1.20.7 Desde 2017-2018	
Cesantías pagadas por los fondos de cesantías	Ley 49 de 1990 Art. 207-1 E.T. Desde 1991-Actual		
Ahorro AFC	Ley 488 de 1998 Art. 126-4 E.T. Desde 1999-2012	Ley 1607 de 2012 Art. 126-4 E.T. Desde 2013-Vigencia	
Porcentaje de ingreso laboral como renta exenta	Ley 223 1995 30% renta exenta Ley 788 de 2002 Se establece límite monetario, se actualiza el mismo cada año	Ley 1111 de 2006 25% renta exenta con límite 240 UVT	Ley 1607 de 2012 25% renta exenta con límite 240 UVT (luego de restar INR, deducciones y demás rentas exentas)

Fuente: Elaboración propia a partir de análisis de la norma.

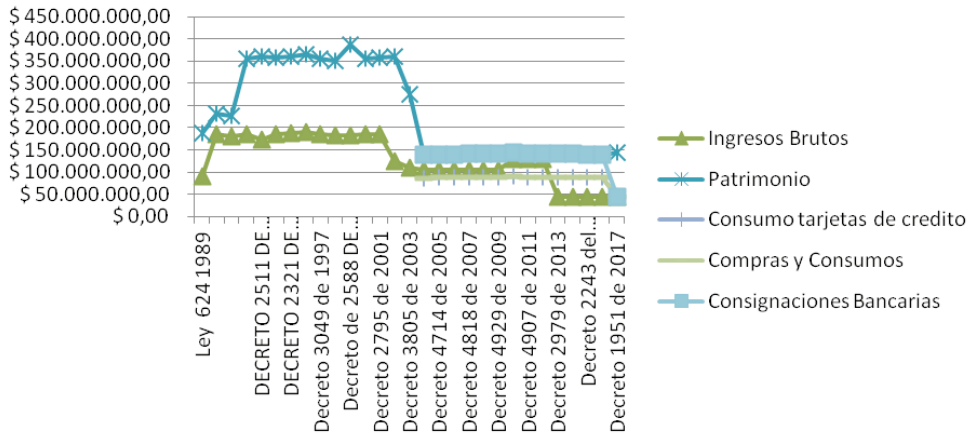
V. Variaciones de la carga fiscal del impuesto de renta personas naturales asalariadas

Con el Decreto 3101 de 1990, los asalariados se identifican como aquellos cuyos ingresos provienen de una relación laboral y reglamentaria en más de un 80% de sus ingresos totales. En el artículo 593 del Estatuto Tributario, se establecen los parámetros que determinan la obligatoriedad para declarar el impuesto de renta por parte de los asalariados, donde inicialmente, con el Decreto 624 de 1989 dichos parámetros correspondían a un monto dado de ingresos, patrimonio y la responsabilidad del impuesto a las ventas. Con la Ley 49 de 1990, se modifica el artículo 593, de tal forma que los asalariados determinan si están obligados o no a declarar dependiendo sólo del tope de ingresos y el tope de patrimonio bruto en el año gravable anterior.

Los valores correspondientes al patrimonio bruto, e ingresos laborales estuvieron determinados a valores monetarios hasta la Ley 1111 de 2006, cuando se establecieron los topes en unidades de valor tributario (UVT). De igual forma, los asalariados deben verificar los requisitos establecidos en el artículo 594- 3 tales como consumos mínimos, total de compras y consumos y el valor total acumulado de consignaciones bancarias, para comparar las variaciones en los cambios establecidos a estos topes para declarar, durante el periodo de tiempo estimado, se convirtieron los valores de cada monto a valor futuro, para ello se utilizó la fórmula: $VF = VA(i+1)^n$.

En relación al tope de ingresos mínimos para estar obligado a declarar, el artículo 593 del ET en su numeral 3, define los valores monetarios mínimos para asalariados, en un valor superior al tope que se establece para los demás contribuyentes, y en los siguientes decretos reglamentarios se sigue separando los rangos para declarar en relación a contribuyentes no responsables del impuesto a las ventas, asalariados e independientes. De acuerdo a los cambios en los topes, no se evidencia una tendencia definida en los cambios normativos, de 1989 a 1990 se aumentó considerablemente el tope al pasar de \$ 91.159.236 a \$184.669.237, luego hasta el Decreto 2795 de 2001 se mantuvo la tendencia estable con un promedio de \$184.069.321 en ingresos mínimos para asalariados, y a partir del Decreto 3258 de 2002 los topes comenzaron a disminuir en un promedio de \$ 107.750.109 hasta el Decreto 4929 de 2009. Luego, con el Decreto 4836 de 2010 se aumenta nuevamente hasta el Decreto 2634 de 2012 con un promedio de ingresos mínimos \$ 129.454.827; desde el Decreto 2979 de 2013 se disminuye considerablemente los ingresos mínimos para declarar con lo cual se amplía de forma representativa el universo de contribuyentes, abarcando aquellos con ingresos más bajos, con un promedio de ingresos mínimos desde 2013 a la fecha de \$ 44.033.581.

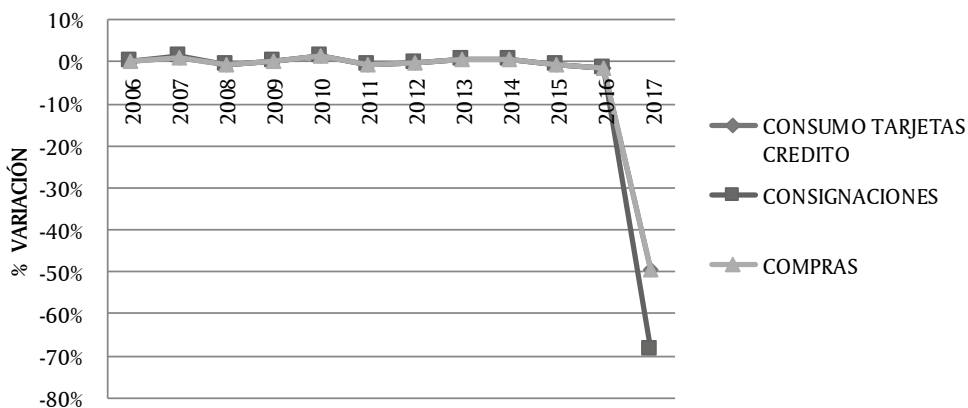
Gráfico 1: Topes de ingreso para declarar



Fuente: Elaboración propia a partir de análisis comparativo de los cambios en la norma correspondiente.

En relación al patrimonio bruto, éste tuvo una tendencia similar a los topes de ingresos. Se inicia la comparación con un valor intermedio en 1989, \$145.513.207, para aumentar de manera considerable durante los años 1990 a 2003, con valores entre \$377.156.587 y \$246.354.306. Con el Decreto 4345 de 2004 disminuyen nuevamente los topes de patrimonio bruto, estabilizando los montos en valores cercanos desde 2004 hasta la fecha con un valor promedio de \$142.606.449. Para el caso de los consumos con tarjeta de crédito, compras y consumos, así como consignaciones bancarias, se estableció unos topes mínimos que determinarían la obligatoriedad sobre el impuesto de renta, sin perjuicio de los establecido en los artículo 592, 593, 594- 1 del Estatuto tributario, lo que inicia con la Ley 863 de 2003; para el caso de los consumos y compras en general y con tarjetas de crédito los montos mínimos tuvieron un valor muy cercano entre los años 2004 y 2016 con un promedio de \$88.786.679, lo mismo sucedió con las consignaciones bancarias cuyo valor promedio en el mismo período de tiempo correspondió a \$142.548.022. Con la Ley 1819 de 2016 se modifican significativamente los topes de declaración, de tal forma que para el caso de los consumos y compras en general y con tarjetas de crédito se establece el mismo tope correspondiente a ingresos brutos de \$44.603.000.

Gráfico 2: Variación Tope consumo tarjetas de crédito, compras y consignaciones para declarar y variación (1990-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de análisis normativo.

Adicional a los tope están las tarifas, se pudo validar que ha habido cuatro cambios sustanciales a las tarifas que define el artículo 241 del estatuto tributario, las normas que han incidido son el Decreto 624 1989, la Ley 223 1995, la Ley 863 de 2003 y la Ley 1111 2006. Para poder comparar los cambios tarifarios se comenzó con la conversión de los rangos marginales expresados a valor futuro al año base 2017, a los cuales se les aplica los respectivos porcentajes (todas estas cifras analizadas desde la perspectiva del sistema ordinario de depuración de la base gravable del impuesto de renta).

Después de tener bases comparables se tomaron muestras aleatorias que permitieron vislumbrar la carga impositiva después de aplicar las diversas tarifas, el sistema refleja una generalidad enmarcada en la progresividad a medida que se incrementa la base gravable.

Cuadro 2: Muestras Aleatorias - Comparación de tarifas

Norma	Tarifa	Base Gravable	Impuesto a Cargo
Decreto 624 1989	11.78%	\$ 44,475,164	\$ 5,239,174
Ley 223 1995	0.00%	\$ 44,475,164	\$ -
Ley 863 de 2003	22.85%	\$ 44,475,164	\$ 13,750,146
Ley 1111 2006.	19.00%	\$ 44,475,164	\$ 1,852,282
Decreto 624 1989	14.17%	\$ 54,160,300	\$ 7,674,515
Ley 223 1995	3.18%	\$ 54,160,300	\$ 1,722,298
Ley 863 de 2003	22.85%	\$ 54,160,300	\$ 17,139,944
Ley 1111 2006.	19.00%	\$ 54,160,300	\$ 3,692,458

Norma	Tarifa	Base Gravable	Impuesto a Cargo
Decreto 624 1989	15.73%	\$ 63,845,436	\$ 10,042,887
Ley 223 1995	5.60%	\$ 63,845,436	\$ 3,575,344
Ley 863 de 2003	22.85%	\$ 63,845,436	\$ 20,529,741
Ley 1111 2006.	28.00%	\$ 63,845,436	\$ 6,407,482
Decreto 624 1989	19.33%	\$ 92,422,959	\$ 17,865,358
Ley 223 1995	12.34%	\$ 92,422,959	\$ 11,404,993
Ley 863 de 2003	22.85%	\$ 92,422,959	\$ 30,531,874
Ley 1111 2006.	28.00%	\$ 92,422,959	\$ 14,409,189
Decreto 624 1989	22.87%	\$ 130,621,900	\$ 29,873,229
Ley 223 1995	17.36%	\$ 130,621,900	\$ 22,675,962
Ley 863 de 2003	22.85%	\$ 130,621,900	\$ 43,901,504
Ley 1111 2006.	28.00%	\$ 130,621,900	\$ 25,104,892
Decreto 624 1989	23.53%	\$ 165,411,928	\$ 39,637,353
Ley 223 1995	19.72%	\$ 165,411,928	\$ 32,619,232
Ley 863 de 2003	22.85%	\$ 165,411,928	\$ 56,078,013
Ley 1111 2006.	34.00%	\$ 165,411,928	\$ 62,930,446

Fuente: elaboración propia a partir de análisis normativo.

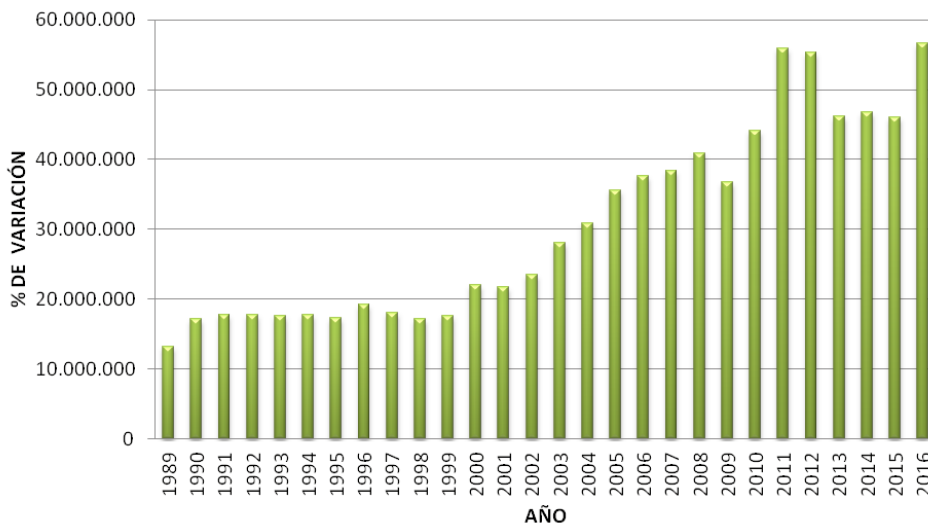
De la anterior muestra se puede inferir que las tarifas más onerosas han sido las que impuso la Ley 863 de 2003, con el agravante que para los años comprendidos entre el 2002 y 2006 se bajaron sustancialmente los topes y la base gravable a la cual se le aplicaban los porcentajes comenzaban desde \$3.176.404 según la conversión a valor futuro, esto implicaba mayor carga tributaria y mayor número de contribuyentes asalariados.

En relación a las tarifas establecidas en su momento para el IMAN e IMAS, no se regían por un porcentaje, sino que aplicaban un valor en UVT de acuerdo al rango de la renta alternativa gravable, el Impuesto Mínimo Alternativo Nacional debía compararse obligatoriamente con la base gravable del sistema de depuración ordinario y tomar el mayor valor entre los dos; precisamente estos sistemas han sido los más favorables para los contribuyentes asalariados, por la disminución del impuesto a cargo, la sencillez en la depuración de la renta y en el caso del Impuesto Mínimo Alternativo Simple la firmeza de la declaración quedaba a los seis meses.

Actualmente el contribuyente deberá declarar como mínimo sobre el 60% de su renta líquida, y aplicará las tarifas correspondientes de acuerdo al rango en que esté ubicada su base gravable. Para el año 2017 la declaración de renta para asalariados fue un reto, y aunque aun no hay estadísticas por parte de la DIAN, el revuelo generado entre la comunidad de contribuyentes personas naturales vaticina un incremento en el recaudo e impuesto generado.

Se analizaron las estadísticas de la DIAN en cuanto al recaudo del impuesto de renta. Se realizó la misma conversión de valores presentes a valores futuros para tener un mismo criterio del dinero en el tiempo, y de esa forma no inflar las variaciones. Como se puede observar en la Grafica 3, a partir del año 2000 se comienza a ver un incremento gradual del nivel de recaudo, que si bien no se identifica el tipo de contribuyente, muestra que la carga tributaria ha incrementado, en concordancia con la disminución de los topes de asalariados y por ende el crecimiento de la población a declarar.

Gráfico 3: Recaudo impuesto de renta (1989-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos publicados por la DIAN.

Para evaluar las afectaciones de la variación de la carga fiscal en los asalariados para el periodo de tiempo establecido, se realizó el cálculo de la declaración de renta de una persona natural asalariada con cinco rangos de ingresos laborales de acuerdo a los promedios de ingreso mínimo para declarar de la siguiente manera:

Tabla 3: Rango de Ingresos

	1989	1990-2001	2002 - 2009	2010 - 2012	2013 - 2017
	Rango 1	Rango 2	Rango 3	Rango 4	Rango 5
Promedio Ingresos Brutos Laborales	91.159.237	184.069.321	107.750.126	129.454.827	44.033.581

Luego se realizó la depuración para cada rango en los años en los cuales les correspondería declarar renta y de acuerdo a los periodos donde se presentaron

reformas significativas frente a la determinación de INR, deducciones y rentas exentas, para verificar los periodos en los cuales la persona asalariada con los mismos ingresos pudo tener una carga fiscal más alta.

Tabla 4: Cálculo impuesto persona natural Rango 1

	Decreto 624 de 1989	Ley 1607 de 2012	Ley 1819 de 2016
Promedio ingresos brutos laborales	91.159.237	91.159.237	91.159.237
Base liquida gravable	91.159.237	19.809.719	35.891.215
Impuesto	16.809.763	-	999

Grafico 4: Variación carga fiscal persona natural Rango 1

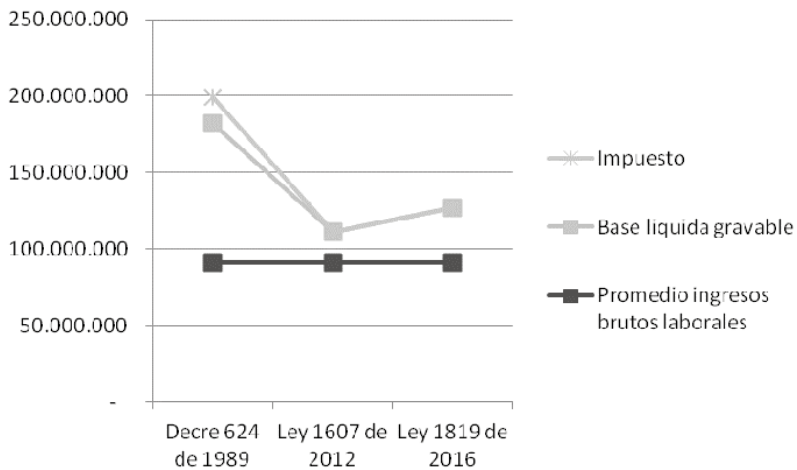


Tabla 5: Cálculo impuesto persona natural Rango 2

	Decreto 624 de 1989	Ley 49 de 1990	Ley 6 de 1992	Ley 223 de 1995	Ley 488 de 1998	Ley 633 de 2000	Ley 788 de 2002	Le y 1111 de 2006	Decreto 2271 de 2009	Ley 1607 de 2012	Ley 1819 de 2016
Promedio ingresos brutos laborales	184.069.321	184.069.321	184.069.321	184.069.321	184.069.321	184.069.321	184.069.321	184.069.321	184.069.321	184.069.321	184.069.321
Base liquida gravable	183.839.234	153.320.541	138.594.995	83.374.199	73.618.525	73.618.525	73.618.525	82.821.991	82.821.991	71.780.133	78.049.074
Tarifa	0,2353	0,2353	0,2287	0,1073	0,0821	10,14%	10,50%	13,49%	28%		28%
Impuesto	43.257.372	36.076.323	31.696.675	8.946.052	6.044.081	7.464.918	7.729.945	11.172.687	2.757.008	2.195.931	3.451.558

Gráfico 5: Variación carga fiscal persona natural Rango 2

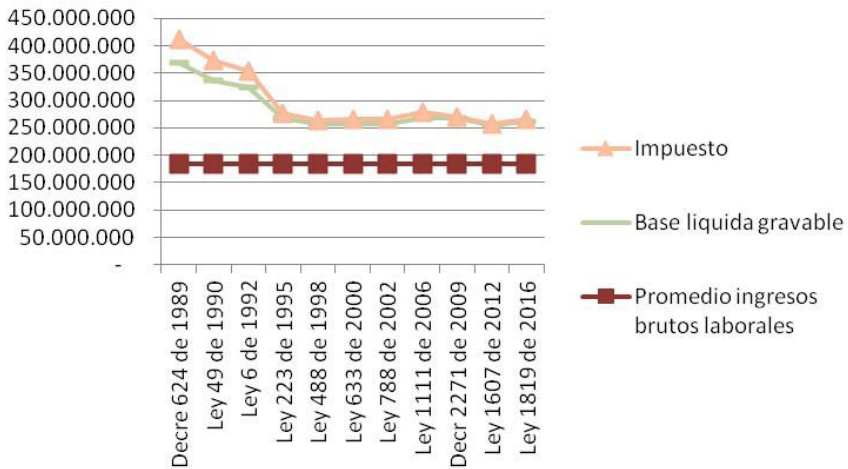


Tabla 6: Cálculo impuesto persona natural Rango 3

	Ley 788 de 2002	Ley 1111 de 2006	Decr 2271 de 2009	Ley 1607 de 2012	Ley 1819 de 2016
Promedio ingresos brutos laborales	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000	110.000.000
Base líquida gravable	43.994.500	49.494.500	49.494.500	42.895.875	46.642.200
UVT	1.639		2.083	1.647	1.464
Tarifa	1,67%	20,00%	19,00%	19%	28%
Impuesto	734.708	79.191	2.756.891	106	105

Gráfico 6: Variación carga fiscal persona natural Rango 3

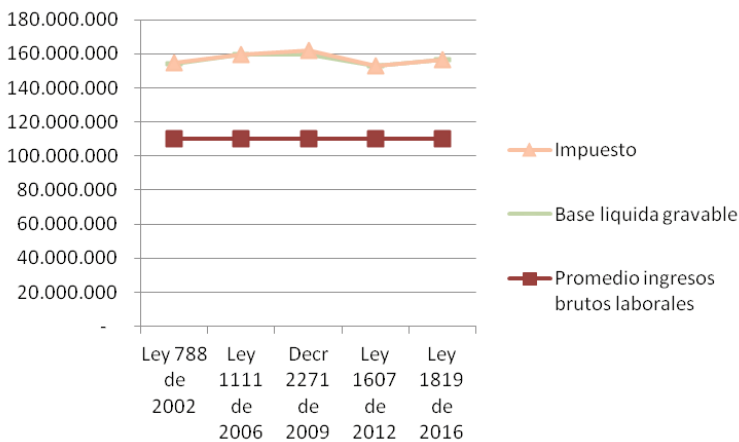


Tabla 7: Calculo impuesto persona natural Rango 4

	Decre 624 de 1989	Ley 788 de 2002	Ley 1111 de 2006	Decr 2271 de 2009	Ley 1607 de 2012	Ley 1819 de 2016
Promedio ingresos brutos laborales	130.000.000	130.000.000	130.000.000	130.000.000	130.000.000	130.000.000
Base liquida gravable	129.837.500	51.993.500	58.493.500	58.493.500	50.695.125	55.122.600
UVT	6.190	1.937		2.462	1.946	1.730
Tarifa	21,79%	4,69%	20,00%	29%	29%	28%
Impuesto	28.291.591	2.438.495,15	11.698.700,00	16.963.115,00	14.701.586	3.451.356,46

Grafico 6: Variación carga fiscal persona natural Rango 4

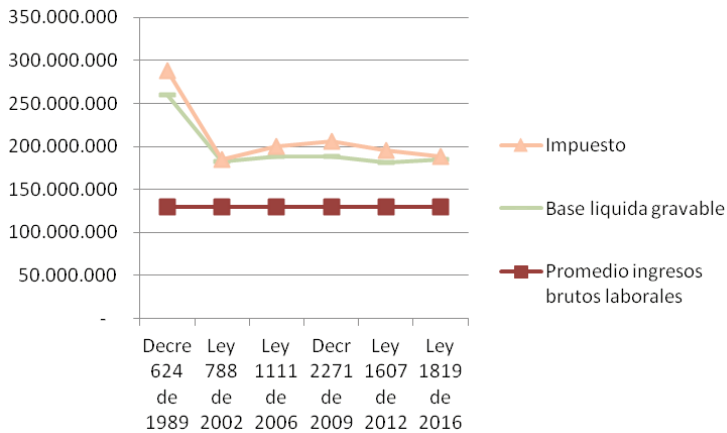
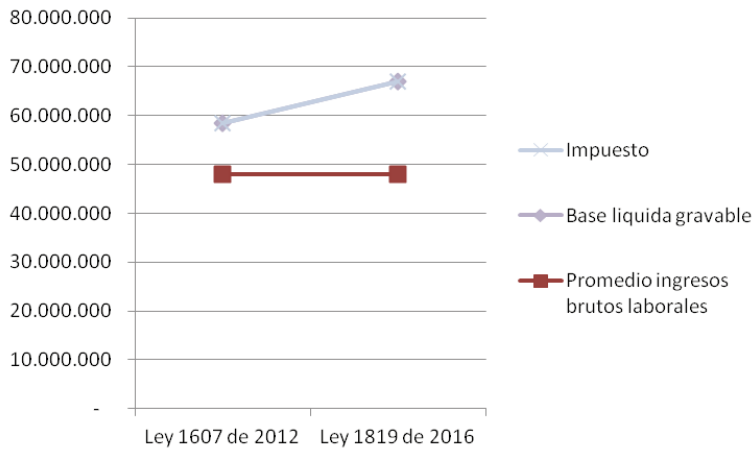


Tabla 8: Calculo impuesto persona natural Rango 5

	Ley 1607 de 2012	Ley 1819 de 2016
Promedio ingresos brutos laborales	48.000.000	48.000.000
Base liquida gravable	10.498.200	18.898.560
UVT	403	635
Tarifa	-	-
Impuesto	-	-

Grafico 8: Variación carga fiscal persona natural Rango 5



VI. Conclusiones y recomendaciones

Se recomienda realizar más estudios para evaluar las afectaciones de la variación en la carga fiscal de los contribuyentes, si los cambios normativos responden realmente a los principios tributarios de tal forma que el deseado aumento de los ingresos tributarios necesarios para disminuir el déficit fiscal, no ocasione mayores distorsiones en las decisiones de los agentes económicos y que esto, finalmente se vea reflejado negativamente en la economía.

La categorización de ingresos para las personas naturales cuyas rentas provienen principalmente de una relación laboral, se reglamentó de una forma más concreta a partir de la Ley 633 de 2000, se agrega una condición para reconocer las rentas laborales derivadas del trabajo asociado o cooperativo a partir del cumplimiento de las prestaciones sociales.

Con la Ley 1607 de 2012 se establecen condiciones específicas para la depuración de la base gravable en la categoría de empleados y trabajadores por cuenta propia, tan sólo cuatro años después la Ley 1819 de 2016 cambia totalmente las condiciones de depuración de la renta a partir de la clasificación de ingresos en cinco cédulas y la depuración individual de la base gravable para cada tipo de cédula, dos años después hay una nueva modificación de la norma con la Ley 1943 de 2018 con la cual se consolidan tres tipos de ingresos cedulares uno con la denominada cédula general que involucra ingresos laborales, no laborales y de capital.

Los cambios en la carga fiscal de las personas asalariadas que se analizó en primer lugar a partir de los beneficios tributarios tales como ingresos no constitutivos de renta, deducciones y exenciones que permiten disminuir la base gravable en el proceso de depuración para llegar a la renta líquida,

permitió identificar cambios contradictorios en las normas para el periodo de 1989 a 2018, que disminuyó y aumentó dicha carga fiscal al modificar dichos conceptos en las reformas, como INR, deducción y renta exenta tal como sucedió con los aportes voluntarios a fondos de pensiones.

En criterios analizados tales como INR, deducciones y exenciones, con excepción de algunos topes que se establece en algunos artículos para restringir el monto total a tomarse como disminución del ingreso del período; las personas naturales asalariadas reciben un mismo tratamiento en la forma como se grava su ingreso, procedimiento que se ha venido reglamentando con mayor detalle en las últimas tres reformas de 2012, 2016 y 2018, pero que a pesar de ello no ha provocado una simplificación de la norma, ni claridad en la carga tributaria y beneficios que deben asumir y aprovechar dichos contribuyentes, pues los cambios en la conformación de la renta líquida han sido frecuentes y contradictorios, así como lo han sido los cambios que se han presentado en los artículos que han definido a los ingresos no constitutivos de renta, deducciones y rentas exentas desde 1989 al 2018.

A lo largo del periodo entre 1989 y 2018 se aumentó la carga fiscal a las personas asalariadas con menores rangos de ingreso, al reducirse los rangos para declarar, adicional a ello se establecieron más posibilidades para disminuir la base gravable de los asalariados a partir del reconocimiento de los INR, deducciones y rentas exentas, esto benefició sobre todo a aquellos trabajadores que tenían ingresos más altos, los cuales en el periodo de 1990 a 1995 tuvieron una carga fiscal mayor.

Se recomienda que las reformas tributarias incluyan un estudio más profundo sobre las afectaciones de la variación en la carga fiscal en relación a los principios tributarios de equidad y proporcionalidad, si bien el objetivo es aumentar el recaudo tributario, los cambios en la norma deben ser contradictorios y confusos en relación a los beneficios y perjuicios de los mismos.

Referencias bibliográficas

- Ayala (2014). El Impuesto de Renta en Colombia: Efectos de la Ley 1607 de 2012. Recuperado de <http://anif.co/sites/default/files/uploads/Ayala0514.pdf>.
- Barreix, Corrales, y Díaz. (2017). Actualización de la presión fiscal equivalente en América Latina y el Caribe. Sector de Instituciones para el Desarrollo. Recuperado de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8601/Actualizacion-de-la-presion-fiscal-equivalente%20en-America-Latina-y-el-Caribe.PDF?sequence=4&isAllowed=y>.
- Constitución Política de Colombia. Gaceta Constitucional No. 116 de 20 de julio de 1991, Colombia.
- Correa, J., Corregidor, J. (2015). Impacto en el recaudo del impuesto de renta personas naturales y análisis a los sistemas adicionales al ordinario para el año gravable 2013 en los declarantes DIAN seccional Sogamoso (tesis de pregrado). Universidad Pedagógica Tecnológica de Colombia, Colombia.

- Corte Constitucional. (2 de diciembre de 1993) Sentencia C-556. [Jorge Arango Mejía]. Decreto 3101. Diario Oficial 39759 de marzo 26 de 1991, Colombia.
- Decreto 3258. Diario oficial 45049 de Diciembre 30 de 2002, Colombia.
- Decreto 3804. Diario Oficial 45416 de diciembre 30 de 2003, Colombia.
- Decreto 4345. Diario Oficial 45771 de diciembre 23 de 2004, Colombia.
- Decreto 624. Diario Oficial No. 38.756 de 30 de marzo de 1989, Colombia.
- Decreto Ley 624. Diario Oficial 38.756 de Marzo 30 de 1989, Colombia.
- Espitia, J., Ferrari, C., Hernández, G., Hernández, I., González, J., Reyes, L., ..., Zafra, G. (2017). Sobre la reforma tributaria estructural que se requiere en Colombia. Reflexiones y Propuestas. *Revista de Economía Institucional*, 19(36), 149-174.
- Fedesarrollo. (2018). Carga Impositiva Sobre los Salarios. Informe Mensual del Mercado Laboral. Marzo 2018. Recuperado de <https://www.fedesarrollo.org.co/sites/default/files/3imlmarzo2018web.pdf>.
- Ladino. (2017). Qué efectos tiene sobre las personas naturales contribuyentes de renta y complementarios la reforma tributaria estructural ley 1819 de 2016. Universidad Militar Nueva Granada (tesis de especialización). Universidad Militar Nueva Granada, Colombia.
- Ley 111. Diario Oficial No. 46.494 de 27 de diciembre de 2006, Colombia.
- Ley 1607. Diario Oficial No. 48.655 de 26 de diciembre de 2012, Colombia.
- Ley 1819. Diario Oficial No. 50.101 de 29 de diciembre de 2016, Colombia.
- Ley 1943. Diario Oficial No. 50.820 de 28 de diciembre de 2018, Colombia.
- Ley 223. Diario Oficial No. 42.160, de 22 diciembre 1995, Colombia.
- Ley 488. Diario Oficial No. 43.460, de 28 de diciembre de 1998, Colombia.
- Ley 633. Diario Oficial 44.275 de 29 de diciembre de 2000, Colombia.
- Ley 788. Diario Oficial No. 45.046 de 27 de diciembre de 2002, Colombia.
- Ley 49. Diario Oficial 39615 de Diciembre 31 de 1990, Colombia.
- Moreno. (2004). El Principio de Equidad en Materia Tributaria (tesis de pregrado). Universidad de la Sabana, Colombia.
- Parra, O. y Patiño, R. (2010). Evasión de impuestos nacionales en Colombia: años 2001 – 2009. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, XVIII (2), 177-198.
- Rodríguez. (2015). Impuesto sobre la renta: dime cómo opera y te diré cómo redistribuye. Recuperado de <https://ideas.repec.org/p/col/000178/013128.html>.
- Rodríguez. (2017). Distribución de la carga tributaria: cuestiones de medición y políticas. Recuperado de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/13863.pdf>
- Vanegas, L., y Suarez, T. (2012). Impuesto sobre la renta: Impactos económicos en la distribución del ingreso en Colombia (tesis de pregrado). Universidad de la Salle, Colombia.

Rivera-Godoy, J. y Rendón-Perea, J., (2019). Sector avícola en Colombia: rendimiento contable y EVA. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 127-151.
Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a06>

Sector avícola en Colombia: rendimiento contable y EVA

Jorge-Alberto Rivera-Godoy
jorge.rivera@correounivalle.edu.co
Universidad del Valle

Juan-David Rendón-Perea
Juan.david.rendon@correounivalle.edu.co
Universidad del Valle

Sector avícola en Colombia: rendimiento contable y EVA

Resumen: Este artículo tiene como objetivo conocer el desempeño financiero del sector avícola en Colombia en el período 2013-2017, siguiendo como metodología una evaluación de indicadores contables y de valor económico agregado que miden su crecimiento, eficiencia, eficacia y efectividad. Se encuentra que este sector genera rentabilidades contables cada año, y su comportamiento variable depende principalmente de la eficacia en el control de costos y gastos y del uso de un apalancamiento financiero positivo. Pero a pesar de esto y que los activos netos operacionales crecen en el período, destruye valor económico agregado (EVA) en todos los años, y su valor de mercado agregado (VMA) es negativo, porque la rentabilidad del activo neto operacional es inferior al costo de capital, dejando un margen de pérdida residual. Los resultados encontrados podrían fortalecerse si se pudieran complementar con estudios similares para grupos de empresas más homogéneos en cuanto a la edad, tamaño y ubicación geográfica.

Palabras clave: Valor económico agregado (EVA), valor de mercado agregado, desempeño financiero, indicadores financieros de eficiencia, efectividad y eficacia, sector avícola en Colombia.

The poultry sector in Colombia: accounting returns and EVA

Abstract: This paper aims to investigate the financial performance of the poultry sector in Colombia in the period 2013-2017, using as methodology an assessment of accounting and economic value added indicators that measure its growth, efficiency, efficacy and effectiveness. It is found that this sector generates accounting returns each year, and its variable behavior depends mainly on efficacy in cost and expense control and on the use of positive financial leverage. Despite all this and the fact that net operating assets grow in the period, it destroys economic value added (EVA) in all the years, and its aggregate market value (AMV) is negative, because the returns of the net operating assets are lower than the cost of capital, leaving a residual loss margin. The results found could be strengthened by complementing them with similar studies for more homogeneous company groups regarding age, size and geographical location.

Keywords: Economic value added (EVA), aggregate market value, financial performance, financial efficiency, effectiveness and efficacy indicators, poultry sector in Colombia.

Le secteur avicole en Colombie: rendement comptable et EVA

Résumé: Cet article a pour but de connaître la performance financière du secteur avicole en Colombie entre 2013 et 2017. Il présente une évaluation des indicateurs de comptabilité et de la valeur économique ajoutée qui mesurent la croissance financière du secteur; son efficacité, sa pertinence et sa validité. Il a été trouvé que le secteur génère de la rentabilité chaque année; et que son comportement variable dépend principalement de l'efficacité du contrôle des coûts et des dépenses ainsi que du recours à un effet de levier positif. Malgré ceci et l'augmentation des actifs nets opérationnels, le secteur détruit la valeur économique ajoutée (EVA) chaque année. Aussi, son MVA (market value added) est négatif car la rentabilité de l'actif net opérationnel est inférieure au coût du capital, ce qui laisse une marge de perte résiduelle. Les résultats pourraient se renforcer si l'on menait des études similaires dirigées à des groupes d'entreprises plus homogènes en ce qui concerne l'âge, la taille et la localisation.

Mots-clés: Valeur économique ajoutée (EVA), valeur du marché ajoutée (MVA), performance financière, indicateurs financiers d'efficacité, pertinence et validité, secteur avicole en Colombie.

O setor avícola na Colômbia: Rendimento Contábil e EVA

Resumo: Este artigo tem como objetivo conhecer o desempenho financeiro do setor avícola na Colômbia no período 2013-2017, seguindo como metodologia uma avaliação de indicadores contábeis e de Valor Econômico Adicionado (EVA) que medem o crescimento, eficiência, eficácia e efetividade. Encontra-se que este setor gera rentabilidade contábil a cada ano, e seu comportamento variável depende principalmente da eficácia no controle de custos e despesas e do uso de uma alavancagem financeira positiva. Porém, e mesmo sabendo que os ativos netos operacionais crescem no período, destrói Valor Econômico Adicionado (EVA) em todos os anos, e seu Valor de Mercado Adicionado (VMA) é negativo, porque a rentabilidade do ativo neto operacional é inferior ao custo de capital, deixando uma Margem de Perda Residual. Os resultados encontrados poderiam ser fortalecidos se fosse possível complementá-los com estudos similares para grupos de empresas mais homogêneos quanto à idade, tamanho e localização geográfica.

Palavras chave: Valor Econômico Adicionado (EVA), Valor de Mercado Adicionado (VMA), Desempenho financeiro, Indicadores Financeiros de eficiência, efetividade e eficácia, setor avícola na Colômbia.

Sector avícola en Colombia: rendimiento contable y EVA

Jorge-Alberto Rivera-Godoy y Juan-David Rendón-Perea

Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a06>

Primera versión recibida en mayo de 2019 - Versión final aceptada en junio de 2019

I. Introducción

Los productos alimenticios son muy importantes para la vida, debido que es obligatorio satisfacer los requerimientos fisiológicos humanos, dentro de estos está la carne de pollo y los huevos de gallina que como proteína blanca ayudan a la sana alimentación, y cada vez son más consumidos en los hogares colombianos, preferentemente por su bajo costo, sus propiedades nutricionales y su delicioso sabor.

El aumento de consumo de carne de pollo y huevos de gallina puede significar un incentivo para que diferentes agentes económicos, que no sólo estarían esperando lograr beneficios económicos, sino de impacto social por la mejora de la calidad de vida de los consumidores, aumento de empleo y aporte al producto interno bruto.

Este ciclo virtuoso será sostenible sólo en la medida en que el sector avícola en Colombia muestre un buen desempeño financiero, siendo éste el propósito principal de esta investigación, dado la limitada la información acerca de su comportamiento financiero, y en particular si cumple el objetivo financiero de crear valor económico agregado.

Se sigue como metodología el análisis financiero para el período 2013- 2017, haciendo uso de la información contable y de mercado que permitan evaluar su crecimiento, la eficiencia en el uso de los activos, la eficacia en la gestión operativa y financiera, la efectividad para generar utilidad sobre la inversión, como también, conocer si ha creado o destruido valor económico.

Los resultados de esta investigación muestran que las ventas y activos crecieron en todo el quinquenio; se logran rentabilidades contables cuyo comportamiento variable depende de la fluctuación de la eficacia en el control de costos y gastos, que es ampliada por el uso de un apalancamiento financiero

positivo, quedando en tercer lugar la eficiencia en el uso de activos. No obstante, el sector avícola en Colombia destruye EVA en todos los años, dejando como saldo un VMA negativo en el quinquenio. Esto sucede porque en estos años el rendimiento del activo neto operacional fue inferior al costo de capital, no importando que este sector haya aumentado la inversión en activos netos operacionales. Estos hallazgos son contrastados con datos de empresas más grandes de este sector en el país y con datos de Estados Unidos de América.

El contenido del artículo se presenta así: primero, se plantea el marco teórico y metodología, donde se selecciona y define los indicadores financieros apropiados para este estudio; segundo, se muestran los principales indicadores de desempeño financiero de otras fuentes referentes en el ámbito nacional e internacional; tercero, se describe de forma breve el sector avícola en Colombia; cuarto, se analizan los indicadores que miden el desempeño financiero de este sector en el quinquenio; quinto, se comparan y analizan estos resultados con los reportados en fuentes referentes, y finalmente, se concluye sobre los principales hallazgos de esta investigación.

II. Marco teórico y metodología

Para conocer el desempeño financiero del sector avícola en Colombia en el período 2013-2017 se sigue un enfoque cuantitativo de investigación y se utiliza como método el análisis estático y de tendencias de indicadores contables y de gerencia del valor, que están más directamente relacionados con la evaluación del desempeño financiero de empresas de un sector económico.

Los indicadores contables seleccionados son los de crecimiento, eficiencia, eficacia y efectividad, mientras que los indicadores de gestión del valor escogidos son el valor económico agregado, EVA, y el valor de mercado agregado, VMA.

Los indicadores de crecimiento miden el progreso del sector en relación con las ventas, activos y utilidad neta. Los indicadores de eficiencia miden la intensidad con que las empresas utilizan sus activos para generar ventas (Wild, Subramanyam y Hasley, 2007, p. 432); entre estos están: la rotación de los activos totales, de los activos fijos, de los activos operacionales, de los inventarios y de la cartera (Rivera, 2004, pp. 35-36). Para calcular cada uno de estos indicadores se divide la clase de activo entre las ventas, excepto en el de inventarios donde se divide por el costo de ventas.

Los indicadores de eficacia permiten medir el efecto que tienen los costos y gastos de las empresas sobre su margen de utilidad, como sucede con los que influyen sobre los márgenes de utilidad bruta, operacional, operacional después de impuestos y neta (Rivera, 2004, p. 37). Estos indicadores se hallan dividiendo las diferentes utilidades entre las ventas.

Los indicadores de efectividad miden los beneficios que recibe la empresa y sus propietarios por la inversión realizada; el primero mediante el rendimiento

del activo, ROA, y el segundo por medio del rendimiento del patrimonio, ROE¹. En el sistema Dupont se establece que el ROA es el producto de la rotación de activos y del margen de utilidad operacional; mientras que con el sistema Dupont ampliado, el ROE es el producto de la rotación de activos, el margen de utilidad neta y el apalancamiento financiero² (Ross, Westerfield y Jordan, 2014, pp. 62-63; Rivera, 2004, pp. 38-52).

Aunque el ROA, el ROE y la utilidad por acción (UPA) son reconocidos como los más importantes indicadores basados en información contable para evaluar el desempeño de las empresas, han sido cuestionados porque no consideran el riesgo, ni el costo de capital propio, además de estar expuestos a ser manipulados (Salaga, Bartosova y Kicova, 2015, p. 485), hecho que ha originado el surgimiento de novedosos modelos gerenciales basados en el valor, que buscan medir el desempeño mediante cálculo de la utilidad residual, siendo el EVA el más conocido (Worthington y West, 2001, p. 4).

El EVA es la utilidad residual resultante de restar de la utilidad operacional después de impuestos un cargo por la utilización del capital (Stewart, 2000, p. 164), tal como se expresa en la ecuación (1):

$$EVA_t = UODI_t - \text{Cargo de capital}_t \quad (1)$$

donde $UODI_t$ es la utilidad después de impuestos en el período t , y el cargo de capital en el período t es igual a:

$$\text{Cargo de capital}_t = (ANO_{t-1}) (Ko_t), \quad (2)$$

siendo ANO_{t-1} el activo neto operacional al principio del período. La variable ANO_{t-1} es la sumatoria del capital de trabajo neto operativo $KTNO_{t-1}$ y del activo fijo neto operacional $AFNO_{t-1}$:

$$ANO_{t-1} = KTNO_{t-1} + AFNO_{t-1}, \quad (3)$$

El $KTNO_{t-1}$ es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes sin costo explícito. El $AFNO_{t-1}$ resulta de restar a los activos fijos operacionales su depreciación.

El Ko_t es el costo de capital medio ponderado del período t ; según Modigliani y Miller (1963, p. 441), se calcula así:

$$Ko_t = Ke(1-L) + Ki(1-t)L, \quad (4)$$

Donde Ke es el costo del capital propio o costo de oportunidad³. L es el nivel de endeudamiento que resulta de dividir la deuda con costo explícito entre el activo neto operacional ANO . Ki es el costo de la deuda, pero dado que los intereses son deducibles de la base gravable de la empresa, el costo de la deuda

1 ROA = utilidad operacional después de impuestos / activo

ROE = utilidad neta / patrimonio

2 Apalancamiento financiero = activo / patrimonio

3 Para determinar Ke se adopta la metodología del CAPM de Pure Play explicada por Rivera y Alarcón (2012, pp. 89-90), dado que las empresas que conforman este sector no cotizan en la bolsa de valores.

después de impuestos queda expresado como $Ki(1-t)$; la t representa la tasa de impuestos de la empresa.

Stewart (2000, p. 163) presenta una segunda forma de calcular el EVA, que se presenta a continuación:

$$EVA = (ANO_{t-1}) [(UAII_t) (1 - t) / (ANO_{t-1}) - (Ko_t)] \tag{5}$$

donde $(UAII_t) (1 - t) / ANO_{t-1}$ es el rendimiento después de impuestos del activo neto operacional. A la diferencia entre el rendimiento después de impuestos del activo neto operacional ANO y el costo de capital medio ponderado Ko_t , se le conoce como el porcentaje de utilidad o pérdida residual.

Al traer a valor presente el EVA de varios años, se obtiene el valor de mercado agregado VMA del período evaluado; que se puede expresar de la siguiente forma:

$$VMA = \sum_{j=1}^{j=n} EVA_j / (1+Koj)^j \tag{6}$$

También se determina el EVA que genera el capital propio, aplicando la siguiente ecuación:

$$EVA \text{ de capital propio}_t = (Patrimonio_{t-1}) (ROE - Ke) \tag{7}$$

Se analiza la gestión del valor con el EVA y sus tres inductores: $UODI$, ANO , Ko , así como el EVA de capital propio y sus inductores Patrimonio, ROE y Ke .

Adicionalmente, se examina el EVA que genera cada unidad monetaria del ANO mediante la relación EVA/ANO , como también la utilidad operativa después de impuestos que se requiere para crear una unidad monetaria de valor económico agregado mediante el indicador $UODI/EVA$.

Los resultados de desempeño financiero obtenidos en esta investigación son comparados con otros sectores afines en el ámbito nacional e internacional.

III. Estudios de referencia del desempeño financiero del sector avícola

La revista Dinero publica cada año algunos datos financieros del ranking de las cinco mil empresas más grandes de Colombia. En la Tabla 1 se ha recopilado, calculado y organizado los indicadores de desempeño financiero para un promedio de 48 empresas del sector avícola en el período 2013-2017.

Tabla 1. Indicadores contables promedio de las grandes empresas sector avícola en Colombia (2013-2017)

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
a. Crecimiento						
Ventas (MMS)	112.493	121.638	139.202	161.647	161.394	139.275
Activos (MMS)	82.847	84.724	96.951	103.618	108.834	95.395
Patrimonio (MMS)	41.571	46.702	56.708	44.047	47.991	47.404
Utilidad neta (MMS)	7	3.634	617	3.710	150	1.624
Ebitda (MMS)	7.821	12.579	3.453	14.728	8.585	9.433

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
b. Eficiencia						
Rotación de activos	1,4	1,4	1,4	1,6	1,5	1,5
c. Eficacia						
Ebitda/ventas (%)	7,0	10,3	2,5	9,1	5,3	6,8
Utilidad neta/ventas (%)	0,0	3,0	0,4	2,3	0,1	1,2
d. Endeudamiento						
Apalancamiento Financiero (%)	199,3	181,4	171,0	235,2	226,8	202,7
e. Efectividad						
ROE (%)	0,0	7,8	1,1	8,4	0,3	3,5
Número de Empresas	48	47	46	51	49	48

Fuente: Elaboración propia, con datos de la Revista Dinero (2014, 2015, 2016, 2017 y 2018).

Nota: MMS denota cifras en millones de pesos colombianos.

Las grandes empresas de sector avícola han crecido en este período, presentando un aumento continuo de sus activos, ventas y patrimonio, aunque con una caída puntual de estos dos últimos, en los años 2017 y 2016 respectivamente; mientras tanto la utilidad neta y el Ebitda han fluctuado cada año (Tabla 1, parte a).

La rotación de activos se ha mantenido invariable en los tres primeros años, y solo varía de manera tenue en los dos últimos años. La rotación promedio en el quinquenio fue de 1,5 veces, como se aprecia en la Tabla 1, parte b.

Los indicadores *Ebitda/ventas* y *utilidad neta/ventas* varían anualmente de manera similar durante los cinco años, alrededor a un promedio de un 6,8% y un 1,2% respectivamente (Tabla 1, parte c).

El apalancamiento financiero fue en promedio de 202,7%, con una reducción en los tres primeros años, un alto crecimiento en el 2016 (235,2%), pero decae en el 2017(226,8%), este comportamiento mantiene una relación inversa a la presentada por el patrimonio, como se observa en la Tabla 1, parte d y a.

El rendimiento del patrimonio varía con frecuencia anual durante el quinquenio, entorno a un 3,5%. Se sigue una tendencia similar a los indicadores de eficacia en los cinco años, como a los del apalancamiento financiero en los últimos tres años y a los de eficiencia en los últimos dos años (Tabla 1, parte e, c, d y b).

De Damodaran (2018) se obtuvo información de un promedio de 38 empresas del sector agropecuario en los Estados Unidos de América en el período 2013- 2017, de donde se obtuvo los indicadores de desempeño financiero presentados en la Tabla 2.

Tabla 2: Indicadores promedio del sector agropecuario en Estados Unidos de América

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
EVA (MMUS\$)	382	4.760	991	1.062	1.983	1.836
UODI (MMUS\$)	3.761	9.993	7.691	6.535	6.757	6.947
Cargo de capital (MMUS\$)	3.379	5.233	6.700	5.472	4.774	5.111
ANO (MMUS\$)	52.505	102.792	103.562	97.157	94.648	90.133
Ko (%)	6,4	5,1	6,5	5,6	5,0	5,7
UODI/ANO (%)	7,2	9,7	7,4	6,7	7,1	7,6
Ke (%)	7,0	7,0	9,8	7,7	6,2	7,5
VMA a 1-1-2013 (MMUS\$)	7.792					
EVA de capital propio (MMUS\$)	-767	3.307	356	1.676	2.440	1.402
ROE (%)	4,8	13,5	10,5	11,6	12,1	10,5
Patrimonio (MMUS\$)	35.117	50.725	51.786	43.072	41.356	44.411
Número de empresas	29	37	37	37	34	35

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Damodaran (2018).

Nota: MMUS\$ denota cifras monetarias en millones de dólares.

Este sector crea valor económico en cada uno de los años del quinquenio estudiado. Entre el 2013- 2014 el EVA pasa de su valor más bajo (US\$ 382) al más alto (US\$ 4.760 MM) en el período, para descender en el 2015, pero volviendo a recuperarse en los siguientes dos años. Este comportamiento es afín a la orientación de la UODI y del cargo de capital, excepto para 2015 en el cargo de capital, que presentó el mayor valor del período, dado que tanto el ANO como el Ko llegaron a su pico más elevado en el quinquenio. Sin embargo, la UODI fue superior al cargo de capital en cada año, lo mismo sucede con la UODI/ANO comparada con Ko, generando un porcentaje promedio de utilidad residual del 1,9% en el período (7,6% menos 5,7%).

El valor presente de los EVA generados durante los últimos cinco años fue de US\$ 7.792 MM, lo que muestra que en este quinquenio el sector ha cumplido con su objetivo financiero de crear valor económico.

El EVA del capital propio sigue un comportamiento similar al EVA de todos los recursos, generando valores positivos cada año, excepto en el 2013, donde el ROE es inferior al Ke. En el resto de años sucede lo contrario: ROE es mayor que Ke. El EVA del capital propio sigue la misma tendencia creciente del ROE, pero con una corrección en el 2015, donde cae a 10,5%, después de haber subido en el año anterior a su máximo porcentaje (13,5%); mientras que el Ke y el patrimonio siguen un comportamiento contrario al EVA del capital propio en

los últimos tres años. Estos dos últimos, también se elevaron a su pico más alto en el 2015, lo que condujo a reducir el EVA del capital propio.

Aunque se observa una desinversión de este sector en los dos últimos años, tanto en ANO como en el patrimonio, logró mantener el crecimiento de su EVA total y del capital propio.

IV. El sector avícola en Colombia

Las empresas del sector avícola en Colombia se clasifican en el CIIU 0145, que corresponde a la cría de aves de corral. Esta clase de grupo, que hace parte de la división 01: agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexos, incluye como actividades: la cría y reproducción de aves de corral, como: pollos, gallinas, pavos, patos, gansos, codornices, entre otros; la producción de huevos; la explotación de criaderos de polluelos; sin embargo, excluye la obtención de plumas y plumones (DANE, 2012, pp. 60 y 86).

El sector según Mojica y Paredes

inicia entre las décadas de los veinte y los cuarenta, en donde se importaron varios ejemplares para reproducción, aunque el punto de partida fue el año 1950, en donde se registró la muerte de aproximadamente 12.000 millones de aves, a causa de la enfermedad del New Castle, con lo cual se modificó el manejo casero y artesanal que se venía dando al interior de las granjas reemplazado por uno de carácter industrial. (2005, p. 6)

Su consolidación se viene a dar a partir de la década de los años sesenta del siglo anterior mediante la integración de las industrias del pollo, del huevo y de concentrados, haciendo uso de varias ventajas, como el tiempo de producción y el precio con relación a otras carnes (Galvis, 2000, pp.9-11), notándose una aceleración del consumo de pollo desde la década de los 60's, persistiendo en la década de los 90, debido al abaratamiento de la carne de aves y a su desarrollo tecnológico (Galvis 2000, p. 20), tendencia que se mantiene en el siglo XXI.

La producción avícola colombiana aumentó de manera significativa en los últimos veinte años, registrando en 1970 una producción de 79.154 toneladas, hasta alcanzar en 1990 un total de 492.415 toneladas, llegando en 2004 a su punto más alto en el 2004 con 1.158.003 toneladas, con un crecimiento promedio anual a lo largo de la década de los noventa, de 6.4%. (Mojica y Paredes, 2005, pp. 6-7, citando un estudio de FENAVI-FONAV, 2004)

Las tendencias a consumir carne de pollo van en aumento debido a sus beneficios para la salud y su bajo costo, además es más ligera y fácil de digerir a comparación de las carnes rojas; contiene grasas saludables insaturadas, como el linoleico, que ayuda a proteger el corazón, aportando vitaminas y minerales, también ayuda al desarrollo y crecimiento muscular, es rica en fósforo, lo cual nutre a los dientes y huesos, entre otros múltiples beneficios (Nutricionista en casa, 2018)

Según datos estadísticos de (FENAVI, 2019a y 2019b) el consumo per cápita de pollo en kilos, pasó de 2,78 kilos en el 2013 a 3,30 kilos en el 2017, es decir que ha tenido un aumento porcentual promedio anual de 4,7%; y en cuanto al consumo per cápita de huevo pasó de 236 unidades en el 2013 a 279 unidades en el 2017, lo que representa un aumento promedio anual del 4,6%.

Al comparar el consumo per cápita de Colombia con los países de mayor índice de desarrollo humano (IDH)⁴, se encuentra que para el 2017 el consumo de carne de pollo en Colombia es de 31,9 kilos, menor al registrado en Canadá, Estados Unidos, Argentina, Chile, Australia y Nueva Zelanda, pero mayor que China, Corea del Sur, Japón, Argelia, México, Uruguay, Noruega, Suiza, y Alemania; en cuanto al consumo de huevos para Colombia fue 271, menor que el reportado en China, Japón, Estados Unidos, México, y Argentina, pero mayor al de Argelia, Canadá, Corea del Sur, Chile, Uruguay, Noruega, Suiza, Alemania, Australia, y Nueva Zelanda (Fenavi, 2019c).

Este desarrollo ha sido impulsado por la aparición e intervención de diferentes entidades como: FENAVI (Federación Nacional de Avicultores de Colombia en 1983) que se encarga de representar a los avicultores, trabajando por la sostenibilidad, el crecimiento y la competitividad del sector avícola, y FONAV (Fondo Nacional Avícola en 1994), con objetivo de contribuir en la solución de los problemas de la industria avícola y propiciar su desarrollo y tecnificación. Estas entidades fueron constituidas para ayudar a fortalecer el sector avícola (Mojica y Paredes, 2005, p. 7).

Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en el año 2017 el sector avícola empleó aproximadamente 400.000 personas (aviNews, 2018). Conforme los datos estadísticos de FENAVI (2017, p. 7) en el año 2016 muestra que para el consumo interno se produjo 1.470.000 toneladas de pollo y 12.800 millones de huevos.

La compra de Pollo El Bucanero por la multinacional estadounidense Cargill en el 2017 es una buena señal del potencial de crecimiento sostenido de este sector, pero que compromete al resto de empresas a ser más eficientes, pues esto motiva mayores niveles de producción y competencia, que permitan no sólo a hacerse al mercado nacional, sino competir con Brasil y Estados Unidos, que son los que actualmente dominan el mercado internacional (Acosta, 2017).

V. Desempeño financiero del sector avícola en Colombia

Para el cálculo de los indicadores de desempeño financiero mediante información contable y de gestión del valor se tomaron los estados financieros de la base Benchmark de BPR Asociados Sales y Credit Management (2018) de un promedio de 97 empresas colombianas del sector avícola —con código

4 Es un índice publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Para la comparación se tomaron los primeros países por continente de PNUD (2018, pp.26-29).

industrial internacional uniforme (CIU) 0145— en el período 2013- 2017, de las cuales el 42% son grandes empresas, el 39% medianas empresas y el 19% pequeñas empresas. De esta base se obtuvo información de 99 empresas para el año 2013; 97 empresas para los años 2014; 105 empresas para el 2015; 95 empresas para el año 2016 y 87 empresas para el 2017. En el Anexo se identifica cada una de ellas.

V.1. Evaluación del crecimiento

Se observa un crecimiento continuo en cada uno de los años de los activos y ventas. Los primeros crecen en el período un 60,7%, llegando a un promedio de \$ 52.084 MM en el quinquenio⁵, mientras los segundos crecen un 64,3%, dejando un promedio de \$ 70.310 MM; mientras tanto la utilidad neta presenta elevadas variaciones anuales, aunque siempre con valores positivos, siendo su promedio en el quinquenio de \$ 1.061 MM (Tabla 3).

Tabla 3: Activos, ventas y utilidad neta promedio del sector avícola

	Crecimiento (MM\$)					
	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
Activos	41.580	45.415	47.029	59.566	66.832	52.084
Ventas	55.277	60.873	61.418	83.185	90.797	70.310
Utilidad neta	177	1.868	503	2.232	527	1.061

Fuente: Elaboración propia con base en Benchmark de BPR Asociados Sales y Credit Management (2018).

Nota: MM\$ denota cifras en millones de pesos colombianos.

V.2. Evaluación de la eficiencia

La rotación de cartera y la rotación de inventario siguen un comportamiento diferente en los tres primeros años: el primero aumenta en el 2014, disminuyen entre 2015- 2016, y finaliza invariable. Entre tanto, el segundo disminuye en el 2014, aumenta entre 2015-2016, y termina el período constante. En los tres primeros años parece que el cambio de salidas de inventarios por ventas, no tiene un comportamiento similar en su recaudo las cuentas por cobrar que genera, no obstante, la rotación cartera es superior a la rotación inventarios en todos los años, y en promedio casi la duplica (17,6 vs 9,9 veces). La rotación de activos fijos aumenta en el 2014, pero decrece en el resto del período, rotando en promedio 3,4 veces al año mientras que la rotación de activos totales se mantiene constante en los tres primeros años, subiendo ligeramente en el 2016 y permanece invariable hasta el 2017; en el quinquenio rota en promedio

5 Las cuatro empresas como mayor inversión en activos en este período son: Incubadora santander S.A., Pollos bucanero S.A., Operadora avícola colombiana S.A.S. y Avidesa mac pollo S.A.

1,3 veces al año. Se observa que cada categoría de activo tiene en común que permanecen casi constantes en los dos últimos años (Tabla 4).

Tabla 4: Indicadores de eficiencia

	Rotación (veces)					Promedio
	2013	2014	2015	2016	2017	
Rotación de cartera	20,2	22,0	18,0	14,0	14,0	17,6
Rotación de inventario	8,4	8,2	9,2	11,8	11,8	9,9
Rotación de activos fijos	4,3	4,5	3,1	2,7	2,6	3,4
Rotación de activos totales	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,3

Fuente: Elaboración propia con base en Benchmark de BPR Asociados Sales y Credit Management (2018).

V.3. Evaluación de la eficacia

En la Tabla 5 se puede observar que los tres márgenes de utilidad varían año a año. El promedio del margen bruto (18,0%) y de la utilidad operacional (3,9%) revelan que los costos de ventas (82,0%) y los gastos de administración y venta (14,1%), en su orden, son las dos erogaciones operacionales que más influyen en la gestión eficaz del sector, mientras que las partidas no operacionales representan el 2,4%, dejando una utilidad neta promedio de 1,5%.

Se debe resaltar que los márgenes fueron positivos en cada año.

Tabla 5: Indicadores de eficacia

	Márgenes (%)					Promedio
	2013	2014	2015	2016	2017	
Margen de utilidad bruta	16,6	20,0	16,7	19,2	17,4	18,0
Margen de utilidad operacional	2,3	5,8	3,0	5,8	2,6	3,9
Margen de utilidad neta	0,3	3,1	0,8	2,7	0,6	1,5

Fuente: Elaboración propia con base en Benchmark de BPR Asociados Sales y Credit Management (2018).

V.4. Evaluación de la efectividad

El ROA promedio del quinquenio fue de 4,2%, siendo resultado de la combinación entre el margen UODI (3,1%) y la rotación de activos totales (1,3 veces). El ROA sigue la misma tendencia del margen de la utilidad operacional después de impuestos, siendo el factor explicativo de la fluctuación anual del ROA (Tabla 6).

Tabla 6: Indicadores de efectividad

<i>ROA: Sistema Du Pont</i>						
	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
<i>ROA (%)</i>	1,9	5,6	3,0	6,6	3,7	4,2
Margen de utilidad operacional después de impuestos (%)	1,4	4,2	2,3	4,8	2,7	3,1
Rotación de activos totales (veces)	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,3
<i>ROE: Sistema Du Pont Ampliado</i>						
<i>ROE (%)</i>	0,8	7,5	2,2	8,2	1,7	4,1
Margen de utilidad neta (%)	0,3	3,1	0,8	2,7	0,6	1,5
Rotación de activos totales (veces)	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,3
Apalancamiento financiero (%)	195,9	182,9	207,0	218,2	218,0	204,4

Fuente: Elaboración propia con base en Benchmark de BPR Asociados Sales y Credit Management (2018).

Teniendo en cuenta que la rotación de activos casi se mantiene constante durante el quinquenio, se puede afirmar que la eficacia en el control de costos y gastos operacionales ha sido determinante en la efectividad del sector para generar utilidades con la inversión realizadas por sus inversores, medida por el *ROA*.

De otro lado, el *ROE* promedio fue de 4,1%, que se deriva del producto de los siguientes indicadores: el margen de utilidad neta (1,5%), la rotación de activos totales (1,3 veces) y el apalancamiento financiero (204,4%). En este quinquenio el *ROE* presenta variaciones más pronunciadas que el *ROA*⁶, esto debido al efecto del apalancamiento financiero. El comportamiento del *ROE* sigue las tendencias del margen de utilidad neta. Esto puede explicar que el cambio de la efectividad en el logro de utilidades para los propietarios de este sector (*ROE*) obedece principalmente a la eficacia (margen de utilidad neta) que es amplificada por el apalancamiento financiero; el impacto de la eficiencia (Rotación de activos totales) sobre el comportamiento del *ROE* es mínima por no seguir su misma tendencia.

Como el promedio del *ROE* fue menor que el del *ROA*, y conociendo que ambos fueron positivos todos los años, muestra que los resultados no operacionales redujeron la utilidad neta, de forma que contrarrestaron el beneficio de contar con un apalancamiento financiero positivo.

V.5. Evaluación del valor económico agregado del sector avícola en Colombia (2013- 2017)

La empresa promedio colombiana del sector avícola ha destruido valor económico agregado en cada uno de los años del período 2013- 2017, en promedio \$ -1.874 MM anuales. El EVA fluctúa, siguiendo al comportamiento de la UODI que varía cada año, mientras que el cargo de capital crece, con una sola

6 La desviación estándar del *ROE* es del 3,5%, mientras que la del *ROA* es del 1,9%.

caída en el período ocurrida en el año 2016. El hecho de que la UODI no supere el cargo de capital en ningún año, y que no mantengan una relación directa, es señal de que no sólo los recursos invertidos no logran generar los resultados esperados por los inversionistas, sino que la presunción de una mayor inversión genera mayores utilidades, no se cumple. En promedio anual los inversionistas aspiraban al menos ganar \$ 4.105 MM, pero sólo lograron \$ 2.230 MM (Tabla 7).

Tabla 7: EVA promedio por empresa y sus inductores

	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
EVA (MMS)	-1.718	-1.111	-3.477	-775	-2.290	-1.874
UODI (MMS)	798	2.526	1.420	3.957	2.452	2.230
Cargo de capital (MMS)	2.516	3.637	4.897	4.732	4.742	4.105
Indicadores del inductor cargo de capital						
ANO (MMS)	32.676	35.369	33.912	37.870	45.864	37.138
Ko (%)	7,7	10,3	14,4	12,5	10,3	11,1
Indicadores del inductor UODI						
UAII (MMS)	1.258	3.505	1.861	4.858	2.399	2.776
Impuestos (MMS)	460	979	519	1.303	244	701
Impuestos/UAII (%)	36,6	27,9	27,9	26,8	10,2	25,9
Utilidad bruta (MMS)	9.166	12.200	10.276	15.964	15.831	12.688
Costo de venta (MMS)	46.111	48.672	51.142	67.221	74.965	57.622
Gastos de Admón. (MMS)	1.834	1.994	1.874	2.441	3.046	2.238
Gastos de venta (MMS)	6.074	6.701	6.726	8.612	9.861	7.595
Indicadores del inductor ANO						
KTNO (MMS)	5.769	5.786	6.053	6.745	10.566	6.984
AFNO (MMS)	26.907	29.583	27.859	31.125	35.298	30.155
Indicadores del Inductor Ko						
Ke ¹ (%)	11,0	13,0	20,6	15,5	13,1	14,6
Ki ² (%)	7,4	7,2	8,0	11,4	9,8	8,8
Deuda con costo explícito (MMS)	11.986	11.541	12.531	13.860	19.582	13.900
L (%)	36,7	32,6	37,0	36,6	42,7	37,1
t (%)	72,3	34,4	50,8	36,9	31,7	45,2
Sistema Dupont del índice UODI/ANO						
UODI/ ANO (%)	2,4	7,1	4,2	10,4	5,3	5,9
UODI/Ventas (%)	1,4	4,2	2,3	4,8	2,7	3,1
Ventas/ANO (veces)	1,7	1,7	1,8	2,2	2,0	1,9
Valor del mercado agregado						
VMA a 1-1-2013 (MMS)	- 6.953					

Fuente: Elaboración propia con base en Benchmark de BPR Asociados Sales y Credit Management (2018), Superintendencia Financiera de Colombia (2018) y Damodaran (2018).

Notas: MMS denota cifras en millones de pesos colombianos.

¹ Ver fuentes de información complementaria para su cálculo en Rivera y Alarcón (2012, p. 92).

² Se toma la tasa promedio anual de crédito preferencial o corporativo reportado por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Los inductores del cargo de capital se muestran en la parte a de la Tabla 7: el ANO aumenta paulatinamente año a año, con corrección en el 2015, siendo \$ 37.138 MM el promedio; mientras que el costo de capital medio ponderado crece hasta el 2015 y luego se reduce, llegando a un promedio del 11,1%. El K_o presenta una mayor correlación positiva con el cargo de capital, que la que tiene éste último con el ANO.

Los indicadores del inductor UODI se exhiben en la parte b de la Tabla 7 y en la Tabla 3: la UAll y los impuestos presentan una correlación positiva con el UODI, pero la fluctuación de la UAll difiere del crecimiento continuo de los rubros que la conforman, como son las ventas, el costo de ventas, la utilidad bruta, los gastos de administración y venta, excepto en el 2015 en donde se reducen los gastos de administración.

Los indicadores del inductor ANO que se presentan en la parte c de la Tabla 7, muestran que la única disminución del ANO en el período se produjo por una reducción de AFNO en el 2015, en el resto de años creció; mientras que el KTNO aumenta de manera continua durante el quinquenio. El AFNO representa aproximadamente el 81,2% del ANO: en promedio el AFNO fue de \$ 30.155 MM, mientras que el KTNO fue de \$ 6.984 MM.

Los indicadores del inductor K_o , que figuran en la parte d. de la Tabla 7, indican que su comportamiento está ligado a la evolución del K_e , dado que el aporte de capital propio fue mayor (el endeudamiento promedio fue de $L=37,1\%$). K_i y L y t no mantienen una correlación positiva con K_o , y el impacto que tiene sobre su comportamiento es una combinación de sus tendencias, que son cambiantes. El K_e fue superior al K_i durante el período, y esto se ve reflejado en el promedio: $K_e = 14,6\% > K_i = 8,8\%$; mientras que la tasa de impuestos promedio fue de 45,2%, que representa la protección fiscal por deuda.

Al evaluar el porcentaje de utilidad o pérdida residual se observa que UODI/ANO fue inferior a K_o en todos los años, lo que corrobora el motivo por el cual este sector destruye valor. El porcentaje promedio de la pérdida residual fue de 5,2% (diferencia entre el promedio UODI/ANO = 5,9% y el promedio de $K_o = 11,1\%$). El indicador UODI/ANO fluctúa anualmente al unísono con el indicador UODI/Ventas, y solo en los dos últimos años la relación Ventas/ANO sigue una dirección similar (Tabla 7, parte e).

El VMA del sector avícola en Colombia al 1° de enero de 2013 es de \$ - 6.953 MM, que ratifica la destrucción de valor económico durante el quinquenio, a pesar de que este sector generó utilidades, márgenes y rendimientos contables positivos en cada uno de los años. (parte f de la Tabla 7, y Tablas 3, 5 y 6).

El EVA/ANO y UODI/EVA presentan valores negativos en todos los años, en constante fluctuación. Al interpretar EVA/ANO promedio del quinquenio se puede decir que por cada peso invertido (ANO) se destruye -0,05 de EVA, siendo el 2015 el año que más se destruye valor (-0,10) y el 2016 donde menos se destruye

valor (-0,02). Con el indicador UODI/EVA promedio del período se muestra que por cada peso de destrucción de EVA se requiere 1,86 de UODI, en condiciones de destrucción de EVA, es favorable que este indicador sea alto; al analizar los indicadores en todos los años, se corrobora que el año menos malo fue el 2016 (-5,10) y el más malo fue el 2015 (-0,41), como se aprecia en la Tabla 8.

Tabla 8: Otros indicadores de control del EVA

	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
EVA/ANO	-0,05	-0,03	-0,10	-0,02	-0,05	-0,05
UODI/EVA	-0,46	-2,27	-0,41	-5,10	-1,07	-1,86

Fuente: Elaboración propia con base en Benchmark de BPR Asociados Sales y Credit Management (2018), Superintendencia Financiera (2018) y Damodaran (2018).

Cuando se evalúa el EVA de capital propio se observa que este es negativo en todos los años, con altibajos anuales y manteniendo una correlación positiva con el ROE. La destrucción promedio anual fue de \$ -2.633 MM, siendo dos años consecutivos donde menos y más se destruyó valor considerando solo los recursos invertidos por los dueños: 2014 (\$ -1.350) y 2015 (\$ -4.177). Se destruye valor porque su rendimiento es inferior a su costo de oportunidad, esto se refleja al comparar el promedio del ROE (4,1%) versus el promedio del Ke (14,6%), como se aprecia en la Tabla 9.

Tabla 9: EVA promedio por empresa, generado por el capital propio

	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
EVA del capital propio (MMS)	-2.154	-1.350	-4.177	-2.010	-3.474	-2.633
ROE (%)	0,8	7,5	2,2	8,2	1,7	4,1
Ke (%)	11,0	13,0	20,6	15,5	13,1	14,6
Patrimonio (MMS)	21.225	24.830	22.721	27.297	30.661	25.347

Fuente: Elaboración propia con base en Benchmark de BPR Asociados Sales y Credit Management (2018), Superintendencia Financiera (2018) y Damodaran (2018).

MMS = cifras en millones de pesos colombianos

VI. Análisis y contrastes de los resultados

En este aparte se comparan los principales indicadores financieros relacionados con el crecimiento, eficiencia, eficacia, efectividad y el valor económico agregado del sector avícola en Colombia (SAC) con los datos obtenidos de la revista Dinero entre 2013 y 2017 de las grandes empresas sector avícola (GSARD) y la información hallada de la base de datos de Damodaran (2018) acerca del sector agropecuario en los Estados Unidos de América (SAEUA).

VI.1. Crecimiento

Los valores anuales y promedios del quinquenio de las ventas y activos del SAC encontrados en este estudio son inferiores a los que se muestran en las GSARD, esto debido a que este último sólo considera a las empresas más grandes de este sector en Colombia, este desbalance se mantiene para el promedio de las utilidades netas, aunque no en todos los años. Se observa que los comportamientos de estos tres indicadores son semejantes para el SAC y las GSARD: las utilidades varían de orientación año a año, y los activos y ventas crecen permanentemente, sólo ésta última presenta una caída en el 2017 en las GSARD (Tabla 10).

En términos relativos el crecimiento en el período de las ventas y activos fue mayor en el SAC, que aumentaron del 64,3% y 60,7% respectivamente, comparado con los incrementos en las GSARD que fueron de 43,5% y 31,4%. En cuanto a las utilidades netas ocurrió lo contrario, superior en las GSARD (1.911,0%) contra un 198,5% en el SAC.

Tabla 10: Comparación de los indicadores de crecimiento promedio del sector avícola

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio
SAC						
Ventas (MMS)	41.580	45.415	47.029	59.566	66.832	52.084
Activos (MMS)	55.277	60.873	61.418	83.185	90.797	70.310
Utilidad neta (MMS)	177	1.868	503	2.232	527	1.061
GSARD						
Ventas (MMS)	112.493	121.638	139.202	161.647	161.394	139.275
Activos (MMS)	82.847	84.724	96.951	103.618	108.834	95.395
Utilidad neta (MMS)	7	3.634	617	3.710	150	1.624

Fuente: Tomado de las Tablas 1 y 3

Nota: MMS denota cifras en millones de pesos colombianos

VI.2. Eficiencia

La rotación promedio de los activos totales es menor en el SAC (1,3) comparado con las GSARD (1,5), además, la variabilidad de este índice fue un poco mayor para este segundo grupo ($\sigma = 0,09$ vs $0,03$ del SAC), lo que muestra una mayor eficiencia en el uso de los recursos por parte de las empresas de mayor tamaño, aunque con una menor estabilidad (Tabla 11).

Tabla 11: Comparación de los indicadores de eficiencia del sector avícola

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio	σ
SAC							
Rotación de activos totales (veces)	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,3	0,03
GSARD							
Rotación de activos totales (veces)	1,4	1,4	1,4	1,6	1,5	1,5	0,09

Fuente: Tomado de las Tablas 1 y 4.

VI.3. Eficacia

Tanto el promedio como la estabilidad del margen de utilidad neta en el quinquenio fue superior en el SAC, lo que muestra una menor eficacia en la gestión de control de los costos y gastos por parte de las GSARD (Tabla 12). Los márgenes netos siempre fueron positivos y siguieron un similar comportamiento oscilante durante el período de estudio.

Tabla 12: Comparación de los indicadores de eficacia del sector avícola

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio	σ
SAC							
Margen de utilidad neta (%)	0,3	3,1	0,8	2,7	0,6	1,5	1,3
GSARD							
Margen de utilidad neta (%)	0,0	3,0	0,4	2,3	0,1	1,2	1,4

Fuente: Tomado de las Tablas 1 y 5.

VI.4. Apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero promedio del SAC (204,4%) es mayor que el de las GSARD (202,7%), generado principalmente por el apalancamiento financiero del 2015, además, la variabilidad de este índice es mayor en las grandes empresas (que se corrobora cuando se compara σ); lo que muestra que el hecho de que el SAC use una proporción de deuda más alta y constante, la expone a los costos-beneficios de los riesgos que produce tener este índice más alto (Tabla 13).

Tabla 13: Comparación de los indicadores de apalancamiento financiero del sector avícola

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio	σ
SAC							
Apalancamiento financiero (%)	195,9	182,9	207,0	218,2	218,0	204,4	15,1
GSARD							
Apalancamiento financiero (%)	199,3	181,4	171,0	235,2	226,8	202,7	27,9

Fuente: Tomado de las Tablas 1 y 6.

VI.5. Efectividad

Al cotejar el ROE promedio del SAC (4,1%), las GSARD (3,5%) y el SAEUA (10,5%) se aprecia una amplia ventaja del sector en Estados Unidos de América en cada uno de los años, que además revela una mayor estabilidad de su efectividad ($\sigma = 3,4\%$) en contraste con la de las empresas colombianas ($\sigma = 3,5\%$ en SAC y $\sigma = 4,2\%$ en GSARD). Ver Tabla 14.

Tabla 14: Comparación de los indicadores de efectividad del sector avícola en Colombia y agropecuario en EUA

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio	σ
SAC							
ROE (%)	0,8	7,5	2,2	8,2	1,7	4,1	3,5
GSARD							
ROE (%)	0,0	7,8	1,1	8,4	0,3	3,5	4,2
SAEUA							
ROE (%)	4,8	13,5	10,5	11,6	12,1	10,5	3,4

Fuente: Tomado de las Tablas 1,2 y 6.

De otro lado, la superioridad del ROE promedio del SAC con relación al presentado por las GSARD se replica en los años 2013, 2015 y 2017. El ROE fue mayor en el SAC debido a que presentó un mayor margen de utilidad neta (1,5% vs 1,2% en las GSARD), y un mayor apalancamiento financiero (204,4% vs 202,7% en las GSARD), que contrarrestaron la menor rotación de activos (1,3 vs 1,5 en las GSARD). También se observa una menor variabilidad del ROE del SAC en comparación con el hallado en las GSARD porque sus tres inductores son más constantes.

Estos resultados muestran que el SAC es más efectivo que las GSARD porque es más eficaz en el control de costos y gastos y hace mayor uso de una palanca financiera positiva, que contrarresta su menor eficiencia en el uso de los activos.

VI.6. Valor económico agregado

El EVA total del SAC es negativo en los cinco años evaluados, mientras que en Estados Unidos de América es positivo en todos los años⁷, algo semejante sucede cuando se compara el EVA del capital propio, se observa que este es negativo para cada uno de los años en Colombia, en contraste con los valores positivos en EE. UU entre el 2014 y 2017 (Tabla 15, partes a, b, c y d).

7 El VMA del quinquenio para el SAC fue negativo (\$ -6.953 MM), mientras que para el SAEUA fue positivo (\$7.792 MMUS\$).

Tabla 15: Comparación del EVA promedio por empresa del sector avícola en Colombia y agropecuario en EUA y sus inductores

	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio	σ
EVA: SAC							
EVA (MMS)	-1.718	-1.111	-3.477	-775	-2.290	-1.874	
UODI/ ANO (%)	2,4	7,1	4,2	10,4	5,3	5,9	3,1
Ko (%)	7,7	10,3	14,4	12,5	10,3	11,1	2,5
ANO (MMS)	32.676	35.369	33.912	37.870	45.864	37.138	
EVA: SAEUA							
EVA (MMUS\$)	382	4.760	991	1.062	1.983	1.836	
UODI/ANO (%)	7,2	9,7	7,4	6,7	7,1	7,6	1,2
Ko (%)	6,4	5,1	6,5	5,6	5,0	5,7	0,7
ANO (MMUS\$)	52.505	102.792	103.562	97.157	94.648	90.133	
EVA del capital: SAC							
EVA de capital propio (MMS)	-2.154	-1.350	-4.177	-2.010	-3.474	-2.633	
ROE (%)	0,8	7,5	2,2	8,2	1,7	4,1	3,5
Ke (%)	11,0	13,0	20,6	15,5	13,1	14,6	3,7
Patrimonio (MMS)	21.225	24.830	22.721	27.297	30.661	25.347	
EVA de capital propio: SAEUA							
EVA de capital propio (MMUS\$)	-767	3.307	356	1.676	2.440	1.402	
ROE (%)	4,8	13,5	10,5	11,6	12,1	10,5	3,4
Ke (%)	7,0	7,0	9,8	7,7	6,2	7,5	1,4
Patrimonio (MMUS\$)	35.117	50.725	51.786	43.072	41.356	44.411	

Fuente: Elaboración propia e información de las Tablas 2, 7 y 9.

Nota: MMS denota cifras en millones de pesos colombianos y MMUS\$ indica millones de dólares.

Al revisar los inductores del EVA total se encuentra que el promedio del indicador UODI/ANO es inferior en el SAC comparado con el SAEUA (5,9% vs 7,6%), entre tanto el promedio del Ko es superior en el SAC en relación con el SAEUA (11,1% vs 5,7%), por lo que el resultado es un porcentaje de pérdida residual promedio en el SAC, en contraste con un porcentaje de utilidad residual promedio en el SAEUA; lo cual se replica en cada uno de los años.

En todos los años Ko fue superior en el SAC, lo que revela el impacto del riesgo país; pero solo en el año 2015 la UODI/ANO fue superior al presentado por el SAEUA. Al analizar el ROE y el Ke en el EVA de capital propio del SAC y del SAEUA se encuentra que ROE del SAC es inferior en cada año y en el promedio del período evaluado (4,1% vs 16,7% en el SAEUA), mientras que el Ke del SAC es superior en cada uno de los años y en el promedio del quinquenio (14,6% vs 7,5% en el SAEUA). Esto indica que el rendimiento requerido por los

propietarios del SAC no alcanza a ser compensado por el rendimiento que este sector genera, como sí sucede en el SAEUA en los cuatro últimos años.

Los inductores del *EVA* total y del *EVA* del capital propio fueron más estables en el sector del país norteamericano que en el de Colombia, como se puede corroborar al comparar la desviación estándar de la relación UODI/ANO (3,1% en SAC vs 1,2% en SAEUA), del Ko (2,5% en SAC vs 0,7% en SAEUA), del ROE (3,5% en SAC vs 3,4% en SAEUA) y del Ke (3,7% en SAC vs 1,4% en SAEUA).

VII. Conclusiones

Del análisis realizado al sector avícola en Colombia durante el período 2013- 2017 se encontró un crecimiento de sus ventas y activos durante todo período, y una fluctuación anual de las utilidades netas durante el quinquenio, comportamiento que es muy semejante al presentado en las GSARD.

El comportamiento de la efectividad de lograr utilidades sobre el capital depende de tres factores, siendo los más relevantes la eficacia en el control de costos y gastos que es amplificada por el apalancamiento financiero, quedando la eficiencia en el uso de los activos como tercer factor explicativo. En el quinquenio resultó ser más efectiva y estable el SAC que las GSARD, dado que el ROE promedio fue superior (4,5% vs 3,5%) y los factores que lo conforman presentaron menor variabilidad en el período, lo que muestra un desempeño financiero superior de las empresas de todo el sector avícola, comparado con las empresas élite, sin embargo, cuando la comparación se hace con el SAEUA se nota una menor efectividad: su ROE es superado más de 2,5 veces por el país norteamericano (*ROE* SAC: 4,1% vs *ROE* SAEUA: 10,5%), además de una menor estabilidad.

A pesar de que en el quinquenio el SAC tuvo utilidades contables en todos los años, y que sus activos netos operacionales crecieron, no logró utilidades residuales en ninguno de ellos, y dejó como saldo un VMA negativo de \$ -6.953 MM. El *EVA* del SAC fluctúa todos los años dentro de una franja destructora de valor. Este hallazgo contrasta con el SAEUA, donde se creó valor en todos los años, con una tendencia creciente que se interrumpe en el año 2015. El comportamiento del *EVA* del SAC se ve más afectado por la oscilación anual del UODI/ANO que por la variación bianual del Ko. El SAC destruye valor porque el rendimiento de activos netos operacionales no supera el costo de capital en ninguno de los años analizados.

El SAC también destruye *EVA* del capital propio en todos los años porque el rendimiento del capital propio no compensa el costo de oportunidad de sus propietarios, resultados que contrasta con los presentados por el SAEUA donde salvo el 2013, en el resto de años este rendimiento supera lo esperado por sus dueños.

El hecho de que el SAC haya destruido valor lo coloca en una desventaja competitiva con sectores homólogos externos, como el SAEUA, que le pueden quitar su mercado y hacerlas desaparecer, si no encuentran mecanismos para incrementar la utilidad operacional después de impuestos y/o estrategias para reducir su cargo de capital.

Aunque en ésta investigación se presentan los principales factores que influyen en el desempeño del SAC, podría complementarse con estudios similares para grupos de empresas de la misma edad, tamaño, ubicación geográfica, naturaleza jurídica y otros factores que el medio empresarial y la literatura financiera reconoce como relevantes para evaluar poblaciones más homogéneas.

Referencias bibliográficas

- Acosta, A. (8 de marzo de 2017a). Industria avícola colombiana en el radar de inversionistas extranjeros. Revista Dinero. Recuperado de <https://www.dinero.com/empresas/articulo/carne-de-pollo-en-colombia-atrae-a-inversionistas-extranjeros/248171>
- AviNews (2018). Sector avícola colombiano generador de empleo. Recuperado de <https://avicultura.info/sector-avicola-colombiano-generador-de-empleo/>
- BPR Asociados Sales y Credit Management (2018). Benchmark database. Recuperado de http://bck.securities.com/mainview?sector_id=9999028ysv=BCKypc=CO.
- Damodaran, A. (2018). [Base de datos en línea]. Recuperado de: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- DANE (2012). Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas. Revisión 4 adaptada para Colombia. CIIU Rev. 4 A.C. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU_Rev4ac.pdf
- FENAVI (2017). El momento de la Avicultura. Avicultores, 250. Recuperado de <https://fenavi.org/wp-content/uploads/2018/05/revista-250.pdf>
- FENAVI (2019a). Estadísticas público en general. Consumo per cápita pollo. Recuperado de <https://fenavi.org/estadisticas/informacion-estadistica-publica/#1538603557100-1385449a-253d>
- FENAVI (2019b). Estadísticas público en general. Consumo per cápita huevo. Recuperado de <https://fenavi.org/estadisticas/informacion-estadistica-publica/#1538603940314-f570ecc8-a408>
- FENAVI (2019c). Consumo per cápita mundial. Recuperado de <https://fenavi.org/wp-content/uploads/2019/03/consumo-percapita-mundial-mar2019.xlsx>.
- FENAVI-FONAV (2004). Programa de Estudios Económicos. Balance Anual.
- Galvis, L. (2000). La demanda de carnes en Colombia: Un análisis econométrico. Centro de estudios regionales, (13), 1-29.
- Modigliani, F. y Miller, M. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: a correction. The American Economic Review, 53, 433-443.
- Mojica, A., y Paredes, J. (2005). Características del sector avícola colombiano y su reciente evolución en el departamento de Santander. Recuperado de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/2005_agosto.pdf

- Nutricionista en casa (2018). Alimentos saludables y sus beneficios. Carne de pollo: 10 beneficios y sus propiedades. Recuperado de <http://nutricionistaencasa.com/2018/01/25/carne-de-pollo-beneficios-propiedades/>
- PNUD (2018). Índices e indicadores de desarrollo humano. Actualización estadística de 2018. Recuperado de http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_es.pdf
- Revista Dinero (13 de junio de 2014). Ranking 5 mil empresas, 447, 172-174.
- Revista Dinero (12 de junio de 2015). Ranking 5 mil empresas, 471, 132-134.
- Revista Dinero (10 de junio de 2016). Las 5 mil empresas, 495, 118.
- Revista Dinero (21 de julio de 2017). Ranking 5 mil empresas, 522, 90-91.
- Revista Dinero (21 de junio de 2018). Ranking 5 mil empresas, 544, 93.
- Rivera, J. (2004). Introducción a la administración financiera: fundamentos y aplicaciones para crear valor. Cali: Universidad del Valle.
- Rivera, J. y Alarcón, D. (2012). El cargo de capital en la evaluación del desempeño financiero de empresas innovadoras de confecciones de Cali. Estudios Gerenciales. Vol. 38, No. 123, pp. 85-100.
- Ross, S., Westerfield, R. y Jordan, B. (2014). Fundamentos de finanzas corporativas (10a. edición). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Salaga, J., Bartosova, V. y Kicova, E. (2015). Economic value added as a measurement tool of financial performance. Procedia Economics and Finance, 26, 484-489.
- Stewart, B. (2000). En busca del valor. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- Superintendencia Financiera de Colombia (2018). Tasa de interés y desembolsos por modalidad de crédito. Recuperado de <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=PublicacionesylTipo=publicacionesylFuncion=loadContenidoPublicacionyid=60955>
- Wild, J., Subramanyam, K. y Hasley, R. (2007). Análisis de estados financieros (9a. edición). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Worthington, A. y West, T. (2001). Economic value-added: A review of the theoretical and empirical literature. Asian Review of Accounting, 9(1), 67-86.

Anexo: Empresas del sector avícola en Colombia

NIT	RAZÓN SOCIAL	NIT	RAZÓN SOCIAL
890209157	acebedo silva s.a.	800116163	incubadora ases limitada
890315430	agrícola colombiana s.a.	900150983	incubadora del sur limitada
891501365	agrícola mercantil del cauca ss.a.	890200474	incubadora santander s.a.
900475886	agroavícola andina s.a.s.	860047483	industrias alimenticias aretama s.a.
830016868	agroavícola san marino s.a.	890104719	industrias puropollo s.a.s.
890902584	agrocomercial la alborada a. restrepo y cía s.c.a.	900574639	inversiones agropecuarias bachue s.a.s.
800035120	agroindustrial san jose s.a. agrinsa	804016784	inversiones candelaria s.a.
860065624	agroindustria uve s.a.	891856457	inversiones eldorado s.a.s.
900551120	agroinversiones la sorpresa ov s.a.s.	800085445	inversiones j.v. ltda
860043809	agropecuaria el jardin s.a.s.	900098256	inversiones kloklo s.a.
830016368	agropecuaria gomez prieto y rojas s.a.s.	890203295	inversiones serrano rueda s.a.
891902901	agropecuaria jaramillo ospina y cia s en c	800222689	inversiones sogá s.a.
900397616	agropecuaria venecol s.a.s.	860069300	inversora santandereana ardila y bagos cia ltda inversan
900282324	alcachofas del huerto s.a.	890316597	jjasg s.a.s.
890103400	acondesa s.a.	800070771	kakaraka s.a.
890922670	alimentos friko s.a.s.	900354571	karioco s.a.s.
810005034	aristizabal trujillo y cia s.c.a.	900435984	la esperanza vichada s.a.s.
811045711	arrodrigo s.a.s.	801004334	mi pollo s.a.s.
900356635	aviagro internacional s.a.s.	891304366	miguel martin y cia s.c.s.
810006556	avical s.a.	891301549	nutrientes avicolas s.a.
830030011	avícola bacata y cia s.a.	890320876	o tafur z y cia s.c.s.
860023726	avícola campestre s.a.	891401858	operadora avicola colombia s.a.s.
890900135	avícola colombiana s.a. avicol	900316481	paulandia s.a.s.
800101456	avícola cota limitada	900066246	pavos del campo s.a.s.
811037852	avícola del darien s.a.	900086880	pollos al día s.a.s.
800000276	avícola el madroño s.a.	860076820	pollo andino s.a.
830116936	avícola el manantial s.a.s.	860032450	pollo fiesta s.a.
821003038	avícola el palmar s.a.	860065656	pollo olimpico s.a.
900399560	avícola la aurora s.a.s.	800197463	pollos el bucanero s.a.
813003497	avícola la dominga s.a.s.	819001613	pollos hucana y cia ltda
860058831	avícola los cambulos s.a.	860403972	pollos savicol s.a.
890911625	avícola nacional s.a.	800058429	pollos san joaquin limitada

NIT	RAZÓN SOCIAL	NIT	RAZÓN SOCIAL
900079561	avícola oscarel s limitada	815001865	pollos saratano limitada
800150082	avícola san francisco s.a.s.	801004377	pollos tropical s.a.s.
832001902	avícola san luis limitada	890707006	procesadora de pollos garzon s.a.s.
890923386	avícola santa barbara limitada	813002109	procesadora y comercializadora de los avicultores del huila ltda
891301594	avícola santa rita s.a.s.	890204942	productora avicola de los andes proandes limitada
890209028	avícola sinain s.a.s.	805022666	productora avicola de occidente s.a.s.
807003438	avícola torcoroma s.a.	890321213	productora nacional avicola s.a.
900294923	avícola triple a s.a.s.	900157241	productos alimenticios napoles s.a.s.
900144667	avícola veneciana s.a.	800237269	productos avicolas de oriente s.a.s.
860038626	avicultura industrial avinsa s.a.	900034593	productos avicolas don felipe s.a.s.
830515037	avicultura integral s.a. (avinsa)	890212985	progresan s.a.
815000863	avidesa de occidente s.a.	900581234	proteino s.a.s.
890201881	avidesa mac pollo s.a.	860029445	santa reyes s.a.s.
890204199	avimol s.a.s.	830096256	sociedad avicola el tabacal s.a.s.
830118457	avitenza ltda	900070154	sociedad avicola toscana s.a.s.
900343567	calamar granja avicola s.a.s.	812005695	sociedad granja avicola del norte s.a.
804016671	campollo s.a.	800169165	super reforestal s.a.s.
830036291	campos e hijos s en c	800137769	tasso s.a.
900140630	celestial s.a.s. -	860527701	triangulo pollorico s.a.
890308283	cia avicola suramericana s.a.	860072496	ulloa martinez s.a.
804008789	colombiana de aves s.a. colaves	830013095	urrego hernandez e hijos ltda
860037943	colombiana de incubacion s.a.s. incubacol	890324611	vargas sanchez s.a.s.
890117030	concentrados del norte s.a.	832008860	vargardi ltda
860512014	concentrados sol s.a.s.	890302046	granjas paraíso s.a.s.
890205142	distribuidora avicola s.a.s.	890939776	grantec del caribe ltda
890209781	distribuidora la granja limitada	890701826	guillermo delgado s.a.s.
832001292	empolladora colombiana s.a.	900081370	h. f. de colombia s.a.
808001557	fabipollo s.a.s.	900221553	huevo delicias group s.a.s.
832008636	granja avicola la vega ltda	804006420	huevos y huevos ltda
860044007	granjas agricolas unidas s.a.s.		

Fuente: Elaboración propia, con base en Benchmark de BPR Asociados Sales y Credit Management (2018).

Laverde-Sarmiento, M., Lezama-Palomino, J., García-Carrillo, J., y Montoya-Valencia, I. (2019). El efecto en el costo de capital de las principales empresas colombianas listadas en el índice bursátil COLCAP, tras la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 153-170
Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a07>

El efecto en el costo de capital de las principales empresas colombianas listadas en el índice bursátil COLCAP, tras la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera

Miguel-Ángel Laverde-Sarmiento
miguellaverde@usantotomas.edu.co
Universidad Santo Tomás

Juan-Carlos Lezama-Palomino
juanlezama@usantotomas.edu.co
Universidad Santo Tomás

Jorge-Fernando García-Carrillo
jorge.garcia@usantotomas.edu.co
Universidad Santo Tomás

Iván-Camilo Montoya-Valencia
ivanmontoya@usantotomas.edu.co
Universidad Santo Tomás

El efecto en el costo de capital de las principales empresas colombianas listadas en el índice bursátil COLCAP, tras la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera

Resumen: El costo de capital se entiende como la rentabilidad esperada sobre la inversión realizada en la empresa por parte de los inversionistas (Besley, Brigham, y Gomez, 2001), este indicador se puede ver afectado por el cambio de estándares contables. Es por esto que el objetivo de la investigación es identificar el efecto en el costo de capital de las principales empresas colombianas listadas en el índice bursátil COLCAP, tras la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS), por medio del análisis de diferentes empresas entre el 2009 y 2017, a través de los modelos Mínimos Cuadrados Generalizados Factibles (FGLS) y con Error Estándar Corregido en el Panel (PCSE), tomando información calculada bajo el estándar contable local y el internacional. Se evidencia que el implementar las IFRS, no genera un efecto significativo en el costo de capital, a diferencia de variables como el endeudamiento, el margen operacional, el ROE y el crecimiento de las empresas. Igualmente, se concluye que a nivel general la normativa contable inicial y la posterior son indiferentes para el cálculo del costo de capital, sin embargo, a nivel particular esta implementación hizo que algunas variables específicas si tuvieran efecto.

Palabras claves: Costo de Capital, estructura financiera, CAPM, Datos panel, FGLS, PCSE.

The effect on the capital cost of the main Colombian companies listed on the COLCAP stock index after the adoption of International Financial Reporting Standards

Abstract: Capital cost is understood as the expected returns on investments made in the company by investors (Besley, Brigham, y Gomez, 2001). This indicator can be affected by the change in accounting standards. The aim of this research is to identify the effect on the capital cost of the main Colombian companies listed on the COLCAP stock index after the adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS). This is done by analyzing different companies between 2009 and 2017 through Feasible Generalized Least Squares (FGLS) and Panel-Corrected Standard Error (PCSE), with information calculated under local and international accounting standards. It is evidenced that implementing IFRS does not generate a significant effect on capital cost, unlike variables such as indebtedness, operating margin, ROE and company growth. Similarly, it is concluded that at general level, both the initial and subsequent accounting standards are indifferent for calculating capital cost; however, at particular level, this implementation caused some specific variables to have effect.

Keywords: Capital cost, financial structure, CAPM, panel data, FGLS, PCSE.

L'impact de l'adoption des Normes Internationales d'Information Financière sur les entreprises colombiennes figurant dans l'indice boursier COLCAP

Résumé: Le coût du capital est entendu comme la rentabilité attendue sur l'investissement fait par les investisseurs dans l'entreprise (Besley, Brigham y Gómez, 2001). Cet indicateur peut être affecté par le changement des normes comptables. Ainsi, le but de cette étude est d'identifier l'effet sur le coût des capitaux des principales entreprises colombiennes figurant dans l'indice boursier COLCAP après l'adoption des Normes Internationales d'Information Financière (IFRS), grâce à l'analyse faite sur plusieurs entreprises entre 2009 et 2017, au moyen de la méthode des moindres carrés généralisés factibles (MCGF) accompagnée des erreurs-type corrigés par panel (PCSE), en prenant l'information calculée sous les normes comptable nationale et internationale. On constate que la mise en place des IFRS n'a pas un impact important sur le coût du capital, contrairement à des variables telles que l'endettement, la marge d'exploitation, le return on equity (ROE) et la croissance des entreprises. De même, il est conclu que, de façon générale, la norme comptable utilisée précédemment est différente de la postérieure en ce qui concerne le calcul du coût du capital. Néanmoins, de façon particulière, cette mise en œuvre a fait que certains variables spécifiques aient de l'effet.

Mots-clés: coût du capital, structure financière, données de panel, MEDAF, MCGF, PCSE.

O Efeito no Custo de Capital das principais empresas colombianas listadas no Índice da Bolsa de Valores COLCAP, após a adoção das Normas Internacionais de Informação Financeira.

Resumo: Entende-se o Custo de Capital como a rentabilidade esperada sobre a inversão realizada na empresa por parte dos inversionistas (Besley, Brigham y Gomez, 2001), este indicador pode-se ver alterado pela mudança de padrões contábeis. É por isso que o objetivo desta pesquisa é identificar o efeito no Custo de Capital das principais empresas colombianas listadas no Índice da Bolsa de Valores COLCAP, após a adoção das Normas Internacionais de Informação Financeira (IFRS), mediante a análise de diversas empresas entre o ano 2009 e o ano 2017, através dos Métodos de Mínimos Quadrados Generalizados Factiveis (FGLS) e com o Desvio Padrão Corrigido no Painel (PCSE), pegando informação calculada sob o padrão contábil local e o internacional. Evidencia-se que a implementação das IFRS, não ocasiona um efeito significativo no Custo de Capital, diferentemente das variáveis como o endividamento, margem operacional, o ROE e o crescimento das empresas. Assim também se conclui que no geral, a normativa contábil inicial e a posterior são indiferentes para o cálculo do Custo de Capital; porém, a um nível particular esta implementação fez que algumas variáveis específicas tivessem efeito.

Palavras chave: Custo de Capital, estrutura financeira, CAPM, Dados Painel, FGLS, PCSE.

El efecto en el costo de capital de las principales empresas colombianas listadas en el índice bursátil COLCAP, tras la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera

*Miguel-Ángel Laverde-Sarmiento, Juan-Carlos Lezama-Palomino,
Jorge-Fernando García-Carrillo e Iván-Camilo Montoya-Valencia*

Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a07>

Primera versión recibida en abril de 2019 - Versión final aceptada en junio de 2019

I. Introducción

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF-IFRS) se han implementado a lo largo del tiempo en 120 países (American Institute of Certified Public Accountants, 2019). En Colombia este proceso se ha realizado en el corrido de la última década, lo cual ha generado retos en la elaboración y en el análisis de la información contable y financiera; esto lo ratifican Byard, Li, y Yu (2011) al afirmar que al cambiar a un estándar contable internacional se evidencia una evolución de las herramientas de decisión que puede traer modificaciones, específicamente a los estados financieros.

Aunque con las IFRS mejora la información financiera en temas de presentación, transparencia y comparabilidad (Bae, Tan, y Welker, 2008), es importante tener presente otras afectaciones de la aplicación de este estándar, debido a que puede reducir la calidad de los informes financieros, generar una volatilidad en los resultados o una disminución en la fiabilidad de la información para la toma de decisiones (Ball, 2006); por tal motivo, es necesario indagar diferentes variables que puedan ser afectadas.

Una de estas variables puede ser la del costo de capital, la cual hace referencia a la tasa de retorno requerida de la inversión de una entidad que refleja el valor de los instrumentos a largo plazo (Munteanu L. , 2011). Adicionalmente, este indicador es importante, debido a que pueden determinar el costo de oportunidad del capital de las empresas y los inversionistas (Valderrama, Díez, y Gaitán, 2011), de este modo se debe tener en cuenta que

este indicador puede verse afectado por diferentes variables como, la tasa de interés, el salario, el precio de bienes de capital, la depreciación, los impuestos, los subsidios y los aranceles (Valderrama, Díez, y Gaitán, 2011).

Dentro de las principales herramientas utilizadas para calcular esta variables, se encuentra el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model) el cual tiene un gran desarrollo a lo largo de la historia a través de los postulados de Markowitz (1952), Sharpe (1964), Litner (1965), Mossin (1966) y Jensen, Black, y Scholes (1972), el cual se calcula teniendo en cuenta el enfoque de mercados en estado de competencia perfecta y se asume una relación directa entre el costo y el riesgo de la inversión.

Debido a lo anterior, esta investigación pretende analizar el efecto que tiene la implementación de las IFRS en el costo del capital de las principales empresas del índice bursátil COLCAP en Colombia. Para cumplir este propósito, inicialmente se realiza una revisión literaria sobre los referentes teóricos y los trabajos que se han realizado con un enfoque similar. A partir de esta revisión literaria se selecciona un modelo para medir el efecto de las IFRS sobre el costo del capital en las principales empresas que conforman el índice COLCAP desde los años 2009 al 2017, para esto se identifican algunas variables financieras que afectan el costo de capital, luego, a través del modelo CAPM se estima el valor de la variable dependiente. Posteriormente, se ejecuta el modelo y se hacen unas pruebas de especificidad y, por último, se determinan los resultados y conclusiones del trabajo.

II. Revisión literaria

El objetivo de la teoría financiera relacionada con el costo de capital es la de identificar una estructura óptima de financiación propia para las entidades, esta se divide en tres grandes enfoques: el primero es el teorema de Modigliani-Miller (1958) en el cual identifica que el valor del capital de una entidad en un mercado determinado, suponiendo una ausencia de costos de transacción de liquidación, impuestos y asimetrías de información, le es indiferente financiarse por medio de terceros o de recursos propios (Tenjo, López, y Zamudio, 2006).

El segundo hace referencia a la teoría del portafolio, la cual se enfoca en elaborar una metodología para la selección de un portafolio de inversión, teniendo en cuenta valores futuros esperados, la maximización del retorno y la minimización de los riesgos (Markowitz, 1952) y por último el enfoque del mercado de capitales, el cual estudia la valoración de las inversiones y la determinación de los precios, lo cual es la base teórica del modelo de valoración de activos financieros (de ahora en adelante CAPM por sus siglas en inglés) (Lucas, 1984) estos enfoques evidencian la importancia que le dan diferentes autores, a la identificación de las variables que pueden afectar la rentabilidad de una inversión, como en el caso de este estudio, el cual pretende

identificar, la implicación de la implementación de un nuevo marco normativo contable.

Una de estas variables es la del Costo de Capital la cual está definida como la rentabilidad promedio que los capitalistas esperan sobre su inversión en una empresa específica, es decir, el valor de los fondos que debe ofrecer una entidad para atraer inversionistas (Besley, Brigham, y Gomez, 2001) , Weston (1963) lo define como el porcentaje de descuento que se otorga a una inversión y Weston, Brigham, y Mont (1987) mencionan que para realizar factores de producción se requiere de un costo específico, que en términos de inversión se le conoce como costo de capital.

En este estudio la variable dependiente es la anteriormente mencionada, la cual se calcula tomando como referencia el modelo CAPM, el cual se utiliza para estimar el retorno esperado de una inversión, teniendo en cuenta un riesgo determinado, este modelo está referenciado por Gordon y Shapiro (1956), Gordon (1997), Ohlson–Juettner (2005), y Brealey, S., y F (2010), este modelo es el más utilizado, y es el de más fácil aplicación, sin embargo presenta limitaciones, como lo es la estimación de la tasa libre de riesgo, el cálculo del beta y en algunos casos la determinación de la variable proxy de otros mercados para determinar la prima de riesgo (Botosan C. A., 2006).

Por otro lado Farfán (2010) menciona que la información contable a inicio de los años setenta, pasó de tener un enfoque patrimonial para los inversionistas, a uno relacionado con el paradigma de la utilidad de información, el cual se enfoca en la toma de decisiones a múltiples usuarios. Esto está fundamentado en el enfoque pragmático de Hendriksen y Fernandez (1981) en el cual se observa que la utilidad es la base para una interpretación correcta de la información contable; por otro lado Belkaoui (1993) señala que la contabilidad debe cumplir con el paradigma de la utilidad de la decisión, la cual señala que los datos contables deben tener capacidad de predicción y esto los hace útiles para la toma de decisiones. Es así que el objetivo de la información financiera ha sido el de buscar reducir la asimetría de la información de los diferentes usuarios.

Adicionalmente Munteanu (2011), Lambert, Leuz, y Verrecchia (2007), Foster (2013), Botosan (1997), Diamond y Verrecchia (1991) y Urquiza, Navarro, y Trombetta (2012) están de acuerdo en que, al aumentar la propagación de la información, se reduce el costo de capital, debido a que aumenta la confianza por parte de los inversionistas, disminuye los costos de transacción y aumenta el intereses de otros posibles inversores. Adicionalmente estos factores disminuyen la asimetría de la información y refuerzan el paradigma de la utilidad contable. Por lo tanto, este trabajo busca identificar si la aplicación de un nuevo marco contable afecta en el costo de capital y de esta forma afectar la utilidad y la asimetría de la información contable

Asimismo, con la finalidad de tener un marco de referencia, en la tabla 1 se muestran los diferentes estudios similares a esta investigación, en los cuales se puede apreciar, que la mayoría, identifican una reducción del costo de capital al aplicar las IFRS. En relación con los países europeos existe una cantidad considerable de investigaciones, que analizan el efecto en el costo de capital y el resultado depende no sólo del tipo de empresa objeto de estudio, sino que además de factores externos que se relacionan con el riesgo. En cambio, en investigaciones de países latinoamericanos no son abundantes y se han desarrollado principalmente en Brasil. En esta revisión no se evidenció trabajos similares en Colombia por lo cual hace que el desarrollo de este documento sea una contribución empírica a los trabajos que se han realizado en el mundo.

Tabla 1: Síntesis del estado del arte

Autor	Año	Región	Periodo de estudio	Modelo de medición del efecto	Conclusiones
Góis, de Lima, de Sousa, y Malacrida	(2018)	31 Países al rededor del mundo	2002-2007	Mínimos cuadrados ordinarios	Reducción del costo de capital
Persakis y Latridis	(2017)	Zona Euro y países Asiáticos	2000-2014	Regresión lineal	Se encontró una asociación negativa
Agustin	(2016)	31 Europa América y Asia	2007-2011	Regresión de datos panel	No hay evidencia que exista un impacto positivo
Houqe, Monem, y Zijl	(2016)	Nueza Zelanda	2003-2008	Regresión	Reducción del costo de capital
Silva, Augusto, y Costa	(2016)	Brasil	1998-2004	Regresión con datos panel	No afecta estadísticamente al costo de capital
Gatsios, Da Silva, Ambrozini, Neto, y Lima	(2016)	Brasil	2004-2013	Diferencias en diferencias	Reducción del costo de capital
Kim, Shi, y Zhou,	(2014)	34 Países al rededor del mundo	1998-2004	Regresión	Reducción del costo de capital principalmente en las que tienen una estructura económica débil.
Grabinski, Kedzior, y Krasodomska	(2014)	Polonia	2002-2013	Análisis estadístico	Reducción del costo de capital
Ionaşcu, Ionaşcu, Săcărîn, y Minu,	(2014)	Rumania	1990-2014	Análisis estadístico	Reducción del costo de capital
Li	(2010)	Unión Europea	1995-2006	Diferencias en diferencias	Reducción del costo de capital, depende fuerte marco legal
Daske, Hail, Leuz, y Verdi	(2008)	26 países alrededor del mundo	2001-2005	Datos Panel	Reducción del costo de capital antes de la adopción
Lee, Walker, y Christensen	(2008)	Europa	1995-2006	Regresión Lineal	No afecta estadísticamente al costo de capital

Fuente: Elaboración propia

III. Metodología

Para medir el efecto de las IFRS sobre el costo del capital se plantea la siguiente hipótesis de investigación:

H_0 La adopción de las IFRS afectó el Costo esperado de capital de las principales empresas del índice COLCAP

Para dar respuesta a esta hipótesis, se determinó utilizar las primeras nueve empresas con mayor participación en el índice COLCAP a 31 de diciembre de 2017¹, debido a que son las empresas más grandes y representativas de la bolsa de valores colombiana, al poseer el 80% del comportamiento del mercado. Al ser un mercado bursátil pequeño el número de empresas son limitadas, por lo cual este trabajo no es representativo para la economía, pero si son empresas de referencia para el mercado de valores en la cual está orientada las IFRS (2018). En la Tabla 2 se señala las empresas objeto de investigación.

Tabla 2: empresas objeto de estudio que pertenecen al índice COLCAP

Empresa	Acciones en el índice Colcap	Participación
Bancolombia	PFBCOLOM, BCOLOMBIA	18,8%
Grupo Sura	GRUPOSURA, PFGRUPSURA	12,8%
Grupo Argos	GRUPOARGOS, PFARGOS	10,0%
Ecopetrol	ECOPETROL	9,0%
Grupo Nutresa	NUTRESA	6,9%
Cementos Argos	CEMARGOS, PFCEMARGOS	6,9%
Grupo Isa	ISA	6,32%
Grupo Aval	GRUPOAVAL, PFAVAL	6,1%
Grupo Éxito	ÉXITO	3,3%
Otros		20,0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa de Valores de Colombia (BVC).

Para el desarrollo de esta investigación se utilizaron fuentes de información públicas, en el caso de las empresas se consultaron los estados financieros trimestrales publicados en el portal de la Superintendencia Financiera de Colombia desde el año 2009 al 2017. También se consultaron los precios de cierre de las acciones, el primer y último día del trimestre en el portal de la Bolsa de Valores de Colombia.

Una de las variables a considerar en el estudio, es la del costo de capital, la cual se define como el retorno esperado de un inversionista que invierte en la empresa dado un nivel de riesgo es un valor no observable. Para calcularlo se

1 En esta investigación se excluyó la empresa Grupo Energía Bogotá ya que, al ser una entidad pública, la aplicación de las normas internacionales fue diferente al sector privado, empezando que las normas que aplicaron fueron las IPSAS lo que afecta considerablemente la valoración de los estados financieros.

han propuesto diferentes metodologías;² sin embargo, una de las formas más utilizadas para estimarlo y que se utiliza en este trabajo es el modelo CAPM (Brealey, S., y F., 2010). El cual se calcula de la siguiente manera:

$$ke = r_f + \beta(r_m - r_f) \quad (1)$$

Donde:

ke: es el costo de capital de la empresa

r_f: es la tasa libre de riesgo

β: es la beta apalancado de la empresa

(r_m - r_f): es la prima por riesgo de mercado

Este modelo es usado para calcular una rentabilidad esperada, al realizarlo con datos históricos pierde este propósito, aunque sigue siendo un buen estimador del costo del capital pues se está utilizando datos reales y no proyectados. Además, se debe tener en cuenta que el CAPM se debe ajustar a países en desarrollo, pues los mercados no son perfectos, además existe poca información o pocas empresas, esto hace que las betas no sean significativas (Silva, Augusto, y Costa, 2016); para resolver estas limitación se usan betas equivalentes del sector de la empresa de otros países como los de Estados Unidos o los de países emergentes similares (Silva, Augusto, y Costa, 2016).

En este caso, para estimar las betas de cada empresa, dado sus limitaciones para el cálculo, se utilizó como proxy las betas desapalancadas (unlevered) por sector de los países emergentes y se incluye el apalancamiento de las empresas objeto de estudio. Para este propósito, se consultó las betas de países emergentes de las bases de Damodaran³ para los periodos 2009 al 2017⁴, las cuales son actualizadas al principio de año, pues esta información se derivada de 102 naciones emergentes y más de 21000 empresas, incluida Colombia y las empresas de estudio⁵,

2 Entre los más conocidos está el modelo de crecimiento de Gordon (Gordon y Shapiro, 1956), (Gordon J., 1997), la ratio PEG (Easton, 2004) y el modelo de Modelo Ohlson–Juettner y sus variantes.

3 Dada la ausencia de información pública, Damodaran calcula información del mercado con fines académicos (Damodaran, s.f.)

4 Se utilizó las betas de Estados Unidos en los años 2009 al 2010, pues la información disponible de las betas de países emergentes es a partir del año 2011

5 Más información sobre las empresas y países que se basa el cálculo se puede consultar en el siguiente enlace: <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/indname.xls>

Tabla 3: Betas Desapalancadas del sector de las empresas de estudio

Empresa	Sector*	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Aval</i>	Bank (Money Center)	0,28	0,30	0,36	0,46	0,46	0,45	0,39	0,30	0,40
<i>Bcolombia</i>	Bank (Money Center)	0,28	0,30	0,36	0,46	0,46	0,45	0,39	0,30	0,40
<i>Cem_argos</i>	Construction Supplies	0,84	0,83	0,51	0,74	0,60	0,74	0,78	0,72	0,92
<i>Ecopetrol</i>	Oil/Gas (Integrated)	0,56	0,60	0,71	1,01	0,92	1,02	1,05	0,79	0,86
<i>EEB</i>	Power	0,63	0,65	0,34	0,52	0,50	0,49	0,53	0,46	0,57
<i>Éxito</i>	Retail (General)	1,13	1,21	0,56	0,79	0,80	0,70	0,95	0,86	1,03
<i>Grupoargos</i>	Construction Supplies	0,84	0,83	0,51	0,74	0,60	0,74	0,78	0,72	0,92
<i>Isa</i>	Power	0,63	0,65	0,34	0,52	0,50	0,49	0,53	0,46	0,57
<i>Nutresa</i>	Food Processing	0,69	0,72	0,47	0,71	0,62	0,58	0,70	0,62	0,71
<i>Sura</i>	Diversified	0,57	0,68	0,48	0,64	0,53	0,65	0,52	0,40	0,48

*Para que la información sea consistente, la clasificación por sector es la misma que usa Damodaran para las empresas colombianas.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenido de Damodaran Online (s.f.)

Una vez obtenido las betas desapalancadas del sector se usa la siguiente ecuación para determinar la beta apalancada de cada empresa por trimestre (Damodaran, 2002):

$$\beta_e = \beta_{proxy} \left[1 + \frac{D \cdot (1-t)}{E} \right] \quad (2)$$

Donde:

β_{proxy} : es la beta desapalancada del sector

$\frac{D \cdot (1-t)}{E}$: es relación deuda sin el efecto del impuesto sobre patrimonio de la empresa⁶.

t : es la tasa de impuesto.

Para determinar la tasa libre de riesgo, se utilizaron los Títulos de Tesorería (TES) que estaban vigentes en el período de estudio, la información fue consultada en el portal financiero del grupo AVAL, y para estimarlo se calculó el promedio trimestral de la rentabilidad de los TES con vencimiento a junio de 2016, octubre de 2018, julio de 2020, mayo de 2022, julio de 2024 y agosto de 2026 para los años 2009 al 2017.

Para obtener la prima por riesgo de mercado, se utilizaron los datos calculados por Damodaran para Colombia basado en el rating de *Moody* para los años 2009 al 2017.

6 La información de la Deuda, Patrimonio y la tasa de impuesto se obtuvo de los estados financieros de las empresas. Para la tasa de impuesto se estimó de acuerdo con la provisión del impuesto de renta de cada empresa.

Tabla 4: Prima por riesgo de mercado

Año	Prima de Riesgo
2009	7,5%
2010	8,0%
2011	9,0%
2012	8,8%
2013	8,3%
2014	8,6%
2015	9,2%
2016	8,4%
2017	7,3%

Fuente: Elaboración propia con datos obtenido de Damodaran Online.

Una vez calculado el costo de capital y en línea a las investigaciones relacionadas que se ha realizado en los diferentes países (Castillo, Menéndez, y Orgaz, 2014, Gatsios, Da Silva, Ambrozini, Neto, y Lima, 2016, Houque, Monem, y Zijl, 2016, Li, 2010, Silva, Augusto, y Costa, 2016) se desarrolla el siguiente modelo en el que se añade una variable *dummy* para medir el efecto en la adopción de las IFRS:

$$ke_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_IFRS_{it} + \beta_2 Inflación_{it} + \beta_3 Endeudamiento_{it} + \beta_4 ROE_{it} + \beta_5 MO_{it} + \beta_6 TamEmpresa_{it} + \beta_7 Crecimiento_{it} + \beta_8 Retorno_{it} + \beta_9 DJI_{it} + u_{it} \quad (3)$$

Donde:

ke_{it} : es el costo de capital de cada empresa i para el trimestre t .

D_IFRS_{it} : es la variable *dummy* que toma el valor de 0 antes de la adopción de las IFRS y 1 después de la adopción de las IFRS de cada empresa i para el trimestre t .

$Inflación_{it}$: es la tasa de inflación anual calculada por el DANE para el trimestre t basado en Li (2010).

$Endeudamiento_{it}$: es el nivel de endeudamiento calculado como pasivos sobre activos de cada empresa i para el trimestre t basado en y Li (2010), Castillo et al. (2014) y Silva et al. (2016).

ROE_{it} : es el retorno sobre patrimonio calculado como la utilidad neta acumulada sobre patrimonio de cada empresa i para el trimestre t basado en Castillo y et. al. (2014) y Silva et al. (2016).

MO_{it} : es el margen operacional calculado como la utilidad operacional acumulada sobre ventas o ingreso netos acumulado de cada empresa i para el trimestre t basado en Silva et al. (2016).

$TamEmpresa_{it}$: mide el tamaño de la empresa usando el logaritmo natural del activo de cada empresa i para el trimestre t basado en Houque y et. al. (2016).

Crecimiento_{it}: es la relación patrimonio sobre capitalización bursátil, para calcular el capital bursátil se tomó el precio de la acción y se multiplicó por el número de acciones diferenciando acciones ordinarias y preferenciales de cada empresa *i* para el trimestre *t* basado en Houque et. al. (2016)

Retorno_{it}: es el retorno de la acción calculado como $\ln\left(\frac{\text{Precio}_t}{\text{Precio}_{t-1}}\right)$ de cada empresa para el trimestre basado en Silva et al. (2016).

DJI_{it}: es el retorno del índice *Dow Jones Industrial Average* calculado como $\ln\left(\frac{\text{Precio}_t}{\text{Precio}_{t-1}}\right)$ que se usa como variable *proxy* para medir el efecto de los mercados internacionales sobre el capital social basado en Li (2010) y Castillo et. al. (2014)

Para la estimación del modelo se realiza el test del multiplicador de *Langrage de Breusch-Pagan* (1980) para determinar si es un modelo de regresión agrupada o de datos panel. Si el modelo es de datos panel se usará el test de *Hausman* (1978) y determinar si es válido realizarlo con efectos aleatorios o efectos fijos. También se realizan pruebas estadísticas para garantizar su consistencia y especificar bien el modelo. Es importante aclarar que gran parte de la metodología se tomó como referencia el trabajo de Castillo, Menéndez, y Orgaz (2014), de igual forma se menciona que existen más variables que no se incluyeron en el estudio, que pueden afectar al costo de capital, las cuales pueden ser analizadas en investigaciones posteriores.

IV. Resultados

Se aprecia al usar el modelo FGLS que las variables que afectan positivamente el costo de capital son la constante, la inflación y el endeudamiento. Estos resultados se dan debido a que si aumenta la inflación los inversionistas esperan una mayor rentabilidad y en cuanto al endeudamiento, el efecto de apalancamiento logra que aumente el riesgo de la inversión y a su vez la rentabilidad. Mientras que las que afectan negativamente son el ROE, el Margen Operativo (MO) y el crecimiento, debido a que su aumento, es un buen indicador del desempeño de la empresa, esto genera una mayor seguridad en la inversión, hace que disminuya el riesgo y de igual forma el costo de capital.

En ambos modelos FGLS y PCSE la variable dummy no es significativa, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula que la adopción de las IFRS afectó el costo esperado de capital de las principales empresas del índice COLCAP en concordancia con Lee et. al. (2008) y Gatsios, Da Silva (2016). De acuerdo con Gatsios et al (2016) la no significancia de la variable dummy puede obedecerse a dos aspectos: Primero, se puede observar en la dificultad de medir el costo de capital, ya que es una variable que no es directamente observada y su medición obedece a valores subjetivos; y segundo, a la especificación del modelo, ya que este deja de considerar el efecto posible de las diferentes políticas contables de cada empresa ya que la toma como un todo.

Este resultado contribuye al debate académico sobre la relación entre la calidad de la información al adoptar las IFRS y su efecto en el costo del capital. La ausencia del impacto de la adopción de las IFRS puede explicarse por la fragilidad institucional, el bajo poder de aplicación para la correcta implementación de las normas internacionales, la alta influencia hacia normas tributarias y el poco desarrollo del mercado de capitales en el país (Gatsios et al., 2016).

Sin embargo, el efecto de las IFRS puede aparecer a medida que pasa el tiempo y las normas tengan mayor fuerza, lo que permite que las empresas y los accionistas se vayan adaptando a los cambios y sea más efectivo la mejora de la calidad de la información contable (Gatsios et al., 2016).

Después de analizar los resultados más representativos, a continuación, se detalla el proceso de la aplicación y ajustes de los modelos econométricos. Para las nueve empresas de estudio se calcularon cada una de las variables desde el primer trimestre de 2009 al cuarto trimestre de 2017, en el cual se obtuvo 324 observaciones. En la Tabla 5 se hace una descripción de las variables del modelo.

Tabla 5: Descripción de las variables del modelo

Variable	Descripción	Obs.	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
KE	Costo de Capital	324	16,34%	5,06%	8,99%	34,60%
D_IFRS	<i>Dummy</i> Impacto IFRS	324	0,33	0,47	0	1
Inflación	Inflación	324	3,84%	1,72%	1,84%	8,60%
Endeudamiento	Endeudamiento	324	39,88%	24,60%	1,06%	90,64%
ROE	Retorno sobre Patrimonio	324	6,60%	6,02%	-17,59%	27,70%
MO	Margen Operacional	324	40,08%	32,00%	1,16%	98,78%
TamEmpresa	LN Activos	324	30,84	0,95	29,05	32,95
Crecimiento	Crecimiento de la Empresa	324	1,52	0,75	0,58	4,58
Retorno	Retorno de la acción	324	0,22%	1,36%	-5,37%	6,30%
DJI	Retorno índice DJI	324	0,30%	0,70%	-1,57%	1,54%

Fuente: Elaboración propia.

El primer paso para estimar el modelo es verificar si es preferible usar modelo de regresión agrupada (pooled con MCO) o de datos panel. En la tabla 6 se muestra los resultados del test ML de *Breusch-Pagan* (1980) y se puede apreciar que el valor p es menor al 5% rechazando la hipótesis nula e indicando que es mejor utilizar un modelo de datos panel.

Tabla 6: Test ML de Breusch-Pagan

	<i>Var</i>	<i>sd= sqrt(Var)</i>
<i>KE</i>	0,002558	0,0505767
<i>e</i>	0,0003896	0,0197378
<i>u</i>	0,0002221	0,0149022

Test:
Var(u)=0
chibar2(01)=359,1
Prob>chibar2= 0,0000

Fuente: Elaboración propia.

Para determinar si el modelo de datos panel es mejor con efectos fijos o aleatorios se usa el test de Hausman (1978), tal como se observa en la Tabla 7, el valor p es menor al 5% y por tanto se rechaza la hipótesis nula, aceptando que es mejor un modelo de datos panel con efectos fijos.

Tabla 7: Test de Hausman

Variables	Coeficientes			
	(b) Efectos fijos	(B) Efectos aleatorios	(b-B) Diferencia	<i>sqrt(diag(V_b-V_B))</i> S.E.
D	0,0000819	-0,0086145	0,0086964	0
Inflación	0,1497104	0,1883774	-0,038667	0
Endeudamiento	0,1004068	0,1242905	-0,0238836	0,0035985
ROE	-0,0462135	-0,0449684	-0,0012451	0
MO	0,0124596	0,0178212	-0,0053617	0,0029385
TamEmpresa	-0,0227206	-0,0095372	-0,0131834	0,0019246
Crecimiento	-0,0142889	-0,0100376	-0,0042513	0
Retorno	-0,0785482	-0,0464748	-0,0320734	0
DJI	-0,0266861	-0,0939736	0,0672875	0

Test
 $chi2(9) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$
 $chi2(9) = 455,21$
Prob>chi2 = 0,0000

Fuente: Elaboración propia.

Para validar la especificidad del modelo se comprueban tres aspectos: la autocorrelación de los residuos, la correlación cruzada o contemporánea y la heterocedasticidad de los datos, el cual, de no presentarse ninguno de estos aspectos indica que el modelo está bien especificado.

Para validar la autocorrelación de los errores en datos panel se usa el test de Wooldridge (2002) el cual tiene como hipótesis nula la no existencia de autocorrelación de primer orden en los residuos. Al realizar esta prueba en el modelo se rechaza la hipótesis nula por lo tanto el modelo presenta autocorrelación.

Con respecto a la correlación contemporánea se realiza el test LM de independencia de Breusch-Pagan o test B-P/LM (1980) que tiene como hipótesis nula la independencia transversal. De acuerdo con los resultados de la Tabla 8 se rechaza la hipótesis nula por lo tanto el modelo también presenta problemas de correlación cruzada.

Tabla 8: Test de B-P/LM

	e1	e2	e3	e4	e5	e6	e7	e8	e9
e1	1								
e2	-0,6216	1							
e3	-0,5041	0,7778	1						
e4	-0,5352	0,7611	0,9294	1					
e5	0,6559	-0,0908	-0,0186	-0,147	1				
e6	-0,2739	0,7456	0,9157	0,8545	0,2127	1			
e7	0,5753	-0,17	-0,0604	-0,1476	0,5804	0,1647	1		
e8	0,0932	0,3375	0,6209	0,5003	0,2872	0,6463	0,4525	1	
e9	-0,6176	0,9722	0,7638	0,7482	-0,0669	0,7466	-0,1488	0,3409	1

Breusch-Pagan LM test of independence: $\chi^2(36) = 398,265$, Prob = 0,0000

Fuente: Elaboración propia.

El último aspecto se usó el test de Wald modificado para heterocedasticidad (Greene, 2000) (Baum, 2001), en donde se rechaza la hipótesis nula indicando que el modelo presenta también problemas de heterocedasticidad.

Para solucionar los tres problemas de especificidad se calculó el modelo de datos panel con estimadores de Mínimos Cuadrados Generalizados Factibles (FGLS) y con Error Estándar Corregido en el Panel (PCSE) ajustando la autocorrelación de los residuos. En la Tabla 9 se comparan los resultados de las dos estimaciones.

Tabla 9: Resultados del modelo

Variable	FGLS	PCSE
D_IFRS	-0,00127525	0,00071578
Inflación	0,22925684*	0,13022181
Endeudamiento	0,12745385***	0,134402***
ROE	-0,01310211*	-0,02374589
MO	-0,0127927***	-0,0184894**
TamEmpresa	-0,0001819	0,00179077
Crecimiento	-0,00308388*	-0,00136988
Retorno	0,0115382	-0,01401272
DJI	-0,06818083	-0,01694393
Constante	0,1177043*	0,0595536

Nota: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$

Fuente: Elaboración propia.

Se aprecia al usar el modelo FGLS que las variables que afectan positivamente el costo de capital social son la constante, la Inflación y el endeudamiento, mientras que los que afecta negativamente son el ROE, Margen Operativo (MO) y el crecimiento. Por otro lado, al utilizar el modelo PCSE solo el Endeudamiento y el MO son significativos.

V. Conclusiones

Con la ley 1314 de 2009 el gobierno colombiano promovió la implementación de un sistema contable actualizado para la toma de decisiones, una modificación en el lenguaje financiero internacional y de esta forma dar un paso hacia una mejor apertura económica del país. Sin embargo, son varias las inquietudes que genera la implementación de este sistema, entre estas se encuentra la pertinencia de este sistema en el contexto colombiano. Mediante el análisis de la afectación de la implementación de este nuevo marco en el costo de capital se busca dar indicios para resolver parte estas preguntas.

En la tarea de descifrar esta inquietud; en este trabajo se determina que la aplicación de las IFRS en las principales empresas colombianas que están listadas en el índice bursátil COLCAP, no genera ningún efecto en el costo de capital, esto se puede dar debido a que la normativa anterior tenía la misma robustez en su aplicación, por tal motivo el efecto en el capital social es indiferente a la normativa contable utilizada. Así mismo se puede identificar que otras variables incluidas en el estudio si tuvieron un efecto en el costo de capital, como lo fue la inflación, el endeudamiento, el retorno sobre patrimonio (ROE), el margen operacional (MO) y el crecimiento. Sin embargo, cabe anotar que de acuerdo los trabajos revisados a nivel mundial, existe la generalidad que la aplicación de las IFRS tiene efecto en la disminución del costo de capital en las empresas privadas.

Estos resultados aportan a los enfoques financieros que se encuentra en la búsqueda de nuevas variables que pueden afectar la rentabilidad de una inversión; de igual forma se presume que las IFRS aportan de igual media que la normativa anteriormente aplicada, a la reducción de la asimetría de la información y al paradigma de la utilidad de la información desde el punto de vista del capital social. Por **último**, se resalta que, para futuras investigaciones, se podría incluir un mayor rango de datos a analizar y adicionalmente, sería pertinente realizar este tipo de análisis para empresas que no cotizan en la bolsa de valores.

Referencias bibliográficas

- Agustin, A. (2016). The effect of firm size and rate of inflation on cost of capital: The role of ifrs adoption in the world. *procedia-social and behavioral sciences*, 219(1), 47-54. Doi: 10.1016/j.sbspro.2016.04.031

- American Institute of Certified Public Accountants. (2019). IFRS FAQs. Recuperado de https://www.ifrs.com/ifrs_faqs.html#ftnt1
- Bae, K., Tan, H., y Welker, M. (2008). International GAAP Differences: The Impact on Foreign Analysts. *The Accounting Review*, 83, 593-628.
- Ball, R. (2006). IFRS Pros and Cons for investors. *The Accounting Review*, 2006, 593-628.
- Barth, M., Landsman, W., y Lang, M. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 46, 67-98. Doi:10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x
- Baum, C. (2001). Residual diagnostics for cross-section time series regression models. *The Stata Journal*, 1(1), 101-104. Doi: 10.1177/1536867X0100100108
- Belkaoui, A. (1993). *Accounting theory*. Reino Unido: Harcourt Brace.
- Besley, S., Brigham, E., y Gomez, J. (2001). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Mc. Graw Hill.
- Botosan, C. (1997). Disclosure level and the cost of equity capital. *Accounting review*, 1(1), 323-349.
- Brealey, R., S., M., y F., A. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. Ciudad de México: Mc Graw Hill.
- Breusch, T., y Pagan, A. (1980). The Lagrange multiplier and its applications to model specification in econometrics. *Review of Economics Studies*, 47(1), 1251-1271. Doi: 10.2307/2297111.
- Byard, D., Li, y., y Yu, y. (2011). The Effect of Mandatory IFRS Adoption on Financial Analysts' Information Environment. *Journal of Accounting Research*, 49(1), 69-96. Doi:10.1111/j.1475-679X.2010.00390.x
- Castillo, D., Menéndez, C., y Orgaz, N. (2014). Mandatory IFRS adoption and the cost of equity capital: Evidence from Spanish firms. *Intangible Capital*, 10(3), 562-583. Doi: <http://dx.doi.org/10.3926/ic.491>
- Damodaran, A. (2002). *Investment Valuation*. New York: Wiley.
- Damodaran, A. (n.d.). Damodaran Online. Recuperado de <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/>
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C., y Verdi, R. (2008). Mandatory IFRS Reporting around the World: Early Evidence on the Economic Consequences. *Journal of Accounting Research*, 46, 1085-1142. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00306.x>
- Diamond, D., y Verrecchia, R. (1991). Disclosure, liquidity, and the cost of capital. *The Journal of Finance*, 46(4), 1325-1359. Doi: 10.2307/2328861
- Easton, P. (2004). PE Ratios, PEG Ratios, and Estimating the Implied Expected Rate of Return on Equity Capital. *The Accounting Review*, 79(1), 73-95.
- Farfán, M. (2010). *Análisis de la vigencia del paradigma de utilidad en la contabilidad moderna*. Lúmina, 242-263.
- Foster. (2013). FASB web Site. Recuperado de https://www.fasb.org/articlesyreports/Foster_FASBReport.pdf
- Gatsios, R., Da Silva, J., Ambrozini, M., Neto, A., y Lima, F. (2016). Impact of adopting ifrs standard on the equity cost of brazilian open capital companies. *RAM revista*

- de administracion mackenzie, 17(4), 85-108. Doi: <http://dx.doi.org/10.1590/1678-69712016/administracao.v17n4p84-107>
- Góis, A., de Lima, G., de Sousa, N., y Malacrida, M. (2018). Relationship between IFRS Adoption and the Cost of Equity Capital. *Journal of International Accounting Research*, 17(3), 69–85. doi:10.2308/jiar-52192
- Gómez, C., y García, M. (2011). Supuestos implícitos en la utilización del Capital Assets Pricing Model - CAPM - para el cálculo del costo del capital propio - Equity. *Documetos Doctorado documentos fce-cid*, 1-26.
- Gordon, J. (1997). *Comportamiento organizacional*. Nueva York: Prentice hall Hispanoamericana.
- Gordon, M., y Shapiro, E. (1956). Capital equipment analysis: the required rate of profit. *Management science*, 3(1), 102-110.
- Grabinski, K., Kedzior, M., y Krasodomska, J. (2014). The Polish accounting system and IFRS implementation process in the view of empirical research. *Accounting and Management Information Systems*, 13(2), 281-310.
- Greene, W. (2000). *Econometric Analysis*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Hausman, J. (1978). Specification test in econometrics. *Econometrica*, 46(1), 1251-1272.
- Hendriksen, E., y Fernandez, M. (1981). *Teoría de la Contabilidad*. México: Uthea.
- Houqe, N., Monem, R., y Zijl, T. (2016). The economic consequences of IFRS adoption: Evidence from New Zealand. *Journal of International Accounting, Auditing y Taxation*, 27, 40-48. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2016.10.001>
- Ionaşcu, M., Ionaşcu, I., Sâcârîn, M., y Minu, M. (2014). IFRS adoption in developing countries: the case of Romania. *Accounting and Management Information Systems*, 13(2), 311-350.
- Jensen, M., Black, F., y Scholes, M. (1972). The capital asset pricing model: Some empirical tests.
- Junta de Normas Internacionales de Contabilidad. (2018). *Marco conceptual IFRS Conceptos Principales*. Marco conceptual para la presentación de informes Financieros. Londres, Inglaterra, Reino Unido: International Financial Reporting Standards.
- Kim, J., Shi, H., y Zhou, J. (2014). International Financial Reporting Standards, institutional infrastructures, and implied cost equity capital around the world. *Quant Finan Acc*, 469-507. Doi: <https://doi.org/10.1007/s11156-013-0350-3>
- Lambert, R., Leuz, C., y Verrechia, R. (2007). Accounting Information, Disclosure, and the Cost of Capital. *Journal of accounting research*, 45(2), 385-420. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2007.00238.x>
- Lee, E., Walker, M., y Christensen, H. (2008). Mandating IFRS: Its Impact on the Cost of Equity Capital in Europe. *ACCA Research Report*, 1-28.
- Li, S. (2010). Does Mandatory Adoption of International Financial Reporting Standards in the European Union Reduce the Cost of Equity Capital? *The Accounting Review*, 85(2), 607-636.
- Lintner, J. (1965). Security prices, risk, and maximal gains from diversification. *The journal of finance*, 20(4), 587-615. Doi: 10.2307/2977249

- Lucas, R. (1984). Money in a Theory of Finance. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 21, 9-48.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. The journal of finance, 7(1), 77-91.
- Modigliani, F., y Miller, M. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. The American, 48(3), 261-297.
- Mossin, J. (1966). Equilibrium in a capital asset market. Econometrica: Journal of the econometric society, 768-783.
- Munteanu, L. (2011). Cost of equity, financial information disclosure, and IFRS adoption: a literature review. Int. Audit. Risk Manage, 67-80.
- Ohlson, J. A., y Juettner-Nauroth, B. (2005). Expected EPS and EPS Growth as Determinants of Value. Review of Accounting Studies, 10(2-3), 349–365.
- Persakis, A., y Latridis, G. (2017). The joint effect of investor protection, IFRS and earnings quality on cost of capital: An international study. Journal of International Financial Markets, 46(1), 1-29. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2016.10.001>
- Sharpe, W. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. The journal of finance, 19(3), 425-442. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1964.tb02865.x>
- Silva, A., Augusto, J., y Costa, M. (2016). Custo do capital próprio em empresas brasileiras do setor sucroenergético: um estudo considerando a adoção das normas internacionais de contabilidade. Universo Contabil, 12(2), 117-137. Doi:10.4270/ruc.2016217
- Tenjo, F., López, E., y Zamudio, N. (2006). Determinantes de la estructura de capital de las empresas colombianas: 1996-2002. Coyuntura Económica, 1, 117-147.
- Urquiza, F., Navarro, M., y Trombetta, M. (2012). Disclosure Strategies and Cost of Capital. Managerial and Decision Economics, 33(7), 501-509. Doi: <https://doi.org/10.1002/mde.2562>
- Valderrama, M., Díez, J., y Gaitán, S. (2011). Aproximación a las metodologías de estimación del costo de capital en los proyectos de inversión. El caso colombiano. AD-minister, 101-124.
- Weston, J. (1963). The investment, financing, and valuation of the corporation. The Journal of Finance, 18(3), 579-581. Doi: 10.2307/2977577
- Weston, J., Brigham, E., y Mont, J. (1987). Fundamentos de administración financiera. México D.F.: Interamericana.
- Wooldridge, J. (2002). Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. London, England: The MIT Press.

Pulgarín-Arias, A. y Bustamante-García, H. (2019). El interés público y su atomización. Bases para fundamentar una tesis en materia de regulación en contabilidad y control. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 171-197.
Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a08>

El interés público y su atomización. Bases para fundamentar una tesis en materia de regulación en contabilidad y control*

Andrés-Felipe Pulgarín-Arias
andres.pulgarin@ude.edu.co
Universidad de Antioquia

Hernán-Carlos Bustamante-García
bustamantehc@gmail.com
Universidad Autónoma Latinoamericana

* Una primera versión de este trabajo fue presentada en las XI jornadas de economía crítica, Universidad Nacional del Litoral, Santa fe, Argentina, de 6 al 8 de septiembre de 2018. Este artículo constituye un avance del proyecto de investigación denominado “Contabilidad, control económico e interés público. Una aproximación a su relación en un estado social de derecho” ejecutado en el marco del convenio celebrado entre la Universidad Autónoma Latinoamericana (Convocatoria CONVDI2017-01 - Código de proyecto 27-000028) y la Universidad de Antioquia (Convocatoria - Código de proyecto 2018-19570). Los estudiantes Luz Mery Zapata Zuluaga, Pedro Pablo Loaiza Londoño y Diego Alejandro David Gavidia fueron estudiantes en formación que aportaron en la construcción de la ponencia.

El interés público y su atomización. Bases para fundamentar una tesis en materia de regulación en contabilidad y control

Resumen: *El objetivo de este artículo es identificar y clasificar los sentidos y usos del Interés Público a partir de varios marcos de interpretación, de esta forma el texto será punto de referencia teórico para el análisis del interés público desde las diversas perspectivas o disciplinas con las que futuras investigaciones pueden apoyarse. Se tuvo como marco de referencia la Constitución Política, haciendo una descripción y síntesis del interés público en relación con el Estado Social de Derecho en Colombia. Con base a estas posturas, los resultados de la investigación esbozan que la ley 1314 de 2009 por la cual se establecen en Colombia los estándares internacionales en materia de contabilidad y control, se desvanece el sentido jurídico-político, etnológico y sociológico del concepto interés público y se instrumentaliza a favor de los intereses de mercado, cediendo el Estado soberanía regulativa y renunciando a actuar por sí mismo en defensa de los intereses de la Nación.*

Palabras clave: *interés público, lo público, interpretación, Constitución Política, Estado Social de Derecho.*

Public interest and its atomization. Bases to found a thesis regarding accounting and control regulation

Abstract: *The aim of this paper is to identify and classify the senses and uses of Public Interest departing from several interpretation frames. In this way, this text will be a point of theoretical reference for the analysis of public interest from diverse perspectives or disciplines to support future research. The study used the Political Constitution as frame of reference, making a description and synthesis of public interest in relation to the Social Rule of Law in Colombia. Based on these standpoints, the research results outline that in Law 1314 of 2009, by which international standards in terms of accounting and control are established, the legal-political, ethnological and sociological sense of the public interest concept is faded and instrumentalized in favor of market interests. In this way, the State gives up regulatory sovereignty and renounces to act by itself in defense of the Nation's interests.*

Keywords: *public interest, the public, interpretation, Political Constitution, Social Rule of Law.*

L'intérêt public et son automatisé. Des bases pour une thèse en matière de régulation et contrôle

Résumé: *Le but de cet article est d'identifier et de classifier les sens et usages donnés à l'Intérêt Public à partir de plusieurs cadres d'interprétation. Ainsi, le texte sera le point de repère théorique pour l'analyse de l'intérêt public dès différentes perspectives ou disciplines, servant de base à d'autres recherches dans l'avenir. La Constitution Politique Colombienne a été prise en tant que cadre de référence afin de mettre au point la description et la synthèse de l'intérêt public par rapport à l'État Social de Droit en Colombie. Basés sur ces positions, les résultats de cette étude indiquent que dans la loi 1314 de 2009, qui établit en Colombie les normes internationales dans le domaine de la comptabilité et du contrôle, s'effacent les sens juridique-politique, ethnologique et sociologique du concept d'intérêt public. En outre, celui-ci est instrumentalisé en faveur des intérêts du marché, ce qui réduit la souveraineté régulatrice de l'État et l'empêche d'agir en défense des intérêts de la Nation.*

Mots-clés: *l'intérêt public, la chose publique, l'interprétation, la Constitution Politique, L'État Social de Droit.*

O interesse público e sua automação, bases para fundamentar uma tese em matéria de regulação em contabilidade e controle

Resumo: *O objetivo deste artigo é identificar e classificar os sentidos e usos de interesse público a partir de vários eixos de interpretação, desta maneira o texto irá ser ponto de referência teórico para a análise de interesse público desde as diferentes perspectivas ou disciplinas nas quais futuras pesquisas podem se apoiar. Teve-se como marco de referência a Constituição Política, fazendo uma descrição e síntese do interesse público em relação com o Estado Social de Direito na Colômbia. Tendo como base estas posturas, os resultados da pesquisa evidenciam que a lei 1314 de 2009 pela qual se estabelecem na Colômbia os padrões internacionais em matéria de contabilidade e controle, dissipa o sentido jurídico-político, etnológico e sociológico do conceito de interesse público e se instrumentaliza a favor dos interesses de mercado, doando ao Estado primazia reguladora e rejeitando agir por si próprio em defesa dos interesses da nação.*

Palavras Chave: *interesse público, interpretação, Constituição Política, Estado Social de Direito.*

El interés público y su atomización. Bases para fundamentar una tesis en materia de regulación en contabilidad y control

Andrés-Felipe Pulgarín-Arias y Hernán-Carlos Bustamante-García

Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a08>

Primera versión recibida en mayo de 2019 - Versión final aceptada en junio de 2019

I. Introducción

Interés público es un término polisémico dado que en la literatura especializada suele asumir distintos sentidos y alcances, haciéndose difuso y generando una gran confusión a la hora de buscar su aplicación en un determinado ámbito de la vida social. Dicho concepto ha sido objeto de aproximaciones desde varios campos del saber, entre los cuales pueden contarse el derecho, la política, la filosofía política, la economía, la sociología y, también, la contabilidad. Lo anterior puede darse por el hecho de que este término se compone por dos palabras que hacen alusión a dos cosas totalmente distintas, cuya interpretación está estrechamente relacionada con las subjetividades del ser humano e incluso con el área del conocimiento en la cual se especialice.

Por ejemplo, al indagar acerca de lo público, se encuentra que Molina (2003) hace referencia a la construcción de ciudadanía y a cómo los ciudadanos asumen un compromiso con la construcción de su futuro compartido, a partir de la deliberación de los asuntos que a todos interesa y vincula. Partiendo de lo anterior, podría decirse entonces que la colectividad y los objetivos fijados para el beneficio de todos los individuos que hacen parte de una comunidad se puede clasificar dentro de lo público, así como los intereses que a todos conciernen. En este sentido, no se da prioridad al individualismo, más bien se busca que la comunidad se vea beneficiada de cada decisión o disposición que se tome en un determinado entorno.

Por otro lado, Varela (2005), menciona que “lo público tiene su origen semántico en el pueblo, en aquello que le es propio a la comunidad, a “todos”” (p. 20). Lo anterior puede llevar a inferir que la posibilidad de construir un

orden social que sirva de salida a la situación de barbarie encuentra en la configuración de la esfera de lo público una oportunidad. En este sentido, lo público aparece como un acuerdo general de voluntades donde se determina que, en adelante, lo que a todos interesa y compromete deberá prevalecer.

Partiendo de lo anterior, podría decirse entonces que el área del conocimiento contable considera lo público tanto en el saber cómo en el quehacer, no solo por la responsabilidad que asume el profesional a la hora de recibir la confianza de la sociedad en general, la cual se fundamenta en la fe pública, debido a que, cuando un Contador Público emite un informe acerca de la situación financiera de un ente económico, cuyo fin es la toma de decisiones de las partes interesadas, no se cuestiona a menos que existan indicios de posible tergiversación de la información. Adicional a lo anterior, lo hace bajo normatividad emitida por diferentes organizaciones públicas o privadas que buscan el beneficio de la comunidad en general.

Bautista (2009) sugiere que la concepción que se tiene en la práctica contable acerca de interés público, se remonta a los orígenes del término, que se abordarán en el desarrollo del texto, en los cuales se tiene la idea de que lo público abarca a todos y a todo, no hay diferenciación alguna. Adicionalmente, el autor resalta el hecho de que la información contable está especialmente dirigida a todos los agentes involucrados directa o indirectamente con los entes económicos, por ende, se establece mediante Leyes que esta debe contar con características especiales para que pueda ser de interés público: relevante, transparente, debe tener esencia sobre la forma y ser neutral.

Teniendo en cuenta los grandes cambios en materia de normatividad contable que se han venido presentado en el país, sobre todo desde la promulgación de la Ley 1314, cuyo objetivo era dar inicio al plan de convergencia, se elabora este artículo cuyo objetivo principal es la fragmentación del término interés público, con el fin de fundamentar una tesis en materia de regulación contable y control. Para lograr dicho objetivo se realizó una búsqueda del término interés público e incluso, se indaga acerca de los términos de manera individual en diferentes fuentes bibliográficas como revistas, libros, Jurisprudencia, Constitución Política de Colombia y otras Leyes de gran relevancia, tanto en materia contable como para el orden nacional.

Los resultados de la investigación se presentan en este artículo partiendo de las diferentes acepciones del concepto interés público, a continuación, se mencionan las perspectivas de interpretación del interés público, luego los intereses desde una perspectiva constitucional, el paraje global del interés público en la legalidad y por último se aborda el sentido del interés público desde el Estado Social de Derecho en Colombia. A partir de lo anterior se presentan algunas consideraciones finales a manera de conclusión, con las cuales se dilucida que a pesar de que en la Ley 1314 se resalta el interés

público como el centro de esta norma, con la convergencia hacia estándares internacionales se terminan traicionando los principios de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional que se utilizaron para justificarlo.

II. Diferentes acepciones del concepto interés público

Las instituciones públicas y privadas, y los intereses que en ellas se gestan en el orden nacional e internacional, han hecho necesario decantar las formas como han de verse, estudiarse, analizarse e incluso conceptualizarse. Una de estas instituciones que más ha gestado intereses es el Estado, por su misma naturaleza social. A partir de los cuestionamientos de los fines del Estado se sembró la necesidad de incorporar o acuñar los intereses (el poder) que en él o sobre él se gestan, lo que generó redefiniciones e incluso el advenimiento de revoluciones sociales para reconfigurar la forma como esos intereses se administraban.

A modo de ejemplo, se puede decir que los intereses de personas o grupos sociales ilustran las formas de Estado. Para el caso de los estados monárquicos, es evidente que el poder e interés se centran en uno. Para los estados aristocráticos, el poder e interés se centra en varios; y en los estados democráticos el poder e interés se centra en muchos.

El Estado Social de Derecho es un punto de partida en la definición de los intereses. Para Lasalle (1994) es un Estado que acuña la necesidad de aceptar, incorporar y normalizar los factores reales de poder (intereses) que toman parte en la construcción del Estado. Desde el año 1991, al incluirse por el constituyente la estructura de Estado Social de Derecho en Colombia, se generó la obligación de incorporar, tanto desde lo jurídico como desde lo político, el concepto interés en la Constitución Política; y atendiendo a los múltiples matices que sobre el concepto puedan darse, se acuñaron acepciones explícitas como:

- Interés general (art. 300)
- Interés público (arts. 58, 335 y 336)
- Interés nacional (interés de la nación) (art. 371)
- interés colectivo (art. 336)
- interés común (art. 330)
- Interés social (arts. 58, 339 y 334)

Paralelo a las acepciones enunciadas, se incorporó otro conjunto que, si bien no incluye de forma directa la palabra interés, sí pareciera que se quiso utilizar para significar igualmente concepciones propias del concepto, pero bajo otra gramática. Estos conceptos son:

- Bienestar general (art. 336)
- Bienestar social (art 58)
- Bien común (art. 333)

Atendiendo al carácter etimológico del vocablo interés, se encuentran en el Diccionario Digital de la Real Academia de la Lengua Española algunas definiciones que serán relacionadas a continuación: “provecho, utilidad, ganancia, valor de algo, lucro producido por el capital, inclinación del ánimo hacia un objeto, una persona, una narración, etc., conveniencia o beneficio en el orden moral o material” (Diccionario Digital de la Real Academia de la Lengua Española, s.f.)

Además, se hace referencia al origen latino de la palabra el cual es *interesse* cuyo significado es importar y al uso del término en diferentes áreas del conocimiento, así:

- Interés legal: “interés que, a falta de estipulación previa sobre su cuantía, fija la ley.” (Diccionario Digital de la Real Academia de la Lengua Española, s.f.)
- Interés legítimo: “interés de una persona reconocido y protegido por el derecho.” También se incorpora el siguiente concepto en cuanto al interés legítimo: “Situación jurídica que se ostenta en relación con la actuación de otra persona y que conlleva la facultad de exigirle, a través de un procedimiento administrativo o judicial, un comportamiento ajustado a derecho” (Diccionario Digital de la Real Academia de la Lengua Española, s.f.)

Además de los diferentes conceptos ya mencionados, es relevante tener en cuenta que el vocablo interés está integrado por el prefijo INTER que significa (entre o en medio de) y el verbo ES que significa SER, ESTAR o EXISTIR. Es decir que el interés es estar en medio (no en la mitad) de diversos intereses sociales, comunes, políticos, económicos y culturales.

Es de anotar que existen varios tipos de interés que pueden ser clasificados, esta premisa se menciona, teniendo en cuenta lo que sugiere López (2010): intereses particulares, son los propios de cada individuo y pueden ser similares o diferentes a los intereses de los demás; intereses de grupo, se refieren a los intereses específicos de un conjunto de individuos; e intereses generales o colectivos, entendiéndolos como intereses que no buscan aquellos beneficios de un individuo o grupo de individuos sino de una comunidad.

De otro lado, se hace necesario un acercamiento a “lo público”. Para Varela (2005), “lo público tiene su origen semántico en el pueblo, en aquello que le es propio a la comunidad, a “todos”” (p. 20). Lo anterior implica que exista la posibilidad de construir un orden social que sirva de salida a la situación de barbarie, lo cual encuentra en la configuración de la esfera de lo público una oportunidad. En este sentido, lo público aparece como un acuerdo general de voluntades donde se determina que, en adelante, lo que a todos interesa y compromete deberá prevalecer.

Es preciso recordar que el interés público ha sido asociado con términos como el bienestar social, el bien común, la utilidad social, el interés social, el interés común, el interés colectivo y el interés general. Algunos autores usan indistintamente el término interés público e interés general al considerarlo como sinónimo, como es el caso de López (2010), para quien “(...) está claro que el interés público es sinónimo de un interés general que debe ser protegido con preferencia sobre los intereses particulares (...)” (p. 130). Y en el mismo sentido adiciona “(...) el interés público es un término homologable con el interés general y tiene bastantes analogías con el concepto clásico de bien común (...)” (p. 146).

No obstante, la Corte Constitucional de Colombia deja por sentada su posición y establece una diferencia entre interés público e interés general. Por ejemplo, en Sentencia C-860-06, plantea que las actividades de interés público no son sinónimo de interés general, pero este último sí puede serlo con respecto a los servicios públicos; y en Sentencia T-099-97 afirma que no se puede confundir el interés colectivo con el interés público. Además, en la primer Sentencia mencionada, se hace referencia a la prestación del servicio bancario como parte integrante de la actividad financiera considerada de interés público, dice que ello significa “que esta actividad debe buscar el bienestar general” (Corte Constitucional de Colombia, 2006, p 42); en Sentencias C-516-04/ C-697-08/ C-992-06 al definir la libre competencia, dice que el interés público “se materializa en el beneficio obtenido por la comunidad de una mayor calidad y unos mejores precios de los bienes y servicios que se derivan como resultado de una sana concurrencia” (Corte Constitucional de Colombia, 2004; Corte Constitucional de Colombia, 2006: Corte Constitucional de Colombia, 2008); y en Sentencia C-640-10, al mencionar a la actividad financiera, bursátil y aseguradora como actividades de carácter público, por ser esenciales para el desarrollo económico, dice que el objetivo principal de la intervención del Estado es el mantenimiento de la confianza pública, que “en eso, principalmente, consiste el carácter de interés público” (Corte Constitucional de Colombia, 2010).

En el mismo sentido, otras Sentencia como la T-406-1992 expresan que es importante tener clara la diferencia entre interés colectivo e interés público, ya que cuando se habla de interés colectivo se hace referencia a una utilidad para la comunidad y no a un interés individual o de grupo. De este modo, los intereses colectivos pueden apuntar a diferentes fines o aspectos, contrario al interés público en el cual si bien se busca una utilidad o bien común -entendido como conjunto de condiciones de la vida social que posibilitan a los individuos y a las comunidades el logro del máximo bienestar y desarrollo- es necesario que esté en conexión con los principios y/o las reglas en las cuales se fundamenta concretamente el actuar específico del poder público.

III. Perspectivas de interpretación del interés público

III.1 Perspectiva Histórica

En la búsqueda del origen y conceptualización de interés público, cuyos datos son relevantes para comprender lo que se conoce en la actualidad al respecto, el texto de Forero (2010), es relevante al considerar que este autor se remitió a la historia para comprender el origen y la transformación de lo público. Se referencia este artículo, por las consideraciones allí contenidas, y es que, se habla que lo público se remonta a las sociedades gobernadas por emperadores, donde la toma de decisiones a pesar de estar centralizada debía tener en cuenta los intereses de diferentes actores, que, con el fin de lograr sus objetivos, reclamaron su lugar en la solvencia económica de las comunidades. Además, se resalta el hecho de que las familias fueron tomando poder hasta llegar a formar una órbita social, en la cual surgió un “nuevo paradigma lo público, un nuevo actor en la esfera administrativa y organizacional de las decisiones públicas” (Forero, 2010, p 15). Un modelo administrativo enfocado en la igualdad, con lo cual se buscaba que las comunidades menos favorecidas se vieran beneficiadas y los gobernantes mantuvieran un equilibrio económico para cada uno de los actores.

De lo anterior puede decirse entonces, que al considerar a cada uno de los individuos que hacen parte de una comunidad, se va fortaleciendo una concepción de lo público que parte de la igualdad y que obliga a los entes gubernamentales, a promulgar diferentes normas de orden político, económico y social, que garanticen el bienestar de la población, considerando los intereses que de no ser alcanzados, pueden afectar significativamente la convivencia y sobre todo, la estabilidad de un determinado territorio.

Históricamente, de acuerdo con la evolución del concepto esbozado por Correa (2006), se deduce que el interés público fue construyéndose a través de períodos, que de manera general, han sido marcados con posterioridad a la Revolución Francesa, con el surgimiento del Estado Liberal, donde se buscó la conservación del orden público, la seguridad, y el cumplimiento de la ley; más adelante, posterior al proceso de la Revolución Industrial, con el surgimiento del Estado Social, aparece como el bienestar general que se concretaba en el servicio público; luego, en la etapa posterior a la segunda guerra mundial, conocida como Administración Conformadora Social, se plantea como fuerza estabilizadora y conciliadora; y en la actualidad, como consecuencia de los procesos de globalización, se perfila como protector de los bienes jurídicos de la humanidad.

Cabe también rescatar el concepto de servicio público que, de acuerdo con Duguit, citado en Rodríguez y Muñoz (2013), es concebido como “(...) un instrumento para el logro de la igualdad, la mejora de las condiciones de vida

de los ciudadanos (...)” (p. 64); pero a su vez, es criticado por Martín Rebollo, citado en Rodríguez y Muñoz, (2013), ya que las técnicas del servicio público, albergaban “(...) la idea de solidaridad social plasmada en el Estado que debe asumir las necesidades e intereses colectivos” (p. 63). Mientras que el primero lo veía como la posibilidad de alcanzar una mejora de la calidad de vida, el otro lo observa como la obligación de satisfacer necesidades e intereses de la colectividad.

III.2 Perspectiva Jurídico-administrativa

De acuerdo con la perspectiva jurídico-administrativa, son numerosos los pronunciamientos en los cuales se hace referencia al interés público, sin embargo, son pocas las veces en las que se desarrolla el concepto directamente o se hace alusión a lo que se entiende por interés público en este ámbito. La carencia descriptiva del concepto con sus respectivos límites, sumado a la aparente ambigüedad del término, crean falencias en la seguridad jurídica y la función administrativa, ya que el interés público sirve como argumento para prohibiciones, limitaciones, para conceder licencias, para modificar contratos o derechos patrimoniales, para establecer procedimientos de actuación o para atribuir facultades a la Administración en especial en regulaciones económico-contables. Podría decirse que, es evidente la relevancia de una determinación de lo que significa interés público, teniendo en cuenta además que en ocasiones puede primar sobre el interés particular, formándose entonces una jerarquía de intereses en la cual todos quieren estar contenidos dentro del interés superior; hablamos del interés público que se ve expuesto en mayor grado, en el contexto actual, a la tergiversación en cuanto a su significado en favor y búsqueda de un interés individual o de grupo.

En consecuencia, el interés público es reconocido como un concepto jurídico indeterminado; al respecto, López (2010) refiere que “se trata de un concepto jurídico indeterminado que lleva consigo comúnmente los riesgos de la confusión y de la manipulación. Las indudables dificultades que comporta su determinación conducen frecuentemente a que sea calificado (o descalificado) como un concepto ideológico” (p. 123).

Adicionalmente, la Enciclopedia Jurídica (2014) define el interés público como “un concepto indeterminado que fundamenta y justifica la actuación de las administraciones públicas” y lo asocia con el concepto de bien común al plantear que “es la traducción jurídico-administrativa del concepto jurídico-político de bien común, que integra gran parte de la teoría de los fines del Estado”. En este mismo sentido, la Corte Constitucional de Colombia, en Sentencia C-860-06 (2006), también reconoce el interés público como “concepto jurídico indeterminado al cual pueden ser adscritos distintos significados”.

En esta perspectiva, si bien no hay una definición directa y concreta de lo que se entiende por interés público, en el contexto colombiano se cuenta con diferentes bases, herramientas o criterios que permiten objetivar lo que ha de entenderse por interés público en el país. Upegui (2009) expone al respecto que, en el actual modelo de Estado, los principios y fines de la administración pública desarrollados en el marco constitucional son los direccionadores a la hora de interpretar el término interés público, al ser este eje transversal y fundamento en la función pública del Estado.

III.3 Perspectiva social

Desde una concepción social, el interés público puede ser considerado como bienestar general. Abad (1965), define bienestar asociándolo a “sentirse bien”, lo que implica un “estado de completo bienestar físico, mental y social” (p. 1-4). Para alcanzar un relativo bienestar se requiere de unas “condiciones mínimas necesarias: alimentación adecuada, vivienda higiénica, condiciones sociales y de seguridad personal y colectiva satisfactorias que les aseguren salud, educación y posibilidades de recreación” (Abad, p. 55-56) ; sostiene además, que los principales obstáculos para alcanzar esas condiciones mínimas “se encuentran en la mentalidad de los grupos minoritarios que ya han alcanzado este bienestar relativo y que ven amenazadas su estabilidad y tranquilidad al darse cuenta de las aspiraciones legítimas de la mayoría por alcanzarlo también” (p. 1 -4).

En el mismo sentido del bienestar, López (2010) afirma que “cuando los intereses son compartidos por unos amplios sectores de una colectividad, cuando los intereses tienen contenidos que la mayoría social considera necesidades primarias, prioritarias o fundamentales, se puede hablar de un interés público” (p. 129) Puede decirse entonces que, el interés público se fundamenta en lo colectivo, en lo que la mayoría considera adecuado para el bienestar o como lo menciona este autor para la supervivencia, ya que cuando la vida en comunidad se basa en el individualismo, es más complicado el logro de objetivos. Por lo anterior, se resalta el hecho de que el interés público apunta al beneficio de todos y cada uno de los miembros de un determinado territorio.

Gil (2014) también concibe el interés público como bienestar; además le agrega otras concepciones en los siguientes términos: “(...) el interés público es la equidad distributiva, la independencia económica, la justicia social, la sustentabilidad medioambiental y ecológica, la soberanía política, la accesibilidad e igualdad de condiciones y el bienestar popular” (p. 34).

III.4 Perspectiva económica

Desde una perspectiva económica, el interés público puede ser visto como el crecimiento económico. De acuerdo con Stiglitz, Diéguez y Gómez (2006), dicho crecimiento a menudo es medido con el Producto Interno Bruto (PIB) y este,

no es equitativo y puede insostenible. Para que se dé un desarrollo sostenible debe haber un mejoramiento de la calidad de vida en aspectos como la salud y la educación y los países se deben concentrar en la equidad, cerciorándose de que todos los individuos comparten los frutos del crecimiento.

Stiglitz, Diéguez y Gómez (2006) reconocen que hay unos intereses particulares que se generan en el mundo desarrollado en el que las agendas de las negociaciones comerciales son fijadas por corporaciones en su propio beneficio, abriendo los mercados a los productos y servicios que representan para ellos su ventaja comparativa, confundiendo sus intereses particulares con los intereses nacionales o, peor aún, con lo que es bueno o no para el sistema comercial global. Dichas corporaciones, imponen condiciones que debilitan las instituciones políticas internas de cada país reduciendo su soberanía, su capacidad para tomar decisiones en cuestiones claves que afectan al bienestar de sus ciudadanos y debilitando sus procesos democráticos.

III.5 Perspectiva económico-política y económico-financiera

Desde las tres concepciones políticas de la sociedad y su forma de organización económico-política de Wallerstein, Gómez (2010) las sintetiza así: “Los Neoliberales: (Interés Público = al Interés Privado). La Social Democracia Liberal: (Interés Público = al equilibrio y los contrapesos para regular los individuos más fuertes o con mayor poder). Los Socialdemócratas críticos: (antagonismo entre Interés Privado e Interés Público)” (p.86).

Desde la concepción económico-financiera, se encuentra el aporte de Gil (2014) definiendo al interés público como “el interés regulatorio financiero del Estado” con lo que lo público queda subyugado exclusivamente a lo financiero y el carácter de Estado a lo económico.

III.6 Perspectiva contable

Desde una perspectiva contable, se encuentra primeramente en la Policy Position Paper de la IFAC - PPP5 (2012) citado en Gil (2014) que el interés público es “el conjunto de beneficios netos de toda la sociedad en relación con cualquier acción, decisión o política que se derive de procedimientos aplicados de manera rigurosa.” (Gil, 2014)

Adicionalmente, el Código de Conducta Profesional de AICPA (2004) sección 53, artículo II, citado por Baker (2005) en Gómez (2010) plantea que la definición de interés público es “...el bienestar colectivo de la comunidad de personas e instituciones a los que la profesión sirve (...) el público de la profesión de la contaduría consiste en clientes, proveedores de crédito, el gobierno, empleados, inversores, comunidad financiera y de negocios” (p. 86-87).

Sumándose a dicha perspectiva, Jiménez (2012) infiere que el concepto de interés público “(...) está directamente relacionado con las empresas cotizadas

y sus vinculados económicos” (Jiménez, 2012, p. 233), a pesar de que no se define el interés público, y se alinea con lo expresado por Baker (2009) “(...) lo que se privilegia son los intereses económicos de los proveedores de capital, y no el interés general de los otros usuarios de la información” (p. 233).

Lo mencionado lleva a dilucidar que, en el ámbito contable el interés público está estrechamente relacionado con los actores económicos de un determinado territorio. Quiere decir entonces que, el profesional en el área contable debe considerar a los usuarios de la información que emite, para que su actuar sea imparcial y no se vean beneficiados unos cuantos. Más, considerando la responsabilidad que adquiere el individuo cuando obtiene su tarjeta profesional, con la cual la comunidad y el Estado, le otorgan un voto de confianza puesto que la función que este entra a desempeñar dentro de la sociedad es de tal importancia, que, en muy pocas ocasiones, se ve cuestionado. Sin embargo, cuando Baker (2009) se refiere a que con el ejercicio profesional del contador no se beneficia el interés general, lo hace teniendo en cuenta que dentro de una comunidad específica no todas las personas requieren de los servicios de este, pero se debe considerar que la toma de decisiones económicas que pueden perjudicar directa o indirectamente a estos sujetos, se basa en informes emitidos por el contador, quien para elaborarlos debe tener en cuenta el entorno y cada sujeto que allí habita.

III.7 Perspectiva ortodoxa o funcionalista y heterodoxa o crítica

Desde la visión clásica ortodoxa, según el Diccionario Kohler para contadores citado por Gil (2014), el concepto de interés público se concibe como “una acción dirigida a conservar el statu quo” (Gil, 2014), mientras que la visión heterodoxa o escuela crítica lo entiende como “una fuerza dinámica para el mejoramiento del bienestar social” (p.).

En este mismo ámbito se encuentra a Londoño y Bermúdez (2016) que dicen al respecto de la corriente funcionalista que

(...) se está promoviendo una reestructuración de todos los agentes (incluida la contabilidad) que integran la sociedad para implementar una concepción donde estar al servicio de los intereses de aquellos que pueden aportar económica o financieramente a las organizaciones, es interés público; ya que sujetos diferentes a estos y que no aportan de esta manera a las organizaciones no importan. (p. 29).

La relación de la interpretación de interés público en la corriente funcionalista con el entorno y modelo contable es evidente en el contexto colombiano, toda vez que se busca por medio de la contabilidad beneficiar usuarios específicos de la información como lo son los inversores y accionistas, dando entonces prioridad a los aspectos y herramientas que permitan y aporten a la imagen financiera y patrimonialista de la entidad, dejando de lado otros aspectos como el social, el ambiental, el bienestar general, entre otros, que

pueden hacer parte de lo que se entiende por interés público en el Estado colombiano. Es notoria la delimitación que hace esta corriente al precisar lo que significa interés público, omitiendo factores importantes y determinantes para el desarrollo de la actividad contable de forma íntegra en el país.

Frente a la corriente crítica, Londoño y Bermúdez (2016) dicen que esta corriente está:

(...) interesada por el cambio y los conflictos, que concibe el interés público como aquel que trasciende los intereses privados o la suma de estos. El reconocimiento de la relación de las partes y el todo (la sociedad), genera una visión donde la contabilidad como parte de esta tiene una potencialidad de ser promotora del cambio social, es decir, una ampliación del marco -implementado desde lo funcionalista- de lo que se debe ocupar la contabilidad. (p. 29)

Desde la perspectiva de la corriente crítica el concepto de interés público en la contabilidad tiene un mayor ámbito de aplicación que en la corriente funcionalista, debido a que no se limita simplemente a temas financieros, patrimonialistas o de capital, y por el contrario intenta abarcar aspectos e intereses más generales como lo social. Este punto de vista guarda relación con la idea de interés público, los principios y postulados que emanan de la constitución colombiana, caracterizados por ser integradores y generales. En otras palabras, sin dar prioridad a un interés público enfocado para un sector o útil para unos pocos.

III.8 Perspectiva latina y anglosajona

De acuerdo con Franco (2007) para la concepción latina, el interés público “es integral porque incorpora la totalidad de los agentes sociales que interactúan en la actividad de las organizaciones” (Franco, 2007, p. 89); mientras que considera que la concepción anglosajona “es restringida a la satisfacción de los intereses de aquellos agentes sociales que, al interactuar en las organizaciones, personifican los intereses del financiamiento, del capital financiero.” (p. 89)

Desde el ámbito contable, específicamente en relación con el control de fiscalización propio de la revisoría fiscal, el interés público es entendido, según Obando (2001) como una forma de interés común ampliado. Así las cosas, establece que

La Revisoría Fiscal, como institución, deberá actuar para el interés común ampliado, el cual se caracteriza por la identificación de unas nuevas interrelaciones tanto internas como externas de la organización, producto de su misma complejidad, la cual ha evolucionado. (p. 138)

El concepto de “interés común ampliado” parece trascender la noción de interés común aplicable a unos determinados grupos de interés. Esta última concepción es muy propia del enfoque anglosajón de la contabilidad y del

control, además de estar presente en la profesión contable americana y en la formulación de los códigos de conducta de los organismos profesionales estadounidenses, tal como lo expresa Baker (2009).

Esta noción de interés común ampliado, desde la perspectiva de Obando, contribuye a contrarrestar el conflicto en las organizaciones, otorgándole a la revisoría fiscal una función armonizadora.

III.9 Perspectiva sociológica

El interés público aparece como una posibilidad de mitigar, apaciguar o hacer visibles ciertas relaciones de poder que se dan en el marco de la vida social activa. Así lo menciona Muñoz (2008) “lo público es, entonces, el escenario o los escenarios en los que las personas o diferentes grupos sociales, en condiciones de igualdad social y libre acceso para todos, se reúnen a deliberar sobre asuntos que consideran de interés común” (p. 82), además manifiesta que “lo anterior implica que la toma de decisiones, además de involucrar los tradicionales ‘públicos fuertes’ (parlamento, donde la deliberación se convierte en ley), debe necesariamente considerar a los ‘públicos débiles’, frente a los cuales, los primeros son responsables” (p. 82).

En esta concepción de Muñoz (2008) se destaca la posibilidad de construir una identidad colectiva, fundamentada en la equidad, la libertad y la igualdad de oportunidades de acceso, y en cuya tarea juega un papel determinante el diálogo y la deliberación para discutir los asuntos que a todos interesa. Puede decirse entonces que es el lenguaje y la acción deliberativa lo que constituye un insumo básico para la configuración de la esfera de lo público.

IV. Los intereses desde una perspectiva constitucional

Comprendiendo el constituyente que la sociedad colombiana está inmersa en múltiples intereses, como ocurre en cualquier otra comunidad política, procedió a incorporar un grado de objetividad a los intereses de la sociedad, los cuales enmarca en la cosa pública, tal como lo expresa Rousseau (2013):

Cada cual comenzó a mirar a los demás y a querer que a su vez lo mirasen, y la estimación pública tuvo su precio... el más fuerte, el más diestro o el más elocuente vino a ser el más considerado (...) Tan pronto como los hombres empezaron a apreciarse mutuamente y la idea de la consideración se hubo formado en su ánimo, todos pretenden tener derecho a ella y ya no fue posible que le faltara impunemente a nadie (...) (p. 95)

Es decir, lo público acuñó esos intereses particulares a los de la Nación, cuya diferencia no está en el tamaño de los intereses (públicos o privados), sino en la naturaleza de estos, dado que los intereses públicos son el resultado del pacto político, y de él mismo surge la protección de las individualidades. Es en esta instancia entonces donde encontramos la dicotomía, dado que un problema es

qué entender por el interés público ante las distintas acepciones del término, pues no es un concepto neutro, y, por el contrario, está plagado por la religión, el moralismo, la política, la economía, que entendidas desde lo individual no tienen repercusión social, pero entendidas desde la razón pública¹ sí impactan dado que se enmarcan en la legalidad y la legitimidad. Con lo anterior, consideramos que tal como lo expresa Mauffe (2012), analizando a Rawls:

Los conflictos de interés sobre cuestiones económicas y sociales –caso de que aún sigan surgiendo– se resuelven de forma fluida medianamente discusiones que se desarrollan en marco de la razón pública, invocando los principios de justicia que todo el mundo respalda (...) (p. 46)

Lo anterior implica que se hace imperioso analizar los límites y acepciones que se han de tener sobre el interés público. Un punto de partida ya propuesto es extendiendo ese concepto a la Nación y para tal fin no se puede limitar a la acepción biológica, dado que sólo traduce nacer, de donde un organismo viviente nace. Bueno (2018), menciona que el caso del nacer en un territorio, pero en el territorio también nacen animales, plantas, etc.; sino que este concepto constitucionalmente ha de extenderse a la Nación en términos etnológicos y políticos. Por lo que, cuando nos referimos al interés de la Nación en términos etnológicos, sólo incluimos el hombre, dado que la etnología es la ciencia que estudia los pueblos y sus culturas en todos sus aspectos y relaciones, y a su vez es factible que las naciones como grupos están marginados, alineados u opuestos al Estado, dado que la nación es cultura.

Por otra parte, la Nación Política, también llamada Patria, implica un estado político previo, que sería la Constituyente en la que participa esa nación y que políticamente define la distribución de intereses materiales (objetos y bienes) e inmateriales (el poder) cuya condición central es la escasez que se vive, tanto en estado salvaje como social. Al respecto Rousseau (2013), menciona que:

Con la diferencia de que en el estado salvaje se vive uno, sólo, a sí mismo, contrario al Estado social (hombre sociable), en el cual el hombre vive fuera de sí, es decir, vive en tanto los demás saben de él; es el caso de los valores que existen en tanto otros me los reconocen, el honor, la amistad, el amor. (p 113 y 142)

Atendiendo a las diferentes acepciones de los conceptos interés y nación, entendemos que el punto de partida es que, el constituyente (la Nación Política Colombiana) determinó qué ha de entenderse por interés de esa nación y, por tal razón pública, utilizó los vocablos que anteriormente enunciamos con miras a anunciar que la Nación Política no está sumida en una relación de sumisión,

1 Al respecto, Mouffe plantea que “El objetivo de la justicia como equidad es establecer un consenso respecto de la razón pública cuyo contenido viene dado por un concepto político de justicia”. (2012, p. 44)

sino que por contrario está inmersa en ella y las decisiones han de generar unas consecuencias cuando son contrarias a los intereses, hasta el punto de que si una decisión es adversa a éstos, el que lo hace pierde legitimidad, así legalmente esté investido de la facultad para tomar cierta decisión, pues los grupos de interés envueltos en competencia, conflicto e intriga deciden acuerdos y pactos para acceder a derechos o bienes o impedir que otros lo hagan. Tobón (1995) menciona que, a su vez, el Estado Social de Derecho, centrado en la idea del individuo y su interés como el motor de la acción humana, consagró la política como una forma de distribución de intereses, partiendo de unas garantías constitucionales en la que los poderes públicos ejercen funciones de forma reglada, como órbita de competencias controladas por el derecho y no como poderes puramente discrecionales, dado que el Estado queda sometido al derecho.

El punto de análisis entonces se centra en tratar de dilucidar qué ha de entenderse por interés público en la órbita del Estado Social de Derecho en Colombia, definición que es equívoca y no unívoca, máxime cuando está inmersa en múltiples acepciones que en ocasiones parecieran ser homogéneas para ciertos temas, y en otras diferente, hasta el punto de utilizarse múltiples sinónimos. Es claro que no trataremos de definir ni esclarecer cada una de las acepciones sinónimas que se utilizan, al menos aparentemente, sino que simplemente las referenciaremos para entender que existen muchas formas gramaticales de enunciarlo. Pero para efectos de esta investigación sólo nos centraremos en el interés público. Por otra parte, se observa incluso que nuestras Cortes (Constitucional, de Justicia y Consejo de Estado) no utilizan de forma homogénea el concepto, y, por el contrario, al mismo interior de las cortes se vislumbran altas divergencias en el mismo. Por tal razón también procederemos a analizar de manera breve estos casos.

V. El paraje global del interés público en la legalidad

El paraje del vivir global y los principios típicos del Estado Social de Derecho, se han visto en tensión por los múltiples fenómenos sociales, económicos, culturales y tecnológicos de los tiempos recientes. Un matiz típico del Estado Social de Derecho que podría destacarse, y que sufre alta tensión, es la soberanía nacional y por ende el concepto de Interés Público, toda vez que se ve cercado por procesos disruptivos del mercado; es decir, que el poder del Estado tiene que sucumbir a su antinomia, el poder del mercado, esto es, a la primacía del interés de mercado. O lo que es lo mismo, la protección a ultranza de intereses privados nacionales (grupos económicos) o internacionales, como el caso de organismos multilaterales -OCDE; OMC; FMI- A glosa de ejemplo, podrían retratarse innumerables casos regulatorios (laborales, tributarios, pensionales, entre otros) en los que el Estado cede a presiones (intereses) de

mercado, y con ocasión de estas presiones se incorporan al orden jurídico un conjunto de normas que regulan derechos que se enmarcan más en intereses de éstos, dejando de lado los intereses propios que pactó el constituyente; es el caso de la reforma constitucional del artículo 58 en el que se estableció la expropiación por vía administrativa el cual indicaba que:

Con todo, el legislador, por razones de equidad, podrá determinar los casos en que no haya lugar al pago de indemnización, mediante el voto favorable de la mayoría absoluta de los miembros de una y otra Cámara. Las razones de equidad, así como los motivos de utilidad pública o de interés social, invocados por el legislador, no serán controvertibles judicialmente.

Como se puede observar, el texto constitucional desarrollaba una vía eficaz para remover obstáculos de los intereses privados, cuando se intentara ejecutar obras de infraestructura para la comunidad. Menciona Tobón (2004) que el gobierno de César Gaviria (1990-1994) mediante convenio internacional con Inglaterra, acordó la indemnización plena en estos casos; pero la Corte Constitucional lo declaró inconstitucional con posterioridad, mediante el acto legislativo 001 de 1999, se eliminó este apartado con el único propósito de asegurar la inversión extranjera. En este orden de ideas se destaca el planteamiento de Zizek (2011) cuando afirma que “y en día la única cuestión verdadera es: ¿refrendaremos la predominante naturalización del capitalismo, o el actual capitalismo global contiene antagonismos que son lo suficientemente fuertes como para impedir su reproducción indefinida?” (p. 106), cuestión cuya respuesta apunta a “implicaciones ético-sociales de los nuevos desarrollos tecnocientíficos (especialmente en la biogenética); y por último, pero no menos importante, la creación de nuevas formas de apartheid, nuevos muros y ciudades de miseria” (p. 106).

Zizek (2011) cita dentro de su artículo los planteamientos de Hardt y Negri para explicar la diferencia entre: incluidos, excluidos y elementos comunes del ser social: “lo común de la cultura, primordialmente el lenguaje; lo común de la naturaleza externa, principalmente la contaminación que nos afecta; y, por último, lo común de nuestra naturaleza externa, la herencia de nuestra biogenética humana” (p. 107).

En este orden de ideas, intentando una aproximación más a lo común -elemento esencial de lo que tratamos de dilucidar en este texto, el interés público- el mismo autor explica que uno de los cristianos, Pablo, dice que: “no hay ni hombres ni mujeres, ni judíos ni griegos”, es decir, trata de ilustrar que las raíces étnicas y especialmente las de los nacionalismos (Estado Nación) son una categoría de discusión equivocada. Este planteamiento lleva a la antinomia de lo público y lo privado (los intereses), toda vez que el accionar de cada individuo desde su InterES (ser) es un acto singular desde el nivel del libre pensamiento; pero esta singularidad, finalmente, desde el accionar, se hace

pública con el actuar, es decir, “uno es verdaderamente universal solamente cuando es radicalmente singular, en los intersticios de las identidades comunales” (Zizek, 2011, p. 123). En este sentido, el interés público desborda la esfera del “auto interés” (Bernal, 2005, p. 288) y su fundamento es la idea de solidaridad según “de cada cual a cada cual, de acuerdo con sus capacidades, a cada cual de acuerdo con sus necesidades” (Bernal, 2005, p. 288). En tal vía, habrá que decir que, en la esfera de la solidaridad constitucional, una cosa es el interés público en sentido jurídico y otra cosa será en sentido político.

Estando en jaque esos principios del Estado Nación en los procesos de globalización, la institucionalidad se ve impactada y por ende envuelta en la fragmentación por los diversos intereses que se discuten, y con ellos, el proyecto político se pone en tensión en cuanto a si desde lo jurídico y político existen interpretaciones que contribuyan con el afianzamiento o no de los intereses. Esta es la razón por la que consideramos esencial analizar el sentido bajo el cual se interprete el interés público en el contexto Estado Nación y Globalización, en tanto que lo público pierde límites en términos de soberanía nacional.

VI. El sentido del interés público desde el estado social derecho en Colombia

Como se ha anotado en líneas anteriores, el concepto de interés público puede verse desde dos órbitas, una jurídica y otra política. Desde el sentido político la acepción acoge en esencia el conjunto de intereses que los factores reales de poder hacen prevalecer y, en esa medida, puede legitimar o no su accionar. Podría decirse que el sentido político del interés público es pre-jurídico a pesar de superar el estado de naturaleza de los bienes, toda vez que apunta a legitimar la existencia del Estado. La globalización ha sido entonces una forma de legitimación política de los procesos regulatorios, bajo la aureola de los intereses públicos. Con el argumento de que el mundo es global, sus economías y la incorporación a procesos globales redundan en los intereses de la nación de forma directa o indirecta, lo cual no es cierto, pues el interés del mercado se nutre principalmente de los intereses individuales, disfrazados en ocasiones de generales, y en tal sentido se comparte la afirmación de Lasalle (1994), cambiando la expresión “gobierno” por “mercado” cuando indica que:

Una Cámara que se resignase a ver pisoteados sus acuerdos constitucionales, que siguiese deliberando y colaborando con el Gobierno como si nada hubiera ocurrido, que siguiese desempeñando tranquilamente el papel que le repartieron en la comedia del pseudoconstitucionalismo, se convertiría en el peor cómplice del Gobierno (p. 45-46)

Desde el *sentido jurídico*, la hermenéutica que se hace del concepto por razones obvias tiene un margen de interpretación programático, pues la norma en parte elimina subjetividades y su interpretación estará enmarcada

en ese orden jurídico, dado que la norma constitucional es una proposición; es decir, que, desde la teoría jurídica, a partir de la interpretación gramatical, las proposiciones son expresivas, descriptivas y prescriptivas. Las primeras vinculan el afecto, las segundas vinculan la demostración y las terceras la eficacia de la norma. Es por esto que, dentro del devenir del Estado y el Derecho, las interpretaciones de los intereses claman una visión, aplicación y raciocinio más dúctil, y no propiamente se expele por el problema equívoco o confuso que se da al término sino por el uso indiscriminado, inapropiado o como simple adjetivo de bueno para todos o muchos, como, por ejemplo, cuando se asimila a conceptos como Interés general, Interés nacional, interés colectivo, interés común, Interés social entre otros ya enunciados.

Por el contrario, desde la lingüística la palabra interés público denota elementos característicos individualizadores asociados a los derechos de una nación, en un territorio bajo el ropaje de un Estado Social de Derecho en el que existen diferentes tipos de fronteras que fungen como mecanismo de protección de los intereses de esa nación. A modo de ejemplo, podríamos tener el principio romano de protección nacional del territorio, el *uti possidetis iuris* consagrado en Colombia desde el congreso de Angostura en 1819, que se reitera en el artículo 101 de la Constitución actual al establecer que “los límites de Colombia son los establecidos en los tratados internacionales” (Constitución Política de Colombia, 1991, Artículo 101) y que fue ratificado, según documento de las Naciones Unidas (1992), por la Corte Internacional de Justicia en la Sentencia de 1986 entre Burkina Faso y Malí, en la cual se indica que es un principio de alcance general, relacionado directamente con la independencia de un determinado territorio y cuyo objetivo es precisamente impedir que la autonomía y la estabilidad de los estados que surgen con este hecho, se vean afectadas por las posibles luchas y controversias, consecuencia del establecimiento de nuevas fronteras tras el cambio de la administración.

La dificultad del concepto está entonces en su transversalidad, lo que exige una aproximación jurídica desde la óptica epistemológica, porque el sendero del Estado Social de Derecho clama, del interés público, el desprendimiento de la individualidad, la unilateralidad, la opinión, la percepción y la dubitación, es decir, la aplicación meramente ideológica del término, con el objeto de entrar en los senderos de la epistemología en donde la investigación e interdisciplinariedad superen el trasunto óntico por el ontológico, para así llegar a una hermenéutica jurídica con base en el proyecto político y filosófico que se pactó con el Estado Social de Derecho desde 1991 .

Dado lo anterior consideramos esencial enmarcar el concepto interés público en los principios vinculantes y programáticos de la carta política, en el sentido de darle prevalencia a lo sustancial sobre lo formal o procedimental. Así lo planteó la Corte Constitucional en la Sentencia SU 157 de 1999 cuando indicó

que “la prestación del servicio bancario, como parte integrante de la actividad financiera, es de interés público, lo que significa que esta actividad debe buscar el bienestar general.” (Corte Constitucional, 1999)

A partir de lo mencionado por esta sentencia, se puede observar cómo la Corte homologó el interés público con el interés general al momento de estudiar la prestación de servicios financieros y servicios públicos. Pero, en otra sentencia 099 de 1997, dando una mirada un tanto diferente, en un salvamento de voto, el Magistrado Humberto Sierra Porto indicó que no podría tratarse por igual un servicio público con una actividad de interés público, e indicó:

Finalmente consideró que dentro del marco de las características esbozadas, tanto respecto de las actividades de interés público (que tal vez no es sinónimo de interés general, concepto éste que se afirma en relación con los servicios públicos) no puede el juez constitucional atribuirle a una actividad como las referidas en el artículo 335 (actividad financiera bursátil y aseguradora) la condición de servicios públicos, incluso podría ponerse en duda si el propio legislador tuviera facultad para ello. (subrayado fuera de texto)

Este es sólo uno de los tantos ejemplos en los que se puede encontrar la razón por la cual no es aceptable hablar de interés público de forma indiscriminada o adjetiva, haciéndose necesario aproximar el término al ordenamiento lógico jurídico concreto, es decir, al cuerpo constitucional. En este punto, es menester destacar que el principio “interés público” en mención exige un contenido ontológico, esto es, una aproximación a las realidades materiales humanas (naturales), de lo contrario, sería una simple idea ideal, mas no un derecho programático pues de aceptar un deslinde material del derecho, implicaría aceptar un pseudoconstitucionalismo en la medida que el constituyente exige actos de poder concreto en derecho, mecanismo de protección y aplicación de derechos sociales.

Ampliando el espectro de análisis, y si se hace una aproximación filosófica del término, nos vemos en una relación entre el dúo cognitivo sujeto-objeto, en el que tendrá que generarse un acercamiento a la epistemología, la ontología, la axiología y la ética, con los cuales podemos deslindar aún más el concepto interés público. Y si le sumamos la categoría jurídica de los criterios conceptuales de la constitución como norma, habrá que abordar el problema de la justicia, la validez y la eficacia.

Consideramos que son los criterios valorativos, axiológicos y éticos, categorías principalistas deontológicas de nuestra Carta Política desde donde se debe mirar el interés público, para así deslindarse del interés del mercado en el que prima lo fáctico y abstracto como des-ontologización del ser natural, en especial porque el cuerpo constitucional está nutrido de todos los estados del derecho, de ahí su dialéctica, motivo por el cual tenemos vinculados en nuestro preámbulo valores como vida, la convivencia, la igualdad, el conocimiento, la

libertad y la paz, categorías que se deben desarrollar a partir del interés público dentro del marco jurídico; es decir, dentro de una teoría pura del derecho constitucional, democrática y participativa, que garantice un orden político, económico y social justo.

Por otra parte, la categoría conceptual de la validez exige un debido proceso para la emisión de normas; sin embargo, la tensión con el concepto interés público es con respeto a la eficacia y es ahí donde la sociología nos explica el elemento ontológico del interés público, el cual se materializa en la satisfacción de las condiciones de existencia, en la satisfacción de las aspiraciones objetivas de existencia y en la satisfacción de las necesidades objetivas de existencia como presupuestos de la dignidad humana.

En el caso colombiano, la satisfacción en la aplicación del concepto interés público debe materializar la dignidad humana, por eso se construye desde tres perspectivas: una económica, la de los derechos y la institucional. La primera, la relación dialéctica existente entre el tríptico económico constitucional, está consagrada en los artículos 25, 58 y 333 así:

- Artículo 25, el trabajo como derecho y obligación social, derecho que goza en todas sus modalidades de la especial protección del Estado. Además de la connotación de que debe ser en condiciones dignas y justas y en concordancia con los tratados de protección como los ratificados con la OIT.
- Artículo 58, el derecho a la propiedad privada, con la limitante de que éste no es absoluto, y por lo tanto tiene que ceder por motivos de utilidad pública e interés social. La propiedad es función social que implica obligaciones.
- Artículo 333, que regula la actividad económica en el sentido que la actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. La empresa, como base de desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones.

La segunda, el interés público desde la trilogía de los derechos, se encuadra en un fundamento programático de eficacia sociológica en la medida que reconoce derechos inherentes al ser humano, da participación en la planeación del presupuesto y da prioridad al bienestar general de la población, tal como se desprende de los artículos 94, 340, 366 de la carta constitucional así:

- Artículo 94: “la enunciación de los derechos y garantías contenidos en la constitución y en los convenios internacionales vigentes, no debe entenderse como negación de otros derechos que, siendo inherentes a la persona humana, no figuren expresamente en ellos” (bloque de constitucionalidad)².

2 El bloque de constitucionalidad se puede entender, en términos simples, como el conjunto de normas que configuran una unidad constitucional que es empleada como parámetro de constitucionalidad

- Artículo 340: Los consejos nacionales de planeación integrados por representantes de las entidades territoriales y de los sectores económicos, sociales, ecológicos y culturales.
- Artículo 366: El bienestar general y el mejoramiento de la calidad de vida de la población son finalidades sociales del Estado. Será objetivo fundamental de su actividad la solución de las necesidades insatisfechas de salud, de educación, de saneamiento ambiental y de agua potable. Para tales efectos, en los planes y presupuestos de la Nación y de las entidades territoriales, el gasto público social tendrá prioridad sobre cualquier otra asignación.

Y la tercera, la columna institucional con la que se protege el interés público, le surge así la tarea a la institucionalidad de defender y proteger la Carta en su cuerpo de constitucionalidad, tanto en lo material como lo formal. En esto encontramos el artículo 4, la carta como norma de normas; el 113 y 116, la separación de poderes; el 6, 121 y 209, la competencia restrictiva; el 18, 19 y 20, la opinión pública libre; el 40, 103 y 107, el pluripartidismo; el 241, el control constitucional; y, el 228, independencia del juez y el control político del congreso, entre otros.

Los planteamientos esbozados tratan de generar un punto de partida en la discusión del concepto, en el que no se ubique un centro meramente legal o formal, sino que se trata de darle un mayor contenido al concepto, de tal suerte que en primera instancia se logre diferenciar de otros; y si se asimila o tiene sinónimos, pues que sea por una aproximación teórica y no por el uso de una muletilla indiscriminada.

Es por esto que, apropiando los principios constitucionales de la carta de 1991, consideramos esencial que el principio interés público deba interpretarse en un contexto lógico jurídico, es decir, desde todo el cuerpo constitucional; y la mirada meramente jurídico-positiva debe reevaluarse, toda vez que está

de las restantes normas del ordenamiento. Existen dos criterios de identificación de esas normas jurídicas de naturaleza constitucional. El primero, que podríamos denominar formal, según el cual la norma es constitucional por estar en el texto de la Constitución o por existir otra norma que expresamente así lo indique. Este criterio por su fácil comprensión (aquellas normas que están en el texto de la Constitución o que la misma indica que deben ser consideradas como constitucionales) y por carecer de actitud para explicar el problema de la existencia de normas materialmente constitucionales, se ha dejado de lado. El segundo, denominado criterio formal, busca la conformación del bloque de constitucionalidad no por la autorización de una norma constitucional sino por el contenido mismo de la norma pretendida como constitucional. Parte de las normas constitucionales no son todas las que figuran en el texto, sino que existen otras que por su vinculante contenido axiológico (concreción racional de un sentimiento de justicia existente en una comunidad) y su importante función política (legitimación del poder de Estado y medio de expresión de soberanía jurídica del poder constituyente), demarca el camino que debe seguir la interpretación y aplicación de las restantes normas del ordenamiento jurídico. (Estrada, 2005, p. 79-80)

altamente alineada más a los intereses del mercado bajo el principio de validez, y a su vez, está muy distante de los principios de eficacia, dado que la primera está enmarcada por una exégesis o interés de mercado individualista, que soslaya los derechos, valores, principios y garantías. Insistimos en la diferencia, porque el concepto está inmerso en un aparente dilema, tal como en un principio se manifestó.

Al margen del orden constitucional, el interés público se justifica si se materializa con el poder político y el poder público, neutralizando las expresiones de poder abstracto (intereses privados o de mercado), entendidos como aquellos que desarrollan los factores de poder (de mercado) con una carga de subjetividad (individualismo a ultranza), de unilateralidad y superficialidad que no admiten ni límites fácticos, ni límites axiológicos, ni límites de mercado (consumo, producción, formas jurídicas de adhesión). Es decir, su concepto de propiedad es discrecional, lo cual irrumpe con la constitución, dado que tiene una génesis meramente individualista, emotiva, pasional (de financierización del ser); de ahí que la razón pública en ocasiones no ceda a la fuerza y violencia del mercado y se generen antecedentes criminógenos que fomentan la violencia y ambientan la guerra.

No es interés público el que se materializa a favor de privilegios. El interés público sólo evoluciona cuando sus paradigmas son el poder político y el poder público. El no tenerlo en cuenta significa un retroceso a un proceso histórico como en el feudalismo, cuando erróneamente se calificaba como interés del Estado (lo público) cualquier expresión de poder abstracto del monarca.

Complementando lo planteado, es dicente la postura crítica que propone Lasalle (1994) entre lo formal y lo material, toda vez que se ha planteado que la ontología y materialización es más importante que la simple formalización, y en tal sentido expresó:

El veto a tales factores efectivos y materiales, afirman ante los diputados del señor Bismarck, hace de vuestro derecho una simple teoría, letra muerta, un mero problema del derecho; y a los mismos factores de autoridad me aseguran, de antemano, que el fallo del pleito no se ceñirá exactamente a ese derecho vuestro, netamente teórico contenido en un papel. Poco a poco, dice el señor Bismarck, la práctica del derecho constitucional se encargará de ir resolviendo en un sentido muy distinto ese problema de derecho, es decir, ese conflicto entre el derecho meramente escrito en el papel, y los factores de poder esculpidos en el bronce de la realidad. (p. 45-46)

Como lo decíamos inicialmente, el interés público está en fuerte relación con la Nación; y el ordenamiento no está provisto de seguridad jurídica si no protege sus derechos, por tal motivo, es menester nombrar que el marco normativo se debe encuadrar dentro del orden jurídico constitucional, tal como se desprende de los artículos 9, 53, 93 y 214, en el sentido de que se logre mantener la soberanía nacional, se respete la autodeterminación de los

pueblos y se reconozcan los principios del derecho internacional ratificados por Colombia y que hacen parte del bloque de constitucionalidad.

Es desde el poder público en donde se gestan las iniciativas de interés público porque es desde ahí donde se consolidan sus actos; y son las instituciones propias de la materialidad constituyente, la participación democrática, la sociedad civil, el contrato social, los derechos fundamentales y el poder constituyente primario.

VII. A manera de conclusión

La atomización del interés público, tal como se ha intentado mostrar en líneas anteriores, parece fundamentarse en la máxima divide y reinarás. Entre más confusión se genere sobre el término interés público (polisemia conceptual) más cosas podrán decirse y justificarse en su nombre. Lo anterior no implica un desconocimiento de la hermenéutica, en tanto esta ofrece distintos horizontes de interpretación como base para la comprensión de lo social. Lo que se quiere indicar es que algunos factores reales de poder puedan usar una determinada forma de interpretación para privilegiar intereses de mercado que van en contravía de los intereses etnológico-sociológicos de la nación. De este modo, la atomización se manifiesta en la instrumentalización del concepto interés público, más aún cuando se le asocia con la sumatoria de intereses particulares, lo cual parece desvanecer el interés colectivo o el bien común en favor del interés de grupos aislados de la población.

La construcción del sentido de interés público no es pues un problema que le compete resolver a la disciplina contable ni a las instituciones nacionales o supranacionales que tienen a su cargo cierta potestad regulatoria en materia de contabilidad y control, dado que el concepto está inscrito, como precepto constitucional, en la carta política.

Sin embargo, a pesar de que el artículo 334 de la carta política le otorga al Estado la investidura para actuar como coordinador general de la economía, dándole la posibilidad de proponer e implementar mecanismos de intervención y fiscalización, con la expedición de la ley 1314 de 2009 el Estado colombiano ha cedido soberanía regulativa, otorgándole a una entidad privada de carácter supranacional (IASB) la potestad de emitir estándares de obligatorio cumplimiento en materia de contabilidad y control, los cuales se han incorporado al ordenamiento jurídico a través de la mencionada ley. En su artículo primero, dicha ley expresa que el Estado en cabeza del presidente de la República podrá intervenir la economía, con el fin de limitar la libertad económica y de esta manera “expedir normas contables, de información financiera y de aseguramiento de la información, que conformen un sistema único y homogéneo de alta calidad, comprensible y de forzosa observancia” (Ley N°1314, 2009, p 1)

Puede notarse que en lo enunciado en esta ley se distorsiona la naturaleza del Estado Social de Derecho y, a su vez, el sentido mismo del concepto de interés público que le es inherente y que actúa como un precepto constitucional al cual deben ajustarse los intereses particulares. Antes que limitar las libertades económicas, lo que se logra con esta ley es darle preponderancia al mercado para que entidades privadas regulen en nombre del Estado.

De igual manera el Estado, con esta ley, renuncia a sus objetivos de intervención en la economía para proteger el interés público de la Nación y se suma a las directrices de los organismos multilaterales y supranacionales que promueven la búsqueda de la estabilidad de los mercados financieros mundiales. De este modo, el interés público queda subsumido a los intereses de mercado, particularmente a los representantes de los grandes capitales de organizaciones multinacionales que desarrollan su actividad económica en el país, construyendo así con la ley un escenario favorable para el ingreso de inversión extranjera y sacrificando por ello el aparato productivo nacional.

Puede afirmarse entonces que, muy por el contrario de lo que la ley expresa, la manera como se ha dado el proceso de convergencia en Colombia hacia estándares internacionales en materia de contabilidad y control, termina traicionando los principios de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional que se utilizaron para justificarlo.

Referencias bibliográficas

- Abad, H. (1965). La conquista del bienestar para todos. Archivos personales: carpeta 17, doc. 1, f 1- 4. Medellín: Facultad de Salud Pública - Universidad de Antioquia.
- Abad, H. (1985). El derecho al bienestar. Archivos personales: carpeta 31, doc. 1, f 5. Medellín: Facultad de Salud Pública - Universidad de Antioquia.
- Abad, H. (1985). La salud. Archivos personales: carpeta 31, doc. 1, f 6. Medellín: Facultad de Salud Pública - Universidad de Antioquia.
- Abad, H. (1985). Las posibilidades de alcanzar un relativo bienestar para todos los humanos. Archivos personales: carpeta 31, doc. 4 f 55-56. Medellín: Facultad de Salud Pública - Universidad de Antioquia.
- Baker, R. (2009) ¿Cuál es el significado del “interés público”? Examinando la ideología de la profesión de la contaduría pública americana. En: Gómez-Villegas, M. y Ospina-Zapata, C. M. (2009). Avances interdisciplinarios para una comprensión crítica de la contabilidad. Textos paradigmáticos de las corrientes heterodoxas /Escuela de Administración y Contaduría Pública – Universidad Nacional de Colombia y Departamento de Ciencias Contables - Universidad de Antioquia.
- Bautista, J. A. (2010). Lo público para la contabilidad y la contabilidad para lo público: caminos de investigación y alternativas de desarrollo contable. *Revista Activos*, 14, 111-130.
- Bernal, C. (2005). El Derecho de los Derechos. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

- Bueno, G. (2005). Conferencia. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=cu74fZX7yl4>. Consultado 12 de julio de 2018.
- Constitución Política de Colombia. Gaceta Constitucional No. 116 de 20 de julio de 1991, Colombia.
- Corte Constitucional. (4 de marzo de 1997) Sentencia T 099. [Alejandro Martínez Caballero].
- Corte Constitucional. (10 de marzo de 1999) Sentencia SU 157. [Alejandro Martínez Caballero].
- Correa, J. (2006). Algunas consideraciones sobre el interés público en la política y el derecho. *Revista española de control externo*, 8 (24), 135-161.
- Real Academia de la Lengua Española. (2019). Interés. En Diccionario Digital de la Real Academia de la Lengua española. Recuperado de: <https://dle.rae.es/?id=LtgQXGI>
- Enciclopedia Jurídica. (2014). Interés público. Recuperado de <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/interes-publico/interes-publico.htm> [Consultada 04-abril-2018].
- Estrada, S. I. (2005). Los principios jurídicos y el bloque de constitucionalidad. Medellín: Editorial Universidad de Medellín.
- Franco, R. (2007). La profesión contable y los escándalos empresariales. *Lúmina*, (8), 58-107.
- Forero, A. (2016). Origen, evolución y transformación de lo público. *Derecho y Realidad*, 1(15), 13-18.
- Gil, J. M. (2014). El interés público en contabilidad: bases para una ciencia prudencial. Conferencia llevada a cabo en la Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá, Facultad de ciencias económicas. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=DJio2UItdBk> [Consultado 12-abril-2018].
- Gómez, M. (2010). Interés público y ejercicio de la Contaduría Pública: miradas al contexto internacional y aprendizaje para la profesión en Colombia. *Unimar*, (54), 77-91.
- Jiménez, R. (2012). Contabilidad entre la responsabilidad social y el interés público. *Criterio Libre*, (17), 219-234. <https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2012v10n17.1149>
- Lasalle, F. (1994) *¿Qué es una Constitución?* Segunda edición. Santafé Bogotá: Panamericana, 1994.
- Ley 1314. Diario oficial No. 47.409 de 13 de julio de 2009, Colombia.
- Londoño, J. M., y Bermúdez, L. A. (2016). Análisis del concepto de interés público a partir de la discusión entre los presupuestos planteados por las corrientes funcionalista y crítica de la contabilidad. *Contaduría universidad de Antioquia*, (69), 13-31.
- López, D. E. (2004). Teoría impura del Derecho. Bogotá: Legis.
- López, N. (2010). El interés público: entre la ideología y el derecho. *Anales de la Cátedra Francisco Suárez*, (44), 123-148.
- Molina, J. (2003). Lo Público y Lo Privado en la definición de la Sociedad Patrimonial. En: *Rescate de lo Público. Poder Financiero y Derechos Sociales*. Bogotá: Desde Abajo, Academia Colombiana de Ciencias Económicas y Centro de Estudios Escuela para el Desarrollo, p 384.
- Mouffe, C. (2012). La paradoja democracia. El peligro del consenso en la política contemporánea. Barcelona: Gedisa.

- Muñoz, S. (2008). La gestión de lo público: Una perspectiva contable. *Ad-Minister*, 12, 73-88.
- Naciones Unidas. (1992). Resúmenes de los fallos, opiniones consultivas y providencias de la Corte Internacional de Justicia. Recuperado de: http://legal.un.org/icjsummaries/documents/spanish/st_leg_serf1.pdf. [Consulta: 28 de junio de 2014]
- Obando, J. (2001). Nuevos paradigmas de la Revisoría Fiscal. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 39, 131-142.
- Rodríguez, X., y Muñoz, A. (2013). Sobre las transformaciones del derecho público, de León Duguit. *Administración Pública*, (190), 61-100.
- Rousseau, J. (2013). Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.
- Stiglitz, J., Diéguez, A., y Gómez, P. (2006). Cómo hacer que funcione la globalización. Bogotá: Eichborn AG, 433p.
- Tobón, G. (2004), liberalismo económico y liberalismo político. Bogotá: Señal Editira.
- Tobón G. (2004), Ensayos de filosofía política y jurídica. Bogotá: señal editora, p 54.
- Upegui, J. C. (2009). Doce Tesis en torno al concepto de Estado social de derecho. Bogotá, Colombia: Departamento de Publicaciones Universidad Externado de Colombia.
- Valencia, Hernando. (1991). Los derechos humanos. Bogotá: Acento editorial.
- Varela, E. (2005). Desafíos del interés público. Identidades y diferencias entre lo público y lo privado. Cali: Universidad del Valle.
- Zizek, S. (2011). Primero como tragedia, después como farsa. Madrid: Ediciones Akal.

Ospina-Zapata, C. (2019). Preliminares de pensamiento sistémico sobre la relación contabilidad y organización. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 199-219.
Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a09>

Preliminares de pensamiento sistémico sobre la relación contabilidad y organización*

Carlos-Mario Ospina-Zapata
cmario.ospina@udea.edu.co
Universidad de Antioquia

* Una primera versión de este trabajo fue presentada en las XI Jornadas de Economía Crítica, 6, 7 y 8 de septiembre de 2018, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe – Argentina.

Preliminares de pensamiento sistémico sobre la relación contabilidad y organización

Resumen: *Se presenta una reflexión crítica respecto del pensamiento tradicional con el que se aborda el sentido de la contabilidad y la organización. Dicha crítica coloca en discusión el arquetipo del pensamiento científico de corte analítico y positivista respecto del pensamiento sistémico. Con algunas nociones tales como “emergencia”, “relación sistema – entorno”, “complejidad” propias del enfoque de sistemas se instalan algunas hipótesis que permiten una comprensión de la relación contabilidad y organización. En especial se concluye que la contabilidad no es solo información para la toma de decisiones y que las comunicaciones que provee son utilizadas por actores diversos de la organización para otorgarle sentido a sus prácticas. Dicha utilización no opera como herramienta dirigida a, sino como racionalidad y esquema de distinción.*

Palabras clave: *Pensamiento sistémico, Sistema Contable, Sistema de información contable, Contabilidad y organización, Contabilidad y toma de decisiones.*

Preliminaries of systemic thought on the relationship between accounting and organization

Abstract: *A critical reflection is presented regarding the traditional thought with which the sense of accounting and organization is approached. Said critique raises a discussion on the archetype of scientific thought of an analytical and positivist nature with respect to systemic thought. With some notions such as “emergency”, “system–environment relationship”, “complexity”, typical of the systems approach, some hypotheses are proposed which allow to understand the relationship between accounting and organization. In particular, it is concluded that accounting is not only information for decision-making and that the communications it provides are used by diverse actors of the organization to give a sense to their practices. Said use does not operate as directed tool but rather as rationality and distinction scheme.*

Keywords: *Systemic thought, accounting system, accounting information system, accounting and organization, accounting and decision-making.*

Préliminaires de la pensée systémique sur le rapport comptabilité et organisation

Résumé: *Il est présenté ici une réflexion critique sur la pensée traditionnelle portée sur le sens de la comptabilité et de l’organisation. Cette critique déclenche le débat sur l’archétype de la pensée scientifique à caractère analytique et positiviste vis-à-vis de la pensée systémique. Certaines hypothèses sont ici proposées permettant une compréhension du rapport comptabilité et organisation ; celles-ci basées sur des notions telles que « urgence », « rapport système-entourage » et complexité, qui sont propres à l’approche des systèmes. En particulier, il est conclu que la comptabilité n’est pas que de l’information servant à la prise de décisions mais que les communications qu’elle fournit sont utilisées par des différents membres de l’organisation afin de donner du sens à leurs pratiques. Cette utilisation ne fonctionne pas comme un outil dirigé mais en tant que rationalité et schéma de distinction.*

Mots-clés: *Pensée systémique, système comptable, système d’information comptable, comptabilité et organisation, comptabilité et prise de décisions.*

Preliminares de pensamento sistémico sobre a relação contabilidade e organização.

Resumo: *Apresenta-se uma reflexão crítica sobre o pensamento tradicional com o que se aborda o sentido da contabilidade e a organização. Esta crítica deixa em discussão o arquetipo do pensamento cientista de tipo analítico e positivista respeito do pensamento sistémico. Com algumas noções como “emergência”, “relação sistema-entorno”, “complexidade” próprias do enfoque de sistemas instalam-se algumas hipóteses que possibilitam uma compreensão da relação contabilidade e organização. Especialmente, conclui-se que a contabilidade não só é informação para a toma de decisões e que as comunicações que providencia são usadas por atores diversos da organização para dar-lhe sentido às suas práticas. Esta utilização não opera como ferramenta dirigida a, mas como racionalidade e esquema de distinção.*

Palavras chave: *Pensamento sistémico, sistema contábil, sistema de informação contábil, contabilidade e organização, contabilidade e toma de decisões.*

Preliminares de pensamiento sistémico sobre la relación contabilidad y organización

Carlos-Mario Ospina-Zapata

Doi: <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a09>

Primera versión recibida en junio de 2019 - Versión final aceptada en junio de 2019

I. Introducción

La comprensión de la contabilidad como sistema, y su relación con el sistema de la organización, requieren una aproximación pertinente que posibilite recrear una interpretación de sus formas – manifestaciones – interacciones, como trascendencia al enfoque analítico y reduccionista propio de la ciencia tradicional.

En este sentido, las líneas que siguen proponen un escenario reflexivo, dialógico y programático de tal empresa. Su carácter embrionario instala algunos juicios que pretenden problematizar, más que entregar recetas acabadas. El objetivo es articular algunos presupuestos del enfoque de sistemas para armar de sentido la relación contabilidad y organización. El trabajo es estrictamente reflexivo y se instala en una mirada crítica y política, en tanto se concibe la Contabilidad como un saber de profundo impacto social y por lo tanto transformable para el bienestar social.

El enfoque de sistemas, que no es nuevo, ha tenido algunos ajustes de tuerca que permiten problematizar con mayor probabilidad comprensiva el sentido de los sistemas sociales. Se asume que la Contabilidad se ha configurado como un sistema social muy poderoso para la vida económica moderna y contemporánea. Pero, como dijimos antes, desde el enfoque reduccionista de la ciencia explicativa, ese poder no queda esclarecido y por el contrario se ve a la Contabilidad como un campo estrictamente tecnológico.

El texto está dividido en los siguientes apartes: luego de esta breve introducción se señalan algunas características del proyecto moderno en términos de conocimiento científico. Posteriormente se expresan algunas características de lo que se comprende por la Contabilidad para dar paso a una exposición muy sucinta sobre el sentido de organización sin dejar de lado sus

relaciones con la idea de ciencia y la Contabilidad. Posteriormente se desarrolla el marco de comprensión de lo que podemos entender como pensamiento sistémico para concluir con la aplicación de ese pensamiento en algunas sospechas de la relación contabilidad y organización.

II. El proyecto científico moderno. Matices, alguna crítica y primeros nexos con lo contable

La ciencia como anclaje conceptual y de despliegue tecnológico de la sociedad moderna fue el producto de una dinámica de disoluciones operadas a finales de la edad media, como respuesta al momento histórico en el que nacían un conjunto de contradicciones para las formas sociales feudo-cristianas tradicionales de la época. El contacto de Europa con otras culturas hizo que para el occidente hegemónico se revisaran formas de objetivación de la realidad, particularmente y en un plano ontológico, por el reconocimiento de explicaciones aristotélicas que contrastaban con las tradiciones platónicas incorporadas por el cristianismo medieval. La oportunidad de una experiencia sensorial antes limitada por la lógica mitológica–religiosa, en la que el hombre podía conocer la realidad sin recurrir a explicaciones sacras, promovió una pugna que originó los grandes debates previos al renacimiento entre nominalistas y realistas (Romero, 1987), básicamente ante las distinciones sobrenatural – natural, fe – razón, hombre – naturaleza, alma – cuerpo, disoluciones éstas que permitieron el surgimiento de la cosmovisión antropocéntrica.

La explicación de estas rupturas no es solo un problema del pensamiento; también se gestaron variadas prácticas sociales como la incipiente economía de mercado jalonada por los burgueses, el surgimiento de la moderna universidad y la popularización de ciertos saberes, el asentamiento de comunidades y la configuración de la ciudad, la formulación embrionaria de las bases de los modernos estados–nación (Romero, 1987) y en general, un conjunto de haceres que determinarán hasta días muy cercanos el comportamiento que asiste a la sociedad contemporánea.

La cuestión central para los fines aquí perseguidos, tiene que ver con la instauración de una nueva lógica en la que el hombre se separa de la naturaleza promoviendo una racionalidad de centro razón, es decir, prefigurando un antropocentrismo en el que la realidad podía ser conocida y transformada con los instrumentales que ese hombre autónomamente concibiese para tal propósito. Esta escisión, esquematizada en el proceso de conocimiento o epistemología general de la ciencia, distingue un sujeto, un procedimiento o método, y un objeto de estudio, escenario mediante el cual la naturaleza es significada como espacio objetual representable y controlable para satisfacer las necesidades del hombre “moderno”. Dicha objetivación que privilegia la vía

sensorial, la verificabilidad, la neutralidad del lenguaje lógico – matemático, se presenta como mecanismo eficaz para hacer avanzar la sociedad en la búsqueda de estadios de progreso continuo e infinito, mensurable y sofisticado. El producto más tangible de esta praxeología es el avance técnico y tecnológico, fundado en la estrategia científica de raíz cartesiana, analítica y positivista.

Precisamente en este contexto de fines de la edad media en el que se gestan estas nuevas concepciones más pragmáticas y técnicas, se configura la contabilidad por partida doble como herramienta para representar y controlar el mundo económico de los mercaderes. Resulta bastante inquietante observar, que el principio de dualidad, el lenguaje y método que permiten clasificar todo hecho económico como “Propiedad = Financiación”, conserva los matices más importantes de la lógica aristotélica filtrada en la época de las cruzadas (Por ejemplo el principio de no contradicción y tercio excluido); la contabilidad tuvo una influencia muy significativa para la reproducción de las relaciones sociales y económicas propias del mercantilismo y posteriormente del capitalismo, en tanto racionalidad calculadora. Habría que decir como punto de partida, que la síntesis que logra la contabilidad al abstraer las relaciones sociales económicas epocales, la convierte en un tipo de lenguaje que vertebra el despliegue del capital¹.

El conocer moderno se configura sobre la base de la especialización, por cuanto la división de la realidad en partes facilita su aprehensión y su tecnificación. Es preciso clarificar que en efecto la ciencia ha logrado evidente cantidad de desarrollos que prosaicamente son entendidos como “confort”. Casi a nadie se le ocurre la sociedad vigente sin la intervención de la ciencia y por ello ésta se ha convertido en el proyecto hegemónico de la forma de acceso al conocimiento. Sin embargo, la pregunta que hace ya varias décadas viene gravitando tiene que ver con los efectos colaterales de un despliegue científico que al fragmentar la realidad y descodificarla desde un lenguaje particular (físico–matemático) promueve la omisión de otras formas de interpretación y descontextualiza la acción científica respecto de otras manifestaciones del sistema mundo, al que debe preservar, para garantizar la principal necesidad de la humanidad que es su supervivencia como especie. Al encasillarse en su parcela del conocimiento, la acción científica pierde la noción de la totalidad e incluso deja de advertir propiedades fundantes de los fenómenos que estudia.

Si se sigue la idea de cuño sociológico que advierte la relación básica de la ciencia y la industria, en dónde ésta última determina los horizontes científicos que son pertinentes desde el primado de la rentabilidad, es apenas lógico que la forma de hacer ciencia en vigencia y dadas sus condiciones de tecnologización,

1 Para comprender mejor estas condiciones socio – históricas se recomienda revisar el texto de Alfred Crosby: La medida de la realidad. La cuantificación de la sociedad occidental 1250 – 1600, editado por CRÍTICA. En especial el capítulo: “Teneduría de Libros”

sea avalada por el capital como mecanismo de autorreproducción. Dicho despliegue puede ser referido desde el lenguaje contable que opera como racionalidad calculante de las formas de reproducción del capital, que permiten a las estructuras de propiedad procesos de acumulación y concentración, ya sea desde los esquemas de decisión fijando alternativas, o recreando una forma de captación de lo real desde la maximización (criterio básico del estado de resultados) y desde la apropiación (visible en el estado de situación financiera). Es importante por tanto seguir un argumento tan crucial para la disciplina contable como el planteado por Weber, el capitalismo es contabilidad por partida doble. De este modo y al igual que a la ciencia positivista, para la contabilidad inscrita en la lógica moderna, aplican los mismos atributos respecto de su reduccionismo, de su sesgo, y de su incompreensión y articulación a miradas más holistas y complejas.

III. Algunas inquietudes sobre la Contabilidad

En términos muy generales, la contabilidad puede ubicarse como un campo que pretende representar² (síntesis) un conjunto de hechos sociales específicos. Tradicionalmente se ha pensado que dichos hechos son eminentemente de carácter económico (desde la perspectiva de la economía ortodoxa) y obedecen al conjunto de transacciones³ que desarrollan los diversos agentes que conforman y rodean la organización lucrativa en un modo específico de economía. Lo que resulta menos evidente, es el trasfondo conceptual e ideológico que asiste a las tecnologías contables en presencia y que configuran una posibilidad lingüística (una gramática) capaz de constituir sentido y legitimidad a las tramas e interacciones propias del capitalismo. Dicho de otro modo, la contabilidad naturaliza las formas en que otorgamos sentido a los eventos económicos de raigambre capitalista. La cuestión se complejiza aún más cuando en el entramado de dichas relaciones se incorporan variables de tipo socio-ambiental que deben ser sintetizadas por la contabilidad, pero que no deben vulnerar (desde la lógica del capital) la reproducción de las

- 2 Esta forma de definir la contabilidad resiste alguna crítica, pues existen asuntos que presenta la contabilidad que no tienen su correlato en la realidad como un hecho concreto, menos como una transacción; por ejemplo la valoración de un activo con base a expectativas futuras de beneficio, el reconocimiento de la probabilidad de no cobro de un derecho, la configuración de la utilidad contable que involucra estimaciones de las que no podemos precisar el hecho concreto en la “realidad”(…) Por ello en alguna parte hemos indicado que la contabilidad más que representar, presenta ciertos hechos que posteriormente son concebidos como hechos económicos. Este papel de la contabilidad es quizá uno de los más importantes, por ejemplo, para entender la contabilidad y su poder constituyente.
- 3 Se debe aclarar que la noción de transacción acá es más abarcativa e incorpora operaciones contables que no se relacionan directamente con procesos de intercambio (mercado) sino con el reconocimiento, amortización, ajuste (...) de ciertos valores que son necesarios para construir una imagen más “correcta - conveniente” desde el punto de vista económico – financiero.

relaciones sociales vigentes. Así, lo ambiental y lo social, asuntos tan socorridos actualmente, quedan anclados a la razón calculadora y maximalista del beneficio lucrativo.

Como tecnología, la Contabilidad operacionaliza una síntesis que resulta incompleta y sesgada si ponemos como fenómeno objeto de representación la totalidad de lo económico. La contabilidad moderna, es decir, la contabilidad por partida doble, funciona como una lógica en la que los hechos económicos son admisibles como contables si cumplen una serie de atributos⁴, tales como: la dualidad, inscribirse en el algoritmo contable que implica que todo hecho debe ser inversión y financiación (control y propiedad), ser traducible a moneda funcional, afectar el proceso de mantenimiento del patrimonio, entre otros. Esto lo que quiere decir es que un hecho económico se considera contable si es dúctil a las propiedades de este primer compartimento, la contabilidad por partida doble.

Adicional a esta reducción en términos de cobertura del correlato de la Contabilidad respecto de la realidad económica, resulta que el modelo más utilizado es el de la Contabilidad Financiera; esto nos plantea que los hechos económicos adquieren objetividad en el mundo macro y micro empresarial si pueden ser representados como hechos financieros–patrimonialistas. Tanto la investigación positiva como las demandas del entorno respecto de la Contabilidad han hecho de la Contabilidad Financiera la perspectiva hegemónica, incluido el que a veces se crea que es la única contabilidad posible. Por ejemplo, en el marco de la misma contabilidad por partida doble podrían desarrollarse perspectivas más orientadas al mantenimiento de los activos y la productividad, pero las formas de capitalismo industrial son más escasas en la contemporaneidad. (Ver figura 1)

Para disminuir y / o alterar⁵ aún más el espectro de la Contabilidad, y en un marco de intereses estratégicos de grandes emporios empresariales, se recurre

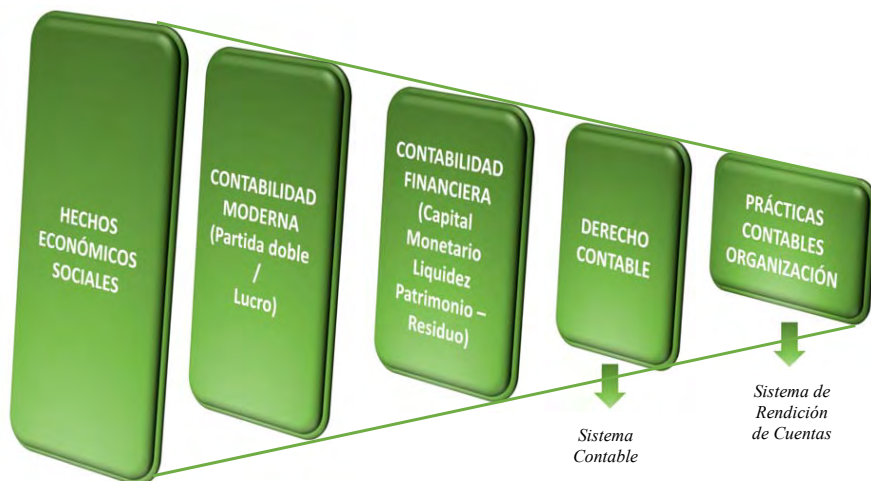
4 El profesor Juan David Cardona me plantea que sería más bien que a los hechos económicos, incluidos los asuntos ambientales y sociales que sean del caso, se les confiere atributos desde la racionalidad contable. Comparto esta apreciación, pero desde el punto de vista formal solo es considerado hecho económico aquel que es presentado contablemente. Dicho de otra manera, si bien hay existencia de hechos económicos no presentados por la Contabilidad, un elemento ontológico fuerte de la constitución de la “verdad” y “legalidad” del hecho económico es que sea a su vez un hecho contable. Por ello la Contabilidad confiere legitimidad y ayuda a reproducir las coordenadas del modelo económico vigente.

5 No es solo reducción respecto de los hechos representables. También es alteración de su sentido, resignificación, invención. Si bien la figura 1 muestra un achicamiento de la capacidad representativa de la contabilidad, esta reducción de foco se predica respecto de los hechos socioeconómicos como realidad fáctica. Pero, la Contabilidad también produce expresiones que justamente por su producción en la contabilidad luego se institucionalizan como realidades objetivas en materia económica. Estoy pensando en el reconocimiento de algunos intangibles, en la contabilidad de derivados financieros, el reconocimiento de activos biológicos, pasando por la incorporación de provisiones, contingencias y mecanismos de diferimiento del valor.

a procesos globales de estandarización mediante estructuras de derecho contable. Esto se manifiesta con una injerencia directa de las multinacionales en las entidades que recomiendan y emiten estándares globales de contabilidad. En este sentido, lo representable, en el ámbito de la contabilidad para fines externos, queda delimitado por un conjunto de normas que señalan el horizonte de lo posible y lo configurable como información contable para los mercados, para los potenciales inversores, no importando si las economías en las que se aplican dichos estándares tienen mercados públicos fuertes o débiles, o si los usuarios de la información contable desbordan las necesidades del inversor bursátil. En el ámbito de la contabilidad interna o de gestión operan sobre todo los desarrollos del contexto anglosajón, que son importados como transferencia de tecnología en la relación centro–periferia. Hasta aquí lo que hemos querido marcar es que el modelo contable al uso no está concebido como un correlato isomórfico de la realidad económica. Su naturaleza obedece más a procesos sintéticos, resultantes de juegos de poder entre Estado, empresas, y la misma profesión como proveedora de saber experto; no podemos omitir el papel tecnoestructural de la profesión contable. Desde la perspectiva de Roberts y Scapens (1985/2009) este marco normativo configura las coordenadas de lo que podemos definir como el sistema contable, es decir, la estructura límite para las operaciones de reconocimiento y revelación. (Ver figura 1)

En último lugar, para ampliar esta distancia entre realidad y Contabilidad, está el proceso interno de las organizaciones que delinean políticas contables según el interés de los agentes más poderosos en interacción con la organización y que defienden su interés de acuerdo a su margen de negociación (Sunder, 2005). La imagen que provee la Contabilidad de la organización es la resultante del entrecruce de juegos de poder de los agentes con mayores posibilidades para verse beneficiados con una determinada imagen de la entidad a través de la Contabilidad. Esta manifestación implica maniobras desde los ámbitos de interpretación y vacíos que deja la estructura de Derecho Contable, hasta la manipulación deliberada y el engaño en el contenido de las cifras contables. Los sonados escándalos financieros, las crisis, y la oleada de la corrupción, son muestras tangibles de lo lejos que puede estar la contabilidad de la socio–economía si se le mira como correlato, o de lo cerca que puede estar si se le mira como institución partícipe y poderosa en la configuración de la manifestación de esa realidad socio–económica. Desde la perspectiva de Roberts y Scapens (1985/2009) este conjunto negociaciones configuran un plano de orden comportamental de los agentes en el ámbito intraorganizacional y se concretan como sistemas de rendición de cuentas, que serían las imágenes económicas y financieras (limitadas, parciales, sesgadas) de la organización que son dispensadas a los mercados como relatos objetivos de la realidad organizacional. (Ver figura 1)

Figura No 1. Contabilidad: Imagen parcial y selectiva de los hechos socio–económicos.



Fuente: elaboración propia. Se incorporan algunas ideas de Roberts y Scapens (1985/2009)

En resumen, la contabilidad no es aséptica, no es solo imagen subrogada de la realidad económica. En ella residen un conjunto de abstracciones que logran configurar una panorámica organizativo – económica que promueve una idea de decisión y futuro posible sólo desde el conjunto de significados que provee para guiar la acción. Que las organizaciones y la economía se comporten de cierto modo puede ser explicado por sus despliegues contables y adicionalmente ella (la contabilidad) implica algún tipo de motricidad para el sistema que quizá le define mejor que la visión fragmentaria y reduccionista visible en la mayoría de los círculos académicos y profesionales. En esta explicación fue inevitable usar algunos preceptos de pensamiento sistémico como la relacionalidad, la contextualidad, y la interacción de los propios agentes.

IV. La organización. Matices y alguna Crítica

La sociedad se ha manifestado históricamente como un conjunto de organizaciones, unas naturales y otras artificiales, que le han permitido a la colectividad concretar propósitos específicos. Estas organizaciones recrean y movilizan los intereses de la época y forjan las cotidianidades imprescindibles para reproducir idearios que privilegian cierto tipo de acción. La historia constata cómo el organizarse ha posibilitado de un lado las instituciones sociales y del otro, el conjunto de agrupaciones que explican ese escenario histórico.

A finales del medioevo la institución religiosa fue antagonizada por las prácticas burgueses que pretendían escapar a las formas feudo-cristianas de

dominación. El surgimiento de la universidad y la formación de ciudades fue dando cuenta de otras formas de organización para resolver los fines de esa nueva sociedad. En especial el aparato educativo se convirtió en el motor de los sentidos más importantes de la época, y la religión sufrió una suerte de adaptación que minó el grado de importancia reclamado en días pasados. Esto no significó que la institución de la iglesia saliera del escenario de los proyectos de socialización, sino que asumió una redirección que resultó conveniente incluso para el despliegue de la misma burguesía, por ejemplo, como estructura de disciplinamiento.

El desarrollo de la economía y la ciencia reclamó un conjunto de organizaciones que le permitieron fortalecer y concretar los intereses del sistema. Las instituciones políticas, las formaciones comerciales, la religiosidad, la familia, asumirán nuevas escenas que asimilaron cierta estructura, y el conjunto de tales estructuras, los flujos de información, la decisión, el poder, y la socialización con su entorno, definieron el qué y cómo de lo organizacional. Si en cierto sentido las relaciones económicas definen gran parte del proyecto social de la modernidad, entonces se debe advertir que la fábrica, la industria y la empresa son los prototipos organizativos más influyentes en la vida del hombre moderno (no es mera casualidad que hoy se hable de gerenciar la vida o de trasladar los valores empresariales a la familia y a otras organizaciones como la Universidad). Así, la ciencia y la economía se desarrollan a través de este último tipo de organizaciones que implican el mundo del trabajo, el consumo, la educación, e incluso la política. Hoy no se puede negar la influencia de la empresa en la mayoría de las estructuras sociales y por ello su forma organizada se mimetiza en otro tipo de organizaciones haciendo más dúctil la propia cosmovisión del mundo lucrativo en casi todas las esferas de la vida.

La caracterización de las organizaciones ha planteado el surgimiento de teorías para objetivar sus formas jerárquicas, su estructura, las funciones que en ellas se desarrollan, la forma en que los individuos interactúan, los mecanismos de socialización que producen, su vincularidad con otros sistemas, los mecanismos de adaptación a las demandas del entorno y los propios impactos sociales que generan. El surgimiento de campos de conocimiento como la sociología de las organizaciones, la teoría organizacional, los estudios críticos de la organización, la psicología organizacional (...) han permitido entenderlas más a fondo para ganar en eficacia en el logro de sus objetivos y para advertir algunos impactos del desempeño organizacional.

El surgimiento del Estado Nación, la revolución industrial, la oposición a las condiciones deplorables del mundo del trabajo en las antiguas fábricas, gatillaron la necesidad de nuevas estructuras organizativas y nuevas formas de gobierno. Resulta natural que las soluciones a estas problemáticas tomaran inspiración de los arreglos conceptuales y metodológicos de la ciencia natural.

“Ciertamente el surgimiento del <<Estado Administrativo>> simbolizó una nueva modalidad de gobierno en la que la organización racional y científica transformó la naturaleza humana” (Reed, 2006, p.40) La búsqueda de leyes inmutables y la necesidad de reducir lo organizacional a lo modélico cosificó el sentido de un espacio social por naturaleza complejo; “(...) de este modo la sociedad organizacional prometió ser regulada por leyes científicas más que por los hombres y la eventual desaparición del elemento político en su totalidad” (Wolin, 1960, Citado por Reed, 2006, p. 41).

En este marco la organización es percibida como un hecho plenamente objetivable, predecible y controlable. Lo que en principio aparece como un precepto normativo en el mundo de las organizaciones se transforma en un postulado universal e inobjetable. Los asuntos morales, sociales y políticos se transforman en tareas técnicas con soluciones ingenieriles. La organización se configura en un aparato maquínico en un marco racional - legal de función eficiente y eficaz. (Gouldner, 1971 y Prethus, 1975, citados por Reed , 2006)

En consonancia con lo planteado para la ciencia moderna y la contabilidad, la mayoría de las prácticas organizacionales y sus explicaciones se nutren de lo más estratégico del pensamiento moderno, es decir, del análisis positivista, fragmentario y descontextuado que imposibilita una lectura más holista y compleja de este hecho social. La lectura funcional de la organización, sumada a una perspectiva de la gestión unidireccional en el logro de las pretensiones lucrativas de la moderna empresa capitalista, ningunean y soslayan una práctica más comprensiva de la condición humana y del cuidado de la naturaleza.

Justamente una crítica de esta orientación ha permitido que los estudios de la organización se alineen con nuevos enfoques para problematizar con mayor precisión los tópicos de la organización. Reed (2006) identifica por los menos tres duplas de perspectivas en las que pueden ser agrupados los alcances de las explicaciones: objetivistas e interpretativas, perspectivas globales y locales, y perspectivas del lado de la estructura y del lado de la agencia. Sin duda la cantidad de trabajos explicativos y en alguna medida prescriptivos de la acción de las organizaciones muestra mayor cobertura y complejidad para la comprensión del fenómeno.

Sin embargo, tanto las miradas más racionalistas o economicistas, lo mismo incluso que las perspectivas sistémicas y del pensamiento complejo⁶, han mantenido una adecuación con el sentido funcional de la organización.

Sin proponérselo Coase toma prestado mucho el marco racional al asumir que el comportamiento del mercado está motivado básicamente por la minimización de los costos y la maximización de los rendimientos. Las tradiciones en el análisis

6 “El funcionalismo estructural y la teoría de sistemas también “despolitizaron” eficazmente los procesos de toma de decisiones por medio de los cuales fue logrado el ajuste funcional perfecto entre organización y ambiente” (Reed, 2006, p.51)

organizacional tanto racionalistas como económicas, se basan en una concepción de “racionalidad fundamentada” para explicar y predecir las acciones individuales y sociales. Suscriben conjuntamente teorías que dan cuenta de la organización en términos de eficiencia y eficacia, y hacen homenaje intelectual colectivo al marco orgánico con énfasis en la evolución “natural” de las formas de la organización que optimizan los rendimientos dentro de los ambientes cuyas presiones competitivas restringen las opciones estratégicas (Reed, 2006, p. 53)

En alguna medida las manifestaciones de la organización y el estudio de las mismas ha centrado menos la atención en el problema del poder. Algunos agentes tienen la capacidad de moldear el sentido de la organización particular, pero también la explicación más hegemónica que desde las diversas perspectivas del estudio de las organizaciones se postula como la enunciación más satisfactoria.

Sumado a lo antedicho sobre la complejidad y el enfoque de sistemas, un punto de mira importante es la analogía de la organización con una red. Tanto la explicación como la intervención desde este enfoque pierden de vista el problema del poder; “(...) estas nuevas formas y culturas organizacionales basadas en red continúan enraizadas en estructuras de poder y regímenes de control que están ahí para proteger y legitimar los intereses materiales, sociales y políticos de clases y élites dominantes” (Reed, 2006, p.69)

De este modo, si bien hay una ampliación del campo de manifestación y estudio de la organización, resulta necesario proponer lugares en los que se evidencien con profundidad otras relaciones para desenmascarar prácticas que resultan más determinantes en la impronta de la organización.

El desencanto por las prácticas vigentes en los terrenos de la economía y la ciencia, que agencian procesos maximalistas donde los medios son legítimos a cualquier precio, invita a un compromiso por comprender los efectos que una práctica organizativa determinada tiene para con su entorno, es decir, otras organizaciones y otros sistemas que conviven, que compiten; convoca una lectura rigurosa de esas formas de interacción y de las consecuencias por ejemplo, en la ecología y en la misma humanidad.

V. Contabilidad y Organización. Relaciones obvias, pero no comprensivas

En el marco de la modernidad, se inscriben entonces una serie de interpretaciones de la realidad que conservan una lógica analítica, fragmentaria, que privilegia lenguajes como la matemática y que concibe el progreso como una avalancha tecnológica para el “confort”. En esa demarcación se asumen las concepciones actuales de la organización y la contabilidad como sistemas que concretan ese conjunto de intereses, sistemas que son leídos en forma separada y a los que se les atribuye una relación finalista o a posteriori, por ejemplo, en

la siguiente descripción: las organizaciones requieren información para tomar decisiones; la contabilidad provee información financiera y de gestión que apoya esa toma de decisiones; la información es entregada por la contabilidad para que los agentes y propietarios orienten las acciones para mantener o transformar las condiciones actuales de operación a partir de una selección de alternativas en las que se concreta la decisión, para luego monitorear el efecto de tal decisión en los siguientes reportes financieros. Así se mantiene un ciclo que parece automático, pero que, al mirar con detalle, no reporta ninguna imagen nítida del qué y el cómo las organizaciones se basan en información contable para seleccionar cursos de acción futuros. Incluso será menester verificar si la relación contabilidad y organización se fundamenta en la decisión, o si ésta aparece como un mero esquema retórico que no deja ver la verdadera interacción entre estos dos sistemas.

Otra forma del vínculo contabilidad y organización pasa por el papel de la contabilidad en la configuración de expectativas de los agentes que interactúan en el mercado y, por ende, del valor de la empresa. Muchas de los atributos de la contabilidad se definen en el marco de esta función respecto de la valoración de títulos en el mercado público de valores. Esto indicaría una relación más compleja con dinámicas que incluso superan la esfera micro – organizacional.

Estas relaciones son leídas desde perspectivas explicativas, inductivas e hipotético deductivas, utilizando el arsenal de la investigación empírica, positiva, estocástica, econométrica; y como resultado, la expresión de lo dado y lo posible en Contabilidad es una consecuencia objetiva e imparcial.

Para transitar de la explicación a la comprensión es menester recurrir a estructuras interpretativas y críticas del despliegue moderno (en términos tecnocientíficos), que permitan la construcción de imágenes más completas y totales, de los sistemas organización y contabilidad, de sus relaciones, y de las relaciones de estas con el contexto, es decir, otros sistemas.

En lo que sigue se problematizan algunos elementos del pensamiento de sistemas como onto–epistemología y praxeología que intenta transformar las formas explicativas y prácticas de la ciencia de raíz matemático–fiscalista en tanto no conciben la realidad como totalidad.

VI. Matices de Pensamiento Sistémico. Terreno para la relación Contabilidad y Organización

Esta ruta teórica – el pensamiento de sistemas – debe ser asumida como una posibilidad comprensiva que viabiliza un contacto diferente con la realidad. Este nuevo contacto puede estar dado por un conjunto de premisas que asumen otras coordenadas semánticas y en ese sentido indican cosas nuevas, otras cosas que la sintaxis anterior no permitía. El sentido de un referente teórico tiene pleno sentido siempre que pueda hacer nítidas transformaciones en esa

realidad interpretada; suponemos que la introducción del pensamiento crítico y sistémico favorece el cambio en la Contabilidad.

Como ha sido más o menos evidente en la explicación del fenómeno “organización” se han utilizado referentes del pensamiento sistémico, la complejidad, el concepto de red, lugares más escasos en la comprensión de la Contabilidad.

Partiremos de enunciar unas características básicas del pensamiento de sistemas que trasciende en la actualidad significados comunes como “el todo es más que las partes”. El pensamiento de sistemas es una especie de amalgama de estadios explicativos, básicamente, la biología, la cibernética o teoría del control, la teoría de la información, la automática etc., que en conjunto sugieren que los fenómenos adquieren sentido en función de una alteridad a la que sirven y no como constitución orgánica en sí. Pero a su vez, ese sentido otorgado, se configura como una relación de afectación del sistema al entorno. Las partes son en tanto se articulan en algo que emerge, pero no al modo de un telos, sino de una expresión implicada en el sistema; la paradoja tiene que ver con que la emergencia sólo es posible con los elementos del sistema articulados, pero a su vez esas macroestructuras guardan patrones de acomodación que hacen que los elementos desarrollen tendencias adaptativas (Garcíandía, 2005). En efecto, el todo es más que la suma de las partes, pero menos a su vez. Es sencillo de expresar: mantener todas las relaciones entre los elementos de un sistema complejo es prácticamente imposible o por lo menos caótico. La selección es la que permite ganar en complejidad y a su vez reducirla. En este sentido las relaciones son limitadas, y se mantiene una cuota de potencialidad del sistema para establecer otras relaciones y con ello acoplarse a nuevas posibilidades.

En especial el concepto de “emergencia” resulta antagónico con los presupuestos de ciencia tradicional, pues tal significación no puede ser aprehendida desde el análisis que implica fragmentar la realidad olvidando sus relaciones horizontales, verticales, diagonales e incluso rizomáticas; las jerarquías sólo pueden ser establecidas si se comprenden las “emergencias”, que permiten hablar de sistemas, subsistemas y unidades sistémicas o niveles cada vez más comprimidos. “Un nivel se caracteriza por las propiedades emergentes que no existen en el nivel inferior; las propiedades emergentes no tienen significado en el lenguaje adecuado para el nivel inferior” (Checkland, 1993, p. 96). Esto es importante comprenderlo puesto que el problema de niveles y jerarquías no tiene nada que ver con alguna imagen de superior–inferior, sino de pertinencia, por cuanto lo que produce el sistema puede ser explicado en otra estructura que no es la propia en sentido limitado. Para explicar el sistema debe advertirse la emergencia que produce en otro sistema o entorno que le permite establecer una relación recursiva. Pero la comprensión de dicha recursividad

escapa a la explicación de las propiedades del componente o elemento; lo que explica a las partes no explica el todo. Podemos advertir la importancia de la “relación” como categoría central del pensamiento sistémico; pero no la relación vista como causalidad, sino como producción de sentido del sistema. El sentido lo provee el sistema, pero solo es comprensible si se diferencia de su entorno. Esta diferencia es fundamental para entender los límites del sistema. (Ver el punto 7)

Al referirnos a la complejidad aludimos al problema de la relacionalidad no solo de elementos que configuran al sistema, sino también a relaciones que permiten configuraciones de tipo teleológico, histórico, reflexivo y contextual. Por ello la complejidad expresa una condición de existencia del sistema (complejidad de primer orden) y también una forma de estudiarlo y conocerlo (complejidad de segundo orden) (Tsoukas y Hatch, 2001, citado por, Maguire, y otros, 2006).

También la complejidad nos permite observar con mayor nitidez las relaciones entre agentes y estructura, las formas en que recursivamente se afecta esta dualidad y la forma en que a partir de esta dualidad se configura una tensión entre orden y cambio (Maguire, y otros, 2006).

En Checkland (1993) los sistemas son entendidos como estructuras en las que se presentan flujos de información que operan como instrucciones y restricciones que a su vez promueven cierta forma de control del sistema. La contabilidad como sistema postula una aproximación en este sentido: los flujos de información que ella permite son producidos y comunicados como un conjunto de restricciones e instrucciones que activan sistemas de intervención de los sujetos en la organización; dicha intervención puede ser concebida inicialmente como un proceso decisional de insumo contabilidad. Sin embargo, tal proceso no es la emergencia central del sistema contabilidad que puede ser explicado en el sistema organización.

Particularmente en una pretensión de aplicación del pensamiento de sistemas para comprender relaciones entre contabilidad y organización será menester detenerse en el concepto de información y control. Podríamos también aventurarnos a plantear que la contabilidad actúa como negentropía para el sistema organización.

Dado que la entropía mide el grado de desorden, y que la información plausiblemente se puede considerar como algo que reduce la incertidumbre y por ello incrementa el orden, resulta muy tentador el igualar la información con la entropía negativa (...). El orden que un organismo extrae de su medio es sinónimo de información. (Checkland, 1993, p.113)

Otra contribución importante es la categoría de sistemas blandos, que se refiere a la lectura que podemos hacer de la configuración del sistema atendiendo a las percepciones de los actores que conviven y padecen el

sistema. Para ello es necesario el uso de metodologías cualitativas que permiten interpretar y comprender el papel del actor en lo sistémico del sistema. En contabilidad el papel de los actores del propio sistema y de aquellos que reciben la emergencia de la contabilidad como sistema, es desdeñado o estudiado de manera tangencial, como si no fuera constitutivo de la propia contabilidad o visto como una externalización a modo de impacto del sistema. Dicho de manera radical, la corriente interpretativa de la contabilidad no aparece como explicativa de la contabilidad en tanto sistema, sino de los impactos e imagerías que configura la contabilidad en la cotidianidad y en el sentido que el actor otorga a sus prácticas a partir del dispositivo contable. Esta orientación es innegablemente importante, pero queda abierta otra potencialidad. “El pensamiento de sistemas suaves y las metodologías ejemplifica la perspectiva de los sistemas interpretativos: las interpretaciones de los actores sobre sus problemáticas, in situ, son una parte importante, integral, del sistema estudiado (...)” (Maguire, y otros, 2006, p. 335)

Es preciso advertir que en este programa de trabajo no se intenta simplemente extrapolar categorías de forma intuitiva; más bien se intenta poner a la contabilidad y a la organización en tamiz de pensamiento de sistemas para observar qué asuntos relieves que puedan posibilitar una argumentación coherente que obligue la decantación de lo que es contabilidad y lo que es organización, y lo que es pensar tales cuestiones con el ánimo de construirles su pensamiento sistémico. Si nos ceñimos al esquema planteado por Checkland (1993) podríamos decir que nos movemos en un estudio de sistemas como tales, en la aplicación del pensamiento de sistemas en otras disciplinas, y en un orden metodológico, en la solución de problemas aplicando el pensamiento de sistemas.

VII. Concluyendo. Algunas pistas sobre un pensamiento sistémico de la relación Contabilidad y Organización

La cuestión es un poco más compleja, o, dicho de otro modo, más rica en posibilidades. Resulta que esa postura sistémica de lo que pudiera denominarse la primera escuela de pensamiento de sistemas ha sido complementada e incluso virada radicalmente. Además, al intentar aplicar los presupuestos de la teoría a realidades sociales resultaron elementos nuevos e incluso controversiales al compararlos con desarrollos, por ejemplo, en el ámbito de la biología.

La clásica distinción sistema entorno entrega una imagen aparentemente simple. El sistema bebe del entorno y entrega a éste una serie de salidas. Pero, no se comprende, al menos eso indica Luhmann (1991, 1997), que lo que en principio permite aclarar la definición del sistema es justamente el mantenimiento de la diferencia con el entorno.

El mantenimiento del límite es el mantenimiento del sistema (...) el concepto de límite significa que los procesos fronterizos (por ejemplo, de intercambio de energía o de información) al cruzar el límite siguen funcionando, pero en otras condiciones (por ejemplo, otras condiciones de utilización o de consenso). (Luhmann, 1991, p. 51)

Es decir, que lo que puede observarse a primera vista como finalidad del sistema, solo queda constatado en los usos que potencian los sistemas del entorno. La contabilidad, la organización y la economía pueden ser pensados como sistemas, cada uno con su dinámica de complejidad. La cuestión importante es poder establecer cuáles son esas salidas a frontera de cada sistema y cuáles las utilizaciones o consensos mediante los cuales son resemantizadas en el sistema de uso.

Una de las ideas que resultan potentes en este marco, es la comprensión de que la contabilidad, para poder diferenciarse de otros sistemas, produce rasgos del entorno que mantienen su pervivencia. La organización y la economía absorben perturbaciones que produce la contabilidad configurando justamente los lugares para que la emergencia de la contabilidad tenga sentido. Esto a su vez ocurre con la contabilidad; esta se va acoplando a las irritaciones que provocan sistemas de su entorno como la economía y la organización. Esto apoya en alguna medida la tesis sobre el poder constituyente de la contabilidad, y no la idea manida de su carácter representacional y neutral.

Si en principio entendemos a la Contabilidad como proveedora de información (sentido limitado), para comprender el flujo de sentido en la organización es necesario identificar que “las transformaciones e innovaciones en las organizaciones suceden en la intersección de la información con la interacción” (Boden, 1994, citado por Reed, 2006, p. 59). Es decir, que el papel de la contabilidad no puede deslindarse de las interacciones que provoca, y que el sentido de la información no es una mera disposición “en”, sino una disposición “por”.

Si la contabilidad provee una medida de los contratos, siguiendo el planteamiento de Sunder (2005), entonces se puede aceptar como enunciado “que el tramo de control óptimo en una organización depende de la naturaleza de la tarea–ambiente (tamaño de la tarea y granularidad) y una medida de desempeño (tiempo de respuesta)” (Maguire, y otros, 2006, p. 358). El sentido de lo contable implica el sentido de lo controlable, y lo controlable “es” en tanto puede ser contabilizado.

Un sistema es complejo en tanto es selectivo. La actualización de todas las relaciones que brinda el número de elementos implicaría una situación caótica. Hay sistema justamente porque algunas relaciones quedan actualizadas y otras quedan latentes. Con los mismos elementos, configurando otras relaciones, aparecen nuevas y diversas manifestaciones del sistema. Por ello siempre, el todo es más que la suma de elementos y menos a su vez por cuanto quedan

relaciones en potencia⁷. Pero, los elementos imponen un límite que está dado por las relaciones posibles. Por ejemplo, la Contabilidad Financiera no puede tratar un elemento medioambiental por fuera de la lógica del algoritmo Activo = Pasivo + Patrimonio. Si un recurso natural es presentado por la Contabilidad Financiera quiere decir que ha sido semantizado como un recurso eficiente, al servicio del mantenimiento del patrimonio. No es posible presentar las propiedades constitutivas de los recursos naturales en tanto elementos bióticos desde la matriz de relaciones que impone el derecho contable actual, que como dijimos, es una manifestación restringida de la Contabilidad Financiera.

Otra posibilidad comprensiva que sintoniza con esta perspectiva es la idea de la Contabilidad como sistema de relevancias (Schultz, 1967, Ciatado por Roberts y Scapens, 1985/2009). Es decir, la contabilidad como estructura conceptual y tecnológica que favorece unas expresiones por encima de otras. Una pregunta que pocas veces ponemos en escena y que es alternativa a qué representa la contabilidad, sería, qué no representa, qué queda velado en ese presentar contable.

La concepción del proceso de valoración como medición de los servicios potenciales de un determinado bien supone que ya existe una decisión sobre su posible utilización, en función de la cual se presumen unos resultados, cuya medición es el importe que se registra en contabilidad; de este modo, el modelo contable se ocupa solamente de captar los resultados de las decisiones ya tomadas, mientras abandona los aspectos relativos a otras posibles alternativas y su correspondiente evaluación, que constituyen, como venimos indicando aquí, las dos fases previas de la solución de cualquier tipo de problema de decisión. (Montesinos, 1974, p. 99)

La decisión no se opera como una selección de alternativas dada una información. Las alternativas son el resultado de una decisión previa que tiene que ver con lo que se relieves en la Contabilidad Financiera. La alternativa es solo aquella que ya se conoce y queda ratificada, o, en todo caso, aquella que sigue el sentido de las relaciones de los elementos que son actualizados por la contabilidad.

La comunicación de la contabilidad no opera solo como información sino como sentido, es decir como racionalidad. La contabilidad establece un esquema de distinciones que hacen que todo fenómeno observado quede atrapado en la comunicación que produce el sistema. Y esta distinción, este esquema de distinciones tiene que ver con la renta, la riqueza económica y la propiedad de esa riqueza. Una tesis que aventuramos es que la contabilidad a

7 Por ejemplo, podemos identificar manifestaciones de la Contabilidad Financiera que mantienen como centralidad el capital monetario, y otras manifestaciones que mantienen como centralidad el capital operativo. Esto indica que incluso en la Contabilidad Financiera hay posibilidades no actualizadas. Pero esas posibilidades no pueden superar las restricciones del sistema, que en este caso y de manera hipotética, se impone como el lucro económico racionalizado por la Contabilidad.

más de servir para la toma de decisiones, ya es ella decisión. Las alternativas de decisión ya han sido configuradas por la propia comunicación de la Contabilidad. Y esto último es quizá más importante, por cuanto señala la capacidad de la contabilidad para operar como racionalidad. Este operar no es solo un problema de los contadores; muchos otros actores de la organización empiezan a ver sus acciones y el sentido de sus ejecutorias en tanto contables, en tanto calculables desde el prisma del lucro económico.

En este sentido, la discusión formal que surge alrededor de la información contable tendría muy poco efecto sobre el conocimiento que tiene el individuo de su situación inmediata, porque no haría más que reiterar, de una forma distinta lo que ya se sabe (Roberts y Scapens, 1985/2009, p. 114)

El problema de la comprensión de la relación contabilidad y organización implica la comprensión de la comunicación (diferente de información) que produce la Contabilidad y la forma en que lo comunicado es asumido como emergencia en los circuitos organizacionales, por ejemplo, en la resignificación de las formas del poder, en las retóricas manageriales, en el impacto en la subjetividad de los colaboradores⁸. Pensar sistémico requiere desmarcarse de las analíticas fragmentarias, puesto que en la realidad los fenómenos no se operan de modo autárquico. La pregunta que guía este nexo entre contabilidad y organización propone una crítica al esquema analítico propio del pensamiento causal y cartesiano. Estas preguntas crecen en espiral, pues las propiedades de recursividad hacen que los diferentes sistemas mantengan contactos a veces insospechados.

El pensamiento sistémico entrega una visión diferente de entender la realidad. Quizá estaría mejor planteado si decimos que desde el enfoque de sistemas se busca, más que un entendimiento, una comprensión de los fenómenos; recuérdese que lo comprensivo como acción implica el establecimiento de relaciones que dan sentido y unidad logrando una determinada interpretación en tanto fenómeno y contexto hacen parte del significado. Así, el enfoque de sistemas concibe la realidad, sus fenómenos y sus hechos, como todos trascendentes, como holons, en los que resulta improcedente su estudio basándose en diseminaciones y reagrupaciones. Reiteramos la importancia de los relacionamientos que involucran atributos teleológicos, contextuales, temporales y reflexivos.

8 Por ejemplo, el texto, La Contabilidad y la construcción de la persona gobernable – Miller y O’Leary (1987/2009) señala como se opera una relación entre la Contabilidad de Gestión, la Administración Científica y la Economía marginalista, para generar una suerte de flexibilidad en el sujeto de modo que asuma como parte de su subjetividad las tentativas de eficiencia y optimización, desarrollando procesos de autocontrol y gobernanza de sí mismo desde un anclaje de lógica empresarial neoliberal.

La contabilidad y la organización producen un tipo de logos que proyecta cierta luz sobre la realidad que se establece como legítima. Es decir, la contabilidad y la organización organizan como sistemas un cierto tipo de experiencia y en ese sentido no pueden ser vistos como estructuras neutrales frente a la objetivación de la realidad. Para estos sistemas es obligatorio distinguir cómo opera este relacionarse. Aquí hemos dejado algunas pistas respecto de la Contabilidad como comunicación y el sentido del decidir asociado a la contabilidad. Las organizaciones se manifiestan, acontecen, contablemente. La contabilidad provee una suerte de determinismos pero también provee capitales simbólicos para la agencia. La Contabilidad como entorno - estructura es configurada a partir de mecanismos de poder de empresas transnacionales, Estados e ideologías profesionales (tecnoestructura); y la contabilidad como la marca que van dejando las interacciones de los agentes más poderosos en tanto configuración de una imagen necesaria de la organización. Este entrecruce entre valores institucionalizados y valores que se van institucionalizando explican mejor el sentido de la Contabilidad y su relación con la organización, que la idea reiterada de la contabilidad como información.

Referencias bibliográficas

- Checkland, Peter. (1993). *Pensamiento de sistemas, práctica de sistemas*. México: Limusa
- Crosby, Alfred. (1998). *La medida de la Realidad, La cuantificación y la Sociedad Occidental*. 1250 – 1600. Barcelona: Crítica
- Garciandía, José A. (2005). *Pensar Sistémico. Una introducción*. Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.
- Luhmann, Niklas. (1991). *Sistemas Sociales. Lineamientos para una teoría general*. España: Anthropos
- Luhmann, Niklas. (1997). *Organización y decisión. Autopoiesis, acción y entendimiento comunicativo*. España: Anthropos
- Maguire, Stive; Mckelvey, Bill; Miiirabeau, Laurent y Öztas, Nail. (2006). *Ciencias de la complejidad y estudios organizacionales*. En: Stewart R. Clegg, Cynthia Hardy, Thomas B. Lawrence, Walter R. Nord. ED (Versión Inglés). Guillermo Ramírez, y Diego González-Miranda. ED (Versión Español). (2017). *Tratado de estudios organizacionales. Volumen I. Teorización sobre el campo*. Medellín: Editorial EAFIT, Universidad Autónoma Metropolitana, Red Mexicana de Investigadores en estudios organizacionales, Sage.
- Miller, P. y O’Leary, T. (1987/2009). *La Contabilidad y la construcción de la persona gobernable*. En: M. Gómez y C. Ospina Ed. (2009). *Avances interdisciplinarios para una comprensión crítica de la contabilidad. Textos paradigmáticos de las corrientes heterodoxas*. Medellín: Universidad Nacional de Colombia – Universidad de Antioquia. 127 - 173

- Montesinos, Vicente (1974). Contabilidad y decisión empresarial: Una aproximación conceptual. Tesis doctoral. Valencia España: Universidad de Valencia.
- Reed, Michael. (2006). Teorización organizacional: campo históricamente controvertido. En: Stewart R. Clegg, Cynthia Hardy, Thomas B. Lawrence, Walter R. Nord. ED (Versión Inglés). Guillermo Ramírez, y Diego González-Miranda. ED (Versión Español). (2017). Tratado de estudios organizacionales. Volumen I. Teorización sobre el campo. Medellín: Editorial EAFIT, Universidad Autónoma Metropolitana, Red Mexicana de Investigadores en estudios organizacionales, Sage.
- Roberts, J. y Scapens, R. (1985/2009). Sistemas Contables y sistemas de rendición de cuentas: comprendiendo las prácticas contables en sus contextos organizacionales. En: M. Gómez y C. Ospina Ed. (2009). Avances interdisciplinarios para una comprensión crítica de la contabilidad. Textos paradigmáticos de las corrientes heterodoxas. Medellín: Universidad Nacional de Colombia – Universidad de Antioquia. 103 - 125
- Romero, José Luis (1987). Estudios de la Mentalidad Burguesa. Madrid: Alianza Editorial.
- Sunder, (2005). Teoría de la Contabilidad y el Control. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

RESEÑA EDITORIAL

La Revista Contaduría Universidad de Antioquia es una publicación con circulación de dos números anuales, en los meses de junio y diciembre, editada por el Departamento de Ciencias

Contables, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.

El objetivo de la Revista es publicar artículos derivados de procesos de investigación con contenido analítico, crítico frente a las problemáticas propias de la disciplina y profesión contable y ciencias afines. Editada desde el año 1982, cuenta con colaboradores tanto nacionales como extranjeros, quienes gozan de privilegiada reputación en el medio contable lo cual permite a la Revista ser considerada como una de las de mayor importancia y trayectoria en América Latina y la comunidad hispana.

Es una de las publicaciones que más ha contribuido a la difusión del pensamiento en torno a la contabilidad y, por consiguiente, al perfeccionamiento y fundamentación adecuada de dicha disciplina en Colombia.

Su distribución se lleva a cabo mediante suscripción, canje y envío como donación a personas, organismos e instituciones que promueven el avance y el enriquecimiento de la contabilidad, en los ámbitos nacional e internacional.

Las contribuciones de los distintos autores son arbitradas y seleccionadas bajo rigurosos criterios académicos, tomando como base la evaluación realizada por parte de un grupo de pares investigadores externos a la institución editora. El comité editorial y el comité científico de la revista dan su opinión y orientación luego de evaluar detalladamente cada edición para garantizar que la publicación cumple los objetivos predefinidos asegurando también su calidad. La convocatoria para recibir artículos está permanentemente abierta.

La responsabilidad sobre el contenido de los artículos publicados recae exclusivamente sobre sus autores y no compromete en ningún sentido al Departamento de Ciencias Contables y tampoco a la Facultad de Ciencias Económicas.

EDITORIAL OUTLINE

The journal Accounting University of Antioquia is a publication with a circulation of two numbers each year, in June and December, edited by the

Department of Accounting Sciences, Faculty of Economic Sciences, University of Antioquia, Medellín, Colombia.

The journal's objective is to publish articles deriving from research processes with analytical and critical content in face of the problematics belonging to the accounting discipline and profession and to related sciences. Edited since 1982, the journal counts on foreign and domestic contributors who own a privileged reputation within the accounting domain. This is the reason of the journal's acknowledgement as one of the most important and with greater history in Latin America and the Spanish community.

It is one of the publications whose contribution to the propagation of accounting thought and, therefore, to the bettering and solid foundation of such discipline in Colombia has been the greatest. Its distribution is carried out by subscription, exchange and sending as donations to people, organizations and institutions furthering Accounting's development and flourishing abroad and within our country.

Contributions by several authors are arbitrated and selected under rigorous academic criteria, based on the evaluation by a group of specialists who do not belong to the editing institution. The journal's editorial and scientific committees offer their opinion and directives after evaluating in detail each edition to ensure a publication meeting all aims proposed and to ensure its quality. The call for articles is permanent.

Responsibility for the articles' content is taken exclusively by their authors and does not fall in any way on the Department of Accounting Sciences and the Faculty of Economic Sciences.

NOTICE ÉDITORIALE

La Revue de Comptabilité Université d'Antioquia est une publication à circulation de deux numéros annuels, aux mois juin et décembre, éditée par le Département de Sciences Comptables, Faculté de Sciences Economiques, Université d'Antioquia, Medellín, Colombia.

Le but de la revue est de publier des articles dérivant des procès de recherche d'esprit analytique et critique face aux problématiques propres à la discipline et profession comptable et aux sciences connexes. Éditée dès l'année 1982, elle se sert de collaborateurs nationaux et internationaux, qui jouissent d'une réputation privilégiée dans le milieu comptable; ce qui permet à la revue d'être considérée comme une des plus importantes et avec plus d'histoire en Amérique latine et dans la communauté hispanique.

Elle est une des publications qui ont contribué au plus haut degré à la propagation de la pensée autour de la comptabilité et, par conséquent, au perfectionnement et fondation adéquates de cette discipline en Colombie.

Sa distribution est opérée par abonnement, échange et envoi en tant que donations aux personnes, organismes et institutions qui encouragent le progrès et l'enrichissement de la comptabilité internationalement et nationalement.

Les contributions des divers auteurs sont arbitrées et sélectionnées selon des rigoureux critères académiques sur la base de l'évaluation effectuée par un groupe de spécialistes qui n'appartiennent pas à l'institution éditrice. Le comité éditorial et le comité scientifique de la revue offrent leurs opinions et leur orientation après avoir évalué en détail chaque édition afin d'assurer une publication qui satisfait aux buts prédéfinis, et aussi afin d'assurer sa qualité. La convocation des articles à évaluer est ininterrompue.

La responsabilité du contenu des articles publiés n'incombe qu'à leurs auteurs et ne concerne nullement le Département de Sciences Comptables et non plus la Faculté de Sciences Economiques.

RESENHA EDITORIAL

A Revista Contaduria Universidad de Antioquia é uma publicação com circulação de dois números anuais, nos meses de junho e dezembro, editada pelo Departamento de Ciencias Contables, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia, Medellín, Colômbia.

O objetivo da Revista é publicar artigos derivados de processos de pesquisa com conteúdo analítico, crítico frente às problemáticas próprias da disciplina e profissão contábil e ciências afins. Editada desde o ano 1982, conta com colaboradores tanto nacionais quanto estrangeiros, quem gozam de privilegiada reputação no meio contábil, o qual permite à Revista ser considerada como uma das de maior importância e trajetória na América Latina e a comunidade hispânica.

É uma das publicações que mais contribui com a difusão do pensamento em torno da contabilidade e, conseqüentemente, com o aperfeiçoamento e fundamentação adequada de tal disciplina na Colômbia.

Sua distribuição se realiza mediante subscrição, troca e envio como doação a pessoas, organismos e instituições que promovem o avanço e o enriquecimento da contabilidade, nos âmbitos nacional e internacional.

As contribuições dos diferentes autores são arbitradas e selecionadas sob rigorosos critérios acadêmicos, tomando como base a avaliação realizada por parte de um grupo de pares pesquisadores externos à instituição editora. O comitê editorial e o comitê científico da revista dão sua opinião e orientação depois de avaliar detalhadamente cada edição para garantir que a publicação cumpra com os objetivos predefinidos assegurando também sua qualidade. A convocação para receber artigos está permanentemente aberta.

A responsabilidade sobre o conteúdo dos artigos publicados cabe exclusivamente a seus autores e não compromete em sentido algum ao Departamento de Ciencias Contables e também não à Facultad de Ciencias Económicas.

REGLAMENTO PARA AUTORES

- 1) Los artículos deben ser inéditos y desarrollar temáticas relacionadas con las ciencias económicas, preferiblemente con orientación contable en áreas como: costos y contabilidad de gestión, procesos tributarios, gestión y contabilidad pública, contabilidad fiscal, gestión financiera, teoría contable, contabilidad internacional, educación y formación contable, tecnología contable, historia de la contabilidad, procesos de control, y todos aquellos temas que tengan relación directa con la contabilidad y la profesión contable en contextos locales y globales. Dado que la revista busca difundir a un público diverso la producción académica seleccionada, la construcción del texto debe dar cuenta de una adecuada redacción y corrección idiomática, además de la rigurosidad propia del trabajo de reflexión e investigación.
- 2) El envío no ha sido publicado previamente ni se ha enviado previamente a otra revista (o se ha proporcionado una explicación en Comentarios al editor/a).
- 3) El fichero enviado está en formato Microsoft Word, RTF, o WordPerfect.
- 4) Se han añadido direcciones web para las referencias donde ha sido posible.
- 5) El texto tiene interlineado simple; el tamaño de fuente es 12 puntos; se usa cursiva en vez de subrayado (exceptuando las direcciones URL); y todas las ilustraciones, figuras y tablas están dentro del texto en el sitio que les corresponde y no al final del todo.
- 6) En función de las políticas del sistema de ciencia y tecnología se dará prelación a los artículos bajo la modalidad de: * Artículo de investigación científica y tecnológica (extensión máxima 20 páginas), * Artículos de reflexión (extensión máxima 20 páginas) y * Artículos de revisión (extensión máxima 20 páginas). Sin embargo, ocasionalmente se publicará también: * Artículo corto (extensión máxima 5 páginas), * Reporte de caso (extensión máxima 12 páginas), * Revisión de tema (extensión máxima 20 páginas), * Traducción y * Síntesis a modo de artículo de investigación de trabajos de grado (extensión máxima 20 páginas).
 - Definimos las tres primeras modalidades:
 - Artículo de investigación científica: 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.
 - Artículo 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 tendencias del desarrollo. Se caracteriza por presentar una cuidadosa revisión bibliográfica de por lo menos 50 referencias.
- 7) El artículo debe contener un **resumen** (abstract) que no supere **150 palabras**. Igualmente se deben seleccionar un conjunto de máximo **5 palabras claves** que referencien el texto y que sirvan de enlace para los sistemas de búsqueda en bases de datos. El resumen debe ser claro, coherente, sin referencias, tablas o figuras, entregando información sobre el tipo de estudio y propósito, las temáticas generales abordadas, la metodología utilizada y algunos elementos conclusivos.
 - 8) El envío de los artículos debe contener la siguiente información: Carta de originalidad y derechos, Información autores, carátula del artículo en donde se encuentra: título del manuscrito, resumen, nombre de los autores; manuscrito (no debe tener información de los autores).
 - 9) Los artículos son sometidos al siguiente proceso de evaluación:
 - Revisión del comité editorial.
 - Arbitraje por dos pares según formulario prediseñado por la revista. A falta de consenso se utilizará un tercer evaluador.
 - Los resultados son comunicados a los autores. En caso de solicitud de algunas modificaciones los autores tendrán 15 días para remitir las versiones definitivas de los artículos.
 - La edición y redacción de la revista se reserva el derecho de realizar los cambios de estilo pertinentes.
 - 10) *El texto cumple con los requisitos bibliográficos y de estilo indicados en las Normas APA sexta edición, con las siguientes recomendaciones:*

Para las citas bibliográficas se recomienda utilizar el siguiente sistema: en el cuerpo del texto se indica entre paréntesis el primer apellido del autor, el año de publicación (Bateson, 2002, p. 36) si la cita es textual, se debe incluir el número de la página luego del año dentro del paréntesis (Bateson, 2002, p. 36), cuando la referencia se encuentra en dos páginas se utiliza (Bateson, 2002, pp. 35-36). En caso de presentarse un autor con obras del mismo año estas se diferencian utilizando letras a continuación del año (Bateson, 2002a).

Si se citan distintas obras relativas a una misma idea se separan las referencias con punto y coma (Bateson, 2002; Romero, 1995), conservando el orden alfabético del apellido del primer autor.

Cuando se cita a algún autor citado por otro se coloca el nombre del autor citado por fuera del paréntesis y en el paréntesis se incluye la información. Bateson (2002 citado en Jiménez, 2005).

Si se presentan dos o más autores con el mismo apellido, se colocan las iniciales del nombre para diferenciarlos. Por otro lado, cuando no se tenga el autor de la obra, se utiliza el título de ésta, que en caso de ser muy extenso sólo se utilizará completo en la primera vez y luego se abreviará en las otras citas.

Con las fuentes electrónicas que presentan documentos sin páginas se debe colocar el número del párrafo utilizando la abreviatura parra (en castellano) y para (en inglés). Cuando no hay número de párrafos visibles, debe ponerse el subtítulo en el que aparece la cita y el número del párrafo dentro del subtítulo.

En el caso que se cite una traducción de una obra original y no se conoce el año de la obra original se utiliza (Aristóteles, trad. 1999); si se conoce la fecha de publicación del original (Williams, 1980/1995).

En las citas de los artículos de revista o periódicos mensuales, debe ponerse el mes de la publicación después del año, separado por una coma. En el caso de publicaciones diarias se incluirá el día (2006, Junio 25).

Si la obra es un manuscrito no publicado, se pone el año en el cual fue elaborado.

Referencias bibliográficas:

Las referencias bibliográficas se presentarán en orden alfabético.

Libros: Apellido, iniciales del autor. (Año). Título de la obra (en cursiva) (No. edición o reimpresión). Ciudad: editorial. Cuando la ciudad no es muy conocida se agrega el país, separado por una coma.

Capítulo de libro: Apellido, iniciales del autor, (Año), el título del capítulo va en letra normal, después del punto se pone En, luego las iniciales del escritor del libro y el apellido, Título de la obra (en cursiva) (pp. Del capítulo). Ciudad: editorial.

Artículo en revista: Apellido, iniciales del autor. (Año). Título de la obra (letra normal). Nombre de la revista (en cursiva), No. (Vol.), páginas en las cuales se encuentra el artículo. DOI

Artículo en periódico: Apellido, iniciales del autor. (Año, mes y día). Título de la obra (letra normal). Nombre del periódico (en cursiva), página(s).

Ponencias o conferencias en simposio, congreso, reuniones:

- Si la contribución está publicada en un libro con editor: Apellido, iniciales del autor, (Año), el título del capítulo va en letra normal, después del punto se pone En, luego las iniciales del editor y el apellido seguido por la abreviatura

entre paréntesis (Ed.), Nombre del evento (en cursiva) (pp. Donde está contenido el trabajo). Ciudad: editorial.

- Si no está publicada: Apellido, iniciales del autor, (Año, mes), el título del capítulo va en cursiva, después del punto se pone Ponencia o trabajo presentado en, luego el nombre del evento, ciudad, país.

Tesis de grado o postgrado: Apellido, iniciales del autor. (Año). Título de la obra (en cursiva). Tesis para optar el título de..., escuela o departamento, universidad, ciudad, país.

Manuscrito no publicado: Se conservan las consideraciones dependiendo del tipo de trabajo y después del título se pone Manuscrito no publicado. Si los autores pertenecen a una institución o universidad, se señala ésta, la ciudad y el país.

Medios audiovisuales: Se debe señalar al productor o director, o ambos, título [tipo de medio]. Ciudad de origen.

Medios electrónicos en internet:

- Si es un artículo que es duplicado de una versión impresa en una revista, se utiliza el mismo formato para artículo de revista, poniendo entre paréntesis cuadrados [Versión electrónica] después del título del artículo.
- Si el artículo en línea pareciera ser algo distinto de la versión impresa en una revista, después de las páginas de la revista, se pone la fecha de extracción y la dirección electrónica.
- Si el artículo aparece sólo en una revista de internet: Apellido, iniciales del autor, (Año, mes y día), el título en letra normal. Nombre de la revista (en cursiva), No., Artículo No. X. Extraído el día del mes, año y la dirección electrónica.

Nota: Los casos no presentados en este reglamento pueden consultarse en <http://contaduria.udea.edu.co>, en el módulo Revista Contaduría en el link "Reglamento". La revista Contaduría Universidad de Antioquia sigue las normas de referencia y citación de la American Psychological Association (APA) para la edición y publicación de sus artículos.

- 6) Si el artículo tiene citas de pie de página (notas de ampliación o aclaración) deben marcarse con números arábigos siguiendo el orden de aparición en el texto.
- 7) Los cuadros o tablas, gráficos e imágenes incorporados en el artículo deben ser de alta calidad y fácilmente manipulables. Cuando el artículo posea imágenes prediseñadas se debe referenciar la fuente, garantizando que la imagen puede ser utilizada y difundida por medios de publicación masivos como la revista.

Nota: Todas las referencias citadas en el cuerpo del trabajo deben estar incluidas en las referencias bibliográficas, adicionalmente, en las referencias bibliográficas no se deben incluir referencias que no hayan sido citadas en el cuerpo del manuscrito.

- 8) *Propiedad intelectual y derechos de autor*: Para la Revista Contaduría Universidad de Antioquia, el envío de un artículo indica que el(los) autor(es) certifica(n) y acepta(n):
- a. Que éste no ha sido publicado, ni aceptado para publicación en otra revista.
 - b. Que en caso de haber sido reportada la publicación de una versión previa como working paper (o ‘literatura gris’) o en un sitio web, y que en caso de ser aceptada su publicación, será retirado del sitio de internet, en el que se dejará sólo el título, el resumen, las palabras clave y el hipervínculo a la Revista.
 - c. Que una vez publicado en Contaduría Universidad de Antioquia no se publicará en otra revista.
- Al enviar el artículo para su evaluación, el(los) autor(es) acepta(n) igualmente que transferirá(n) los derechos de autor a Contaduría Universidad de Antioquia, a efectos de su publicación en la versión impresa o electrónica incluso en bases de datos en las cuales la revista esté indizada. Reiteramos que el contenido de los artículos publicados en Contaduría Universidad de Antioquia es de exclusiva responsabilidad del(los) autor(es) y no necesariamente refleja el pensamiento del Comité Editorial y Científico, y tampoco del Departamento de ciencias Contables de la Universidad de Antioquia. Los textos pueden reproducirse total o parcialmente citando la fuente.
- 9) Cada autor clasificado tiene derecho a tres ejemplares de la edición en que participa, más la versión electrónica definitiva de su artículo.

Revista Contaduría Universidad de Antioquia (Cont. udea.)
<http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/cont>
jaime.correa@udea.edu.co
revistacontaduria@udea.edu.co

REGULATIONS FOR AUTHORS

- 1) Articles are to be unpublished and are to develop topics relating to economic sciences, better if accounting-oriented in areas like: costs and accounting management, tributary processes, management and public accounting, tax accounting, financial management, accounting theory, international accounting, education and accounting education, accounting technology, history of accounting, control processes, and all topics relating directly to accounting and accounting profession in local and global contexts. Since the journal seeks to spread on varying public selected academic production, the making of the text must witness to an adequate redaction and idiomatic correction, besides the rigour proper to reflection and research works.
- 2) To serve the policies of the science and technology system, articles under the following modes take priority: * Scientific and technological research article (no longer than 20 pages), * Reflection articles (no longer than 20 pages) and * Revision articles (no longer than 20 pages). Nevertheless, occasionally we publish also: * Short article (no longer than 5 pages), * Case Report (no longer than 12 pages), * Topic revision (no longer than 20 pages), * Translation and * Synthesis in the style of a research article from degree projects (no longer than 20 pages).

We define the three first modes:

Scientific research article: document showing in detail the original results of accomplished research. The form generally employed contains four important divisions: introduction, methodology, results, and conclusions.

Reflection article: document showing accomplished research results from the author's analytical, interpretative or critical point of view about a specific topic making use of original sources.

Revision article: document evincing an accomplished research wherein the results of published or unpublished researches into a technology or science domain are analysed, systematised, and integrated so that improvements and tendencies of the development are evinced. It is characterised by the presentation of a careful bibliographical revision of at least 50 references.

- 3) The article is to contain an **abstract** not beyond **150 words**. A group of at most **5 keywords** are to be chosen to serve as text references and links for search systems in databases. The abstract is to be clear, coherent, without references, tables or graphics, offering information on the kind of study and on its purpose, topics generally treated, methodology employed and some conclusive elements.

- 4) Articles are to be sent to Editorial Board to the journal's Director (Calle 67 No 53 - 108 Bloque 13 Oficina 108, Medellín - Colombia) the original and a copy together with the corresponding CD. They may also be sent by e-mail to revistacontaduria@udea.edu.co. Works are to be written in letter-size paper, Times New Roman size 11, normal space between lines, word processor Word o RTF.
- 5) Information on the author(s) is to be included: complete name, occupation and institution, information for contact (e-mail address and physical address), recent publications. This information is employed to elaborate a short outline of the author's curriculum vitae. Likewise it is to be indicated whether the article derives from a research project (name and inscription code before the formal institution), promoting institutions and research group.
- 6) Articles are subjected to the following process of evaluation:
 - a. Editorial committee revision.
 - b. Arbitration by two specialists according to a form preconceived by the journal. If agreement is not reached, we will avail ourselves of a third specialist.
 - c. Results are communicated to authors. In case the authors may ask for some modifications, they will have a 15-day deadline to send the articles' final version.
 - d. The journal's edition and redaction reserves the right to effectuate pertinent changes on the style.
- 7) ***Bibliographical quotations:***

As regards bibliographical quotations we recommend to use the following procedure: within the text body in parenthesis you indicate the author's surname, the publication year and the reference page (Bateson, 2002, p. 36), when the reference is on two pages you use (Bateson, 2002, pp. 35-36). If you have an author with works of the same year, these are differentiated by letters next after the year (Bateson, 2002a).

If you quote several works relating to the very same idea, references are separated by semicolon (Bateson, 2002; Romero, 1995), keeping to the first author's surname's alphabetical order.

If you quote any author quoted by another, you write the name of the quoted author outside the parenthesis and in parenthesis you indicate the information. Bateson (2002 quoted in Jiménez, 2005).

If you have two or more authors with the same surname, you write the name's initials to tell them apart. Now if you do not know the work's author, you write its title, which if too long will only be written in its complete form the first time then in other quotations it will be shortened.

As for electronic sources showing documents without pages, you must write the paragraph's number using the abbreviation parra (in Spanish)

and para (in English). When there is no visible number of paragraphs, you must indicate the subtitle wherein the quotation is to be found and the paragraph's number within the subtitle.

If you quote a translation of an original work and you do not know the year of the original work, you write (Aristóteles, trad. 1999); if you know the original's publication date (Williams, 1980/1995).

Regarding quotations of articles from reviews or from monthly journals, you must write the publication month after the year separated by comma. If from daily publications you indicate the day (2006, June 25).

If the work is a manuscript unpublished, you write the elaboration year.

Bibliographical references:

Bibliographical references are to be written in alphabetical order.

Books: Surname, author's initials. (Year). Work title (in italics) (No. edition or reprinting). City: editorial. If the city is not well-known you add the country separated by a comma.

Book chapter: Surname, author's initials, (Year), chapter's title in normal letter, after the point you write En, then the book's writer's initials and his surname, Work title (in italics) (pp. From chapter). City: editorial.

Journal article: Surname, author's initials. (Year). Work title (normal letter). Journal's name (in italics), No. (Vol.), pages wherein the article is found.

Newspaper article: Surname, author's initials. (Year, month, and day). Work title (normal letter). Newspaper's name (in italics), page(s).

Addresses or lectures in symposia, congresses, meetings:

- If the contribution is published by an editor: Surname, author's initials, (Year), the chapter's title in normal letter, after the point we write En, then the editor's initials and the surname followed by an abbreviation in parenthesis (Ed.), Name of the event (in italics) (pp. Where the content of the work is found). City: editorial.
- If not published: Surname, author's initials, (Year, month), chapter's title in italics, after the point you write Address or work held at, then the name of the event, city, country.

Graduation or postgraduate thesis: Surname, author's initials. (Year). Work title (in italics). Thesis to obtain a degree in ..., school or department, university, city, country.

Unpublished manuscript: you keep to the recommendations for this kind of work and after the title you write unpublished Manuscript. If the author belongs to an institution or university, you write it, adding the city and the country.

Audiovisual media: you include producer or director, or both, title [kind of medium]. City of origin.

Electronic media in the Internet:

- If an article duplicated from a printed version in a review, you use the same form for a review article, writing in square brackets [Electronic version] after the article's title.
- If the online article seems a little unlike the printed version in the review, after the review pages, you indicate the extraction date and the web page.
- If the article is found only in a review in the Internet: Surname, author's initials, (Year, month, and day), the title in normal letter. Review's name (in italics), No., Article No. X. Extracted on the day in the month, year and e-mailaddress.

Note: Cases not presented in these regulations can be consulted at <http://contaduria.udea.edu.co>, in Revista Contaduría on the link "Reglamento". The journal Accounting University of Antioquia meets the reference and quotation standards by the American Psychological Association (APA) for the edition and publication of its articles.

- 8) If the article contains quotations in footnotes (explanation or amplifying notes) these are to be marked with Arabic numbers following the order of apparition in the text.
- 9) Tables or charts, graphics and images incorporated in the article are to be of high quality and easy to handle. If the article contains preconceived images, their sources are to be referenced, thereby guaranteeing that the image can be used and spread by massive publication media like our journal.
- 10) **Copyright and royalties:** As regards the Journal Accounting University of Antioquia, the sending of an article indicates that the author certifies and acknowledges:
 - a. That this article has neither been published nor accepted for publication in any other journal or review.
 - b. That, if the publication of a previous version has been reported as working paper (or grey literature) or in a web page, and that if the publication is accepted, the article is to be extracted from that web page, wherein you will leave only title, abstract, keywords and a hyperlink to the our journal.
 - c. That, once the article is published in Accounting University of Antioquia, it is not to be published elsewhere.

When authors send their articles for evaluation, they equally accept that they will transfer the authorship rights to Accounting University of Antioquia, for publication

In printed or electronic versions, even in data bases wherein the journal is indexed. We reiterate that articles' content published in Accounting University of Antioquia is the exclusive responsibility of the author and not necessarily reflects the ideology of the Editorial and

Scientific Committee and the Department of Accounting Sciences of the University of Antioquia. Texts can be reproduced in whole or in part by quoting the source.

- 11) Each classifying author is entitled to three copies of the edition wherein he takes part, and to the final electronic version of the article.

Journal Accounting University of Antioquia (Cont. udea.)
<http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/cont>
jaime.correa@udea.edu.co
revistacontaduria@udea.edu.co

RÈGLEMENT POUR LES AUTEURS

- 1) Les articles doivent être inédits et doivent développer des thématiques portant sur les sciences économiques, de préférence d'orientation comptable dans des domaines tels que: coûts et comptabilité de gestion, des procès tributaires, gestion et comptabilité publique, comptabilité fiscale, gestion financière, théorie comptable, comptabilité internationale, éducation et formation comptable, technologie comptable, histoire de la comptabilité, procès de contrôle, et tous les thèmes qui se rapportent directement à la comptabilité et à la profession comptable dans des contextes locaux et globaux. Du fait que la revue cherche à répandre sur un public divers la production académique sélectionnée, la construction du texte doit témoigner d'une rédaction adéquate et de correction idiomatique, en outre de la rigueur propre au travail de réflexion et recherche.
- 2) En fonction des politiques du système de science et technologie, on donnera priorité aux articles sous la modalité de: * Article de recherche scientifique et technologique (la plus grande étendue 20 pages), * Articles de réflexion (la plus grande étendue 20 pages) et * Articles de révision (la plus grande étendue 20 pages). Cependant, on publiera souvent aussi: * Article court (la plus grande étendue 5 pages), * Rapport de cas (la plus grande étendue 12 pages), * Révision de thème (la plus grande étendue 20 pages), * Traduction et * Synthèse dans la manière d'article de recherche de travaux de fin d'études (la plus grande étendue 20 pages).

On définit les trois premières modalités:

Article de recherche scientifique: document qui présente, en détail, les résultats originaux de projets achevés de recherche. La structure généralement utilisée contient quatre parties importantes: introduction, méthodologie, résultats et conclusions.

Article de réflexion: document qui présente des résultats de recherche achevée avec une perspective analytique, interprétative ou critique de l'auteur, concernant un thème spécifique, en se rapportant aux sources originales.

Article de révision: document dérivant d'une recherche achevée où l'on analyse, systématise et intègre les résultats de recherches publiées et non publiées, portant sur un domaine de la science ou la technologie, afin de témoigner des progrès et des tendances du développement. Elle se caractérise par la présentation d'une révision bibliographique détaillée contenant au moins 50 références.

- 3) L'article doit comporter un **abrégé** (abstract) à au plus **150 mots**. Également, on doit sélectionner un ensemble à au plus **5 mots clés** qui servent en tant que des références du texte et en tant que des liens pour les systèmes de recherche des bases de données. L'abrégé doit être clair, cohérent, sans références, cadres ou figures, il ne doit offrir que des renseignements sur le type d'étude et sur le propos, les thématiques générales traitées, la méthodologie utilisée et quelques éléments conclusifs.
- 4) Les articles doivent être envoyés au Conseil Éditorial au Directeur de la revue (Calle 67 No 53 – 108 Bloque 13 Oficina 108, Medellín - Colombia) l'original et la copie avec le disque correspondant. Également, ils peuvent être envoyés par courrier électronique à revistacontaduria@udea.edu.co. Les travaux doivent être écrits en papier taille carte, type de lettres Times New Roman à grandeur 11, interligne simple, les processeurs de texte Word ou RTF.
- 5) On doit intégrer les indications de l'auteur(s) telles que: nom complète, occupation et institution, indications de contact (adresse de courrier physique et électronique), publications récentes. Ces renseignements sont employés afin d'élaborer une courte notice du curriculum de l'auteur. Aussi, on doit indiquer si l'article dérive d'un projet de recherche (nom et code d'inscription dans l'organisme formel), les organismes qui appuient et le groupe de recherche.
- 6) Les articles sont soumis au procès d'évaluation suivant:
 - Révision du comité éditorial.
 - Arbitrage par deux spécialistes selon un formulaire préconçu par la revue. Faute d'accord, on se servira de la évaluation d'un troisième spécialiste.
 - Les résultats sont transmis aux auteurs. En cas de demandes de quelques modifications, les auteurs auront 15 jours pour renvoyer les versions finales des articles.
 - L'édition et la rédaction de la revue se réservent le droit d'effectuer les changements de style pertinents.
- 7) **Citations bibliographiques:**

Pour les citations bibliographiques il est recommandé d'utiliser le système suivant: dans le corps du texte on indique entre parenthèses le nom de famille de l'auteur, l'année de publication et la page de référence (Bateson, 2002, p. 36), quand la référence se trouve dans deux pages on emploie (Bateson, 2002, pp. 35-36). Si l'on trouve un auteur avec ouvrages de la même année ceux-ci seront différenciés en employant des lettres après l'année (Bateson, 2002a).

Si l'on cite divers ouvrages portant sur la même idée, les références sont séparées par point virgule (Bateson, 2002; Romero, 1995), en gardant l'ordre alphabétique du nom de famille du premier auteur.

Quand on cite quelque auteur cité par un autre, on place le nom de l'auteur cité en dehors des parenthèses et, entre parenthèses, on met l'indication. Bateson (2002 cité dans Jiménez, 2005).

Si l'on trouve deux ou plus d'auteurs au même nom de famille, on place les initiales du nom afin de les différencier. D'ailleurs, quand on n'a pas l'auteur de l'ouvrage, on emploie le titre de celui-ci ; si le titre est trop long, on l'emploie entier uniquement la première fois et par la suite abrégé.

Quant aux sources électroniques qui montrent des documents sans pages, on doit placer le numéro du paragraphe en employant l'abréviation parra (en espagnol) et para (en anglais). Quand il n'y a pas des paragraphes visibles, on doit indiquer le sous-titre où l'on trouve la citation et le numéro du paragraphe dans le sous-titre.

Si l'on cite une traduction d'un ouvrage original et l'on ne connaît pas l'année de l'ouvrage original, on emploie (Aristóteles, trad. 1999); si l'on connaît la date de la publication de l'original (Williams, 1980/1995).

Quant aux citations extraites des articles de revue ou de journaux mensuels, on doit indiquer le mois de la publication après l'année, séparés par virgule. Quand aux publications quotidiennes, on indique le jour (2006, Juin 25).

Si l'ouvrage est un manuscrit non publié, on indique l'année de son élaboration.

Références bibliographiques:

Les références bibliographiques se montreront en ordre alphabétique.

Livres: nom de famille, initiales de l'auteur. (Année). Titre de l'ouvrage (en cursive) (No. édition ou réimpression). Ville: éditorial. Si la ville n'est pas très connue, on ajoute le pays, séparé par virgule.

Chapitre du livre: nom de famille, initiales de l'auteur, (Année), le titre du chapitre apparaît en lettre simple, après le point on met En, après les initiales de l'écrivain du livre et le nom de famille, Titre de l'ouvrage (en cursive) (pp. Du chapitre). Ville: éditorial.

Article de revue: Nom de famille, initiales de l'auteur. (Année). Titre de l'ouvrage (lettre simple). Nom de la revue (en cursive), No. (Vol.), pages où l'on trouve l'article.

Article d'un journal: Nom de famille, initiales de l'auteur. (Année, mois et jour). Titre de l'ouvrage (lettre simple). Nom du journal (en cursive), page(s).

Rapports ou conférences en symposium, congrès, réunions:

- Si la contribution est publiée dans un livre avec éditeur: Nom de famille, initiales de l'auteur, (Année), le titre du chapitre apparaît en lettre simple, après le point on met En, après les initiales de l'éditeur et le nom de famille avec la abréviation entre parenthèses (Ed.), Nom de l'événement (en cursive) (pp. Où l'on trouve le travail). Ville: éditorial.
- Si elle n'est pas publiée: Nom de famille, initiales de l'auteur, (Année, mois), le titre du chapitre apparaît en cursive, après le point on met Conférence ou travail présenté à, après le nom de l'événement, ville, pays.

Thèse de fin d'études ou du troisième cycle universitaire: Nom de famille, initiales de l'auteur. (Année). Titre de l'ouvrage (en cursive). Thèse pour obtenir le diplôme de..., école ou département, université, ville, pays.

Manuscrit non publié: On conserve les considérations selon le type de travail et après le titre on met Manuscrit non publié. Si les auteurs appartiennent à une institution ou université, on indique celle-ci, la ville et le pays.

Moyens audiovisuels: On doit indiquer le producteur ou le directeur, ou les deux, le titre [type de moyen]. Ville d'origine.

Moyens électroniques en Internet:

- Si il s'agit d'un article dupliqué d'une version imprimée dans une revue, on emploie le même format pour l'article de revue, en mettant entre crochets [Version électronique] après le titre de l'article.
- Si l'article en ligne semble être un peu différent de la version imprimée dans une revue, après les pages de la revue, on met la date d'extraction et l'adresse électronique.
- Si l'article n'apparaît que dans une revue en Internet: Nom de famille, initiales de l'auteur, (Année, mois et jour), le titre en lettre simple. Nom de la revue (en cursive), No., Article No.

X. Extrait le jour du mois, année et l'adresse électronique.

Note: Les cas non présentés dans ce règlement peuvent être consultés à <http://contaduria.udea.edu.co>, dans Revista Contaduría et dans le lien "Reglamento". La revue Comptabilité Université d'Antioquia satisfait aux normes de référence et citation de l'American Psychological Association (APA) pour l'édition et publication de ses articles.

- 8) Si l'article contient des citations de bas de page (des notes d'élargissement ou d'éclaircissement) elles doivent être marquées de chiffres arabes en suivant l'ordre d'apparition dans le texte.
- 9) Les tableaux ou cadres, graphiques et images contenus dans l'article doivent être d'une haute qualité et aisément maniables. Quand l'article aura des images préconçues, la source doit être référencée, ainsi on assure que l'image peut être utilisée et répandue par des moyens de publication massifs tel que la revue.

- 10) *Propriété intellectuelle et droits d'auteurs*: Pour la Revue Comptabilité Université d'Antioquia, l'envoi d'un article démontre que le(s) auteur(s) certifie(nt) et accepte(nt):
- a. Que celui-ci n'a été ni publié, ni accepté pour la publication dans une autre revue.
 - b. Que si la publication d'une version antérieure a été rapportée en tant que working paper (ou 'littérature grise') ou à un site web, et que si la publication est acceptée, l'article sera enlevé du site sur Internet, dans lequel on ne laissera que le titre, l'abrégé, les mots clés et l'hyperlien à la Revue.
 - c. Que quand il sera publié dans Comptabilité Université d'Antioquia, il ne sera pas publié dans une autre revue.
En envoyant l'article pour son évaluation, le(s) auteur(s) accepte(nt) également qu'ils transféreront les droits d'auteur à Comptabilité Université d'Antioquia, dans le but de sa publication dans la version imprimée ou électronique comme dans des bases de données dans lesquelles la revue est indexée. On souligne que le contenu des articles publiés dans Comptabilité Université d'Antioquia est la responsabilité exclusive des auteurs et il ne reflète pas nécessairement la pensée du Comité Éditorial et Scientifique, et non plus du Département de Sciences Comptables de l'Université d'Antioquia. Les textes peuvent être reproduits entièrement ou partiellement en citant la source.
- 11) Chaque auteur admit acquiert le droit à trois exemplaires de l'édition à laquelle il prend part, plus la version électronique finale de son article.

Revue Comptabilité Université d'Antioquia (Cont. udea.)
<http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/cont>
jaime.correa@udea.edu.co
revistacontaduria@udea.edu.co

REGULAMENTO PARA AUTORES

- 1) Os artigos devem ser inéditos e desenvolver temáticas relacionadas com as ciências econômicas, preferivelmente em orientação contábil em áreas como: custos e contabilidade de gestão, processos tributários, gestão e contabilidade pública, contabilidade fiscal, gestão financeira, teoria contábil, contabilidade internacional, educação e formação contábil, tecnologia contábil, história da contabilidade, processos de controle e todos aqueles temas que tiverem relação direta com a contabilidade e a profissão contábil em contextos locais e globais. Dado que a revista procura difundir a um público diverso a produção acadêmica selecionada, a construção do texto deve dar conta de uma adequada redação e correção idiomática, além da rigorosidade própria do trabalho de reflexão e pesquisa.
- 2) Em função das políticas do sistema de ciência e tecnologia se dará prioridade aos artigos sob a modalidade de: * Artigo de pesquisa científica e tecnológica (extensão máxima 20 páginas), * Artigos de reflexão (extensão máxima 20 páginas) e * Artigos de revisão (extensão máxima 20 páginas). No entanto, ocasionalmente se publicará também: * Artigo curto (extensão máxima 5 páginas), * Relatório de caso (extensão máxima 12 páginas), * Revisão de tema (extensão máxima 20 páginas), Tradução e * Síntese a modo de artigo de pesquisa de trabalhos de grau (extensão máxima 20 páginas).
Definimos as três primeiras modalidades:
Artigo de pesquisa científica: documento que apresenta, de maneira detalhada, os resultados originais de projetos terminados de pesquisa. A estrutura geralmente utilizada contém quatro itens importantes: introdução, metodologia, resultados e conclusões.
Artigo de reflexão: documento que apresenta resultados de pesquisa terminada desde uma perspectiva analítica, interpretativa ou crítica do autor, sobre um tema específico, recorrendo a fontes originais.
Artigo de revisão: documento resultado de uma pesquisa terminada onde são analisados, sistematizados e integrados os resultados de pesquisas publicadas ou não, sobre um campo em ciência ou tecnologia, com o objetivo de dar conta dos avanços e tendências do desenvolvimento. Caracteriza-se por apresentar uma cuidadosa revisão bibliográfica de pelo menos 50 referências.
- 3) O artigo deve conter um resumo (abstract) que não ultrapasse 150 palavras. Igualmente deve ser selecionado um conjunto de máximo 5 palavras chave que referenciem o texto e que sirvam de ligação para os sistemas de busca

em bases de dados. O resumo deve ser claro, coerente, sem referências, tabelas ou figuras, entregando informação sobre o tipo de estudo e propósito, as temáticas gerais abordadas, a metodologia utilizada e alguns elementos conclusivos.

- 4) Os artigos devem ser encaminhados ao Consejo Editorial em nome do Diretor da revista (Calle 67 No 53 – 108 Bloque 13 Oficina 108, Medellín – Colombia) em original e cópia acompanhados do CD correspondente. Do mesmo modo podem ser encaminhados via correio eletrônico ao endereço: revistacontaduria@udea.edu.co. Os trabalhos devem estar escritos em papel tamanho carta, tipo de letra Times New Roman, 11 pontos, com entrelinhado simples, em processador de textos em formato Word ou RTF.
- 5) Devem ser consignados todos os dados do(s) autor(es) tais como: nome completo, ocupação e instituição, dados de contato (endereço de correio físico e eletrônico), publicações recentes. Esta informação é utilizada para elaborar uma breve resenha do curriculum vitae do autor. Da mesma forma, deve se indicar se o artigo é derivado de um projeto de pesquisa (nome e código de inscrição ante entidade formal), entidades que apóiam e grupo de pesquisa.
- 6) Os artigos são submetidos ao seguinte processo de avaliação:
 - Revisão do comitê editorial.
 - Arbitragem por dois pares segundo formulário pré-desenhado pela revista. Caso não houver consenso, será utilizado um terceiro avaliador.
 - Os resultados são comunicados aos autores. Caso for solicitada alguma modificação, os autores terão 15 dias para encaminhar as versões definitivas dos artigos.
 - A edição e redação da revista reservam-se o direito de realizar as mudanças de estilo pertinentes.
- 7) *Citações bibliográficas*

Para as citações bibliográficas é recomendado utilizar o seguinte sistema: no corpo do texto se indica entre parênteses o primeiro sobrenome do autor, o ano de publicação e a página referenciada (Bateson, 2002, p. 36), quando a referência se encontra em duas páginas utiliza-se (Bateson, 2002, pp. 35-36). Caso houver um autor com obras do mesmo ano, elas devem ser diferenciadas utilizando letras depois do ano (Bateson, 2002a).

Se forem citadas diferentes obras relativas a uma mesma idéia se separam as referências com ponto e vírgula (Bateson, 2002; Romero, 1995), conservando a ordem alfabética do sobrenome do primeiro autor.

Quando é citado algum autor citado por outro se coloca o nome do autor citado por fora dos parênteses e nos parênteses se inclui a informação. Bateson (2002 citado em Jiménez, 2005). Se houver dois ou mais autores com o mesmo sobrenome, se colocam iniciais do nome para diferenciá-los. Por outro lado,

quando não se conheça o nome do autor da obra, se utiliza o título dela, o qual, caso for muito extenso, só deverá ser utilizado completo a primeira vez e depois será abreviado nas outras citações.

Com as fontes eletrônicas que apresentam documentos sem páginas, deve colocar-se o número do parágrafo utilizando a abreviatura parra (em castelhano) e para (em inglês). Quando não há número de parágrafos visíveis, deve colocar-se o subtítulo no qual aparece a citação e o número do parágrafo dentro do subtítulo.

Caso for citada uma tradução de uma obra original e não se conheça o ano da obra original se utiliza (Aristóteles, trad. 1999); se é conhecida a data de publicação do original (Williams, 1980/1995).

Nas citações dos artigos de revista ou jornais mensais, deve colocar-se o mês da publicação depois do ano, separado por uma vírgula. No caso de publicações diárias será incluído o dia (2006, Junho 25).

Se a obra é um manuscrito não publicado, se coloca o ano em que foi elaborado.

Referências bibliográficas:

As referências bibliográficas serão apresentadas em ordem alfabética.

Livros: Sobrenome, iniciais do autor. (Ano). Título da obra (em itálico) (Nº edição ou reimpressão). Cidade: editorial. Quando a cidade não é muito conhecida se acrescenta o país, separado por uma vírgula.

Capítulo de livro: Sobrenome, iniciais do autor, (Ano), o título do capítulo escrito em letra normal, depois do ponto se coloca Em, depois as iniciais do escritor do livro e o sobrenome, Título da obra (em itálico) (pp. Do capítulo). Cidade: editorial.

Artigo em revista: Sobrenome, iniciais do autor. (Ano). Título da obra (letra normal). Nome da revista (em itálico), N°. (Vol.), páginas nas quais se encontra o artigo.

Artigo em jornal: Sobrenome, iniciais do autor. (Ano, mês e dia). Título da obra (letra normal). Nome do jornal (em itálico), página(s).

Palestras ou conferências em simpósio, congresso, reuniões:

- Se a contribuição está publicada em um livro com editor: Sobrenome, iniciais do autor, (Ano), o título do capítulo escrito em letra normal, depois do ponto se coloca Em, depois as iniciais do editor e o sobrenome seguido da abreviatura entre parênteses (Ed.), Nome do evento (em itálico) (pp. Onde se encontra o trabalho). Cidade: editorial.
- Se não estiver publicada: Sobrenome, iniciais do autor, (Ano, mês), o título do capítulo escrito em itálico, depois do ponto se coloca Palestra ou trabalho apresentado em, depois o nome do evento, cidade, país.

Teses de graduação ou pós-graduação: Sobrenome, iniciais do autor. (Ano). Título da obra (em itálico). Tese para a obtenção do título de..., escola ou departamento, universidade, cidade, país. *Manuscrito não publicado:* Conservam-se as considerações dependendo do tipo de trabalho e depois do título se coloca Manuscrito não publicado. Se os autores pertencem a uma instituição ou universidade, ela deve ser mencionada, a cidade e o país.

Meios audiovisuais: Deve ser mencionado o produtor ou diretor, ou ambos, título [tipo de meio]. Cidade de origem.

Meios eletrônicos na internet:

- Se for um artigo que é duplicado de uma versão impressa em uma revista, se utiliza o mesmo formato para artigo de revista, colocando entre colchetes [Versão eletrônica] depois do título do artigo.
- Se o artigo em linha parecer ser um pouco diferente ao da versão impressa em uma revista, depois das páginas da revista, se coloca a data de extração e o endereço eletrônico.
- Se o artigo aparecer só em uma revista de internet: Sobrenome, iniciais do autor, (Ano, mês e dia), o título em letra normal. Nome da revista (em itálico), N°, Artigo N° X. Extraído o dia do mês, ano e o endereço eletrônico.

Nota: Os casos não apresentados neste regulamento podem ser consultados em <http://contaduria.udea.edu.co>, no módulo Revista Contaduria no link “Reglamento”. A revista Contaduria Universidad de Antioquia segue as normas de referência e citação da American Psychological Association (APA) para a edição e publicação de seus artigos.

- 8) Se o artigo tiver citações de rodapé (anotações de ampliação ou esclarecimento) devem ser marcadas com números arábicos seguindo a ordem de aparecimento no texto.
- 9) Os quadros ou tabelas, gráficos e imagens incorporados no artigo devem ser de alta qualidade e facilmente manuseáveis. Quando o artigo possuir imagens pré-desenhadas deve referenciar-se a fonte, garantindo que a imagem possa ser utilizada e difundida por meios de publicação massivos como a revista.
- 10) *Propriedade intelectual e direitos de autor:* Para a Revista Contaduria Universidad de Antioquia, o encaminhamento de um artigo indica que o(s) autor(es) certifica(m) e aceita(m):
 - a. Que este não foi publicado, nem aceito para publicação em outra revista.
 - b. Que caso for noticiada a publicação de uma versão prévia como working paper (ou “literatura cinza”) ou em um site na internet, e que caso for aceita sua publicação, será retirado do site, no qual se deixará só o título, o resumo, as palavras chave e o link à Revista.

- c. Que uma vez publicado em Contaduría Universidad de Antioquia não se publicará em outra revista. Ao encaminhar o artigo para sua avaliação, o(s) autor(es) aceita(m) igualmente que transferirá(ão) os direitos de autor a Contaduría Universidad de Antioquia, para efeitos de sua publicação na versão impressa ou eletrônica inclusive em bases de dados nas quais a revista estiver indexada. Reiteramos que o conteúdo dos artigos publicados em Contaduría Universidad de Antioquia é de exclusiva responsabilidade do(s) autor(es) e não necessariamente reflete o pensamento do Comité Editorial e Científico, e também não do Departamento de Ciencias Contables da Universidad de Antioquia. Os textos podem ser reproduzidos total ou parcialmente citando a fonte.
- 11) Cada autor classificado tem direito a três exemplares da edição em que participa, além da versão eletrônica definitiva do seu artigo.

Revista Contaduría Universidad de Antioquia (Cont. udea.)
<http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/cont>
jaimе.correa@udea.edu.co
revistacontaduria@udea.edu.co



**UNIVERSIDAD
DE ANTIOQUIA**

1 8 0 3

