

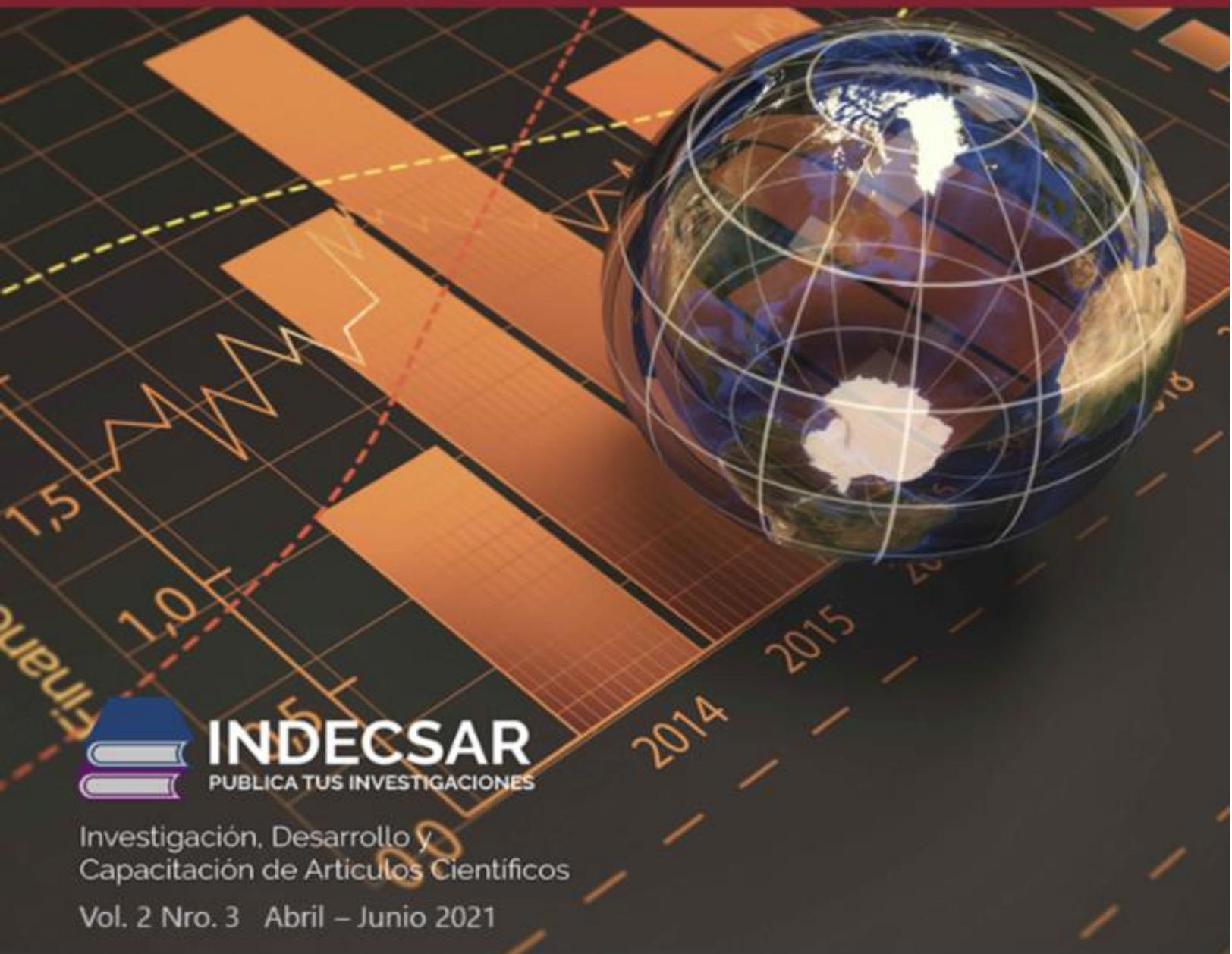


MUNDO FINANCIERO

VOL. 2
Nro. 3

ISSN: 2773-7357

REVISTA DE ECONOMÍA Y FINANZAS



INDECSAR
PUBLICA TUS INVESTIGACIONES

Investigación, Desarrollo y
Capacitación de Artículos Científicos

Vol. 2 Nro. 3 Abril – Junio 2021

I. EDITORIAL

- Proceso de evaluación de artículos de la Revista Mundo Financiero** **1**
Anderson David Ospino Gutiérrez

II. ARTÍCULOS

- Crecimiento empresarial para la sostenibilidad económica de un emprendimiento de bisutería** **6**
Lila Marcela Oyola López, Aminta Isabel De La Hoz Suárez, Luis Humberto Barzola López
- Sistema de información SAP aplicado en el área de compras de la empresa Cementos Catatumbo C.A. del Municipio Maracaibo** **28**
Jhoan Manuel Valero Ulacio
- Indicadores para el análisis de los estados financieros reexpresados por efectos inflacionarios** **52**
Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez
- Racismo ambiental: Reflexiones sociales a considerar por parte de los gobiernos estatales y corporativos** **77**
Nelly Gioconda Panchi, Herminia Beatriz De La Hoz, David Enrique Olivero

III. RELATORÍAS

<i>I Encuentro Iberoamericano de Expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública: Experiencias de países iberoamericanos durante la pandemia de COVID-19</i>	92
---	-----------

Raquel Arancibia Padilla

IV. PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN

<i>Prácticas contables del elemento activo con base a los estándares internacionales de información financiera en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo</i>	107
---	------------

Aminta Isabel De La Hoz Suárez

EDITORIAL

Proceso de evaluación de artículos de la Revista Mundo Financiero

Anderson David Ospino Gutiérrez¹
<https://orcid.org/0000-0002-6081-4730>
Grupo INDECSAR
hozpino@indec sar.org

Recibido: 22/04/2021
Publicado: 30/06/2021

Resumen

La presente nota editorial tiene como propósito dar a conocer el proceso de evaluación de los artículos recibidos en la Revista Mundo Financiero, para su posterior publicación. Abarca una breve explicación de las características de la Revista, de su Consejo Editorial y Comité Científico, así como también, del sistema de evaluación utilizado. Se presenta un detalle del compromiso de los editores de Mundo Financiero, se explica el proceso general de evaluación de artículos y, por último, se describe el paso a paso de la revisión.

Palabras Clave: Proceso de evaluación, Revisión, Arbitraje, Sistema par doble ciego, Revista Mundo Financiero

Abstract

The purpose of this editorial note is to present the evaluation process of the articles received in the Journal Mundo Financiero, for later publication. It includes a brief explanation of the characteristics of the Journal, its Editorial Board and Scientific Committee, as well as the evaluation system used. A detail of the commitment of the editors of Mundo Financiero is presented, the general process of article evaluation is explained and, finally, the step-by-step review is described.

Key words: Evaluation process, Review, Arbitration, Double-blind peer system, Mundo Financiero Magazine

¹ *Tecnólogo en Electrónica. Experiencia en lectura de planos; mantenimiento preventivo y correctivo de generadores eléctricos y equipos industriales de la producción; sistemas eléctricos; equipos automatizados; y electricidad en general. Director Técnico de Edición y Logística de la Revista Mundo Financiero.*

Mundo Financiero es una Revista académica arbitrada y editada por el Grupo INDECSAR, coordinado por profesores, investigadores y profesionales de edición. Su Consejo Editorial y Comité Científico están conformados por profesores adscritos a universidades nacionales e internacionales, e investigadores independientes, en las áreas de Economía, Contaduría, Administración, Sociología, Ingeniería Comercial, Comercio Internacional, Gestión Empresarial Finanzas y Metodología de la Investigación; quienes figuran como editores, revisores y árbitros de los trabajos recibidos para publicación.

La Revista Mundo Financiero está destinada a la publicación de artículos de investigación, artículos de revisión, artículos reflexivos, artículos presentados en congresos, artículos científicos, relatorías de congresos, reseñas de libros, proyectos de investigación, notas científicas, notas técnicas, ensayos, entrevistas, comentarios de artículo, comunicación breve, comunicación rápida, noticias académicas, pieza editorial, errata, norma o directriz, informe de caso, respuesta, y retractación. Con las respectivas normas editoriales y procesos de revisión bajo el sistema par doble ciego, que conducen el escrito hacia un sistema de divulgación de información adecuado y veraz.

Compromiso de los editores

Decisión de publicación: Los editores garantizarán la selección de los revisores más cualificados y especialistas científicamente para emitir una apreciación crítica y experta del trabajo, con los menores sesgos posibles.

Honestidad: Los editores evalúan los artículos enviados para su publicación sobre la base del mérito científico de los contenidos, sin discriminación de raza, género, orientación sexual, religión, origen étnico, nacionalidad, opinión política de los autores.

Confidencialidad: Los editores y los miembros del grupo de trabajo se comprometen a no divulgar información relativa a los artículos enviados a la publicación a otras personas que no sean autores, revisores y editores. Los editores y el Comité Editorial se comprometen a la confidencialidad de los manuscritos, sus autores y revisores, de forma que el anonimato preserve la integridad intelectual de todo el proceso.

Conflicto de intereses y divulgación: los editores se comprometen a no utilizar en sus investigaciones contenidos de los artículos enviados para su publicación sin el consentimiento por escrito del autor.

Respeto de los tiempos: Los editores son responsables máximos del cumplimiento de los límites de tiempo para las revisiones y la publicación de los trabajos aceptados, para asegurar una rápida difusión de sus resultados.

Proceso general de evaluación de los artículos

Al recibir el artículo por parte del autor, el Consejo Editorial realizará una evaluación inicial para validar el cumplimiento de todos los requisitos formales de la revista. Si el trabajo del autor no cumple con el propósito de la revista, será notificado al autor lo más pronto posible; pero, cuando el Consejo Editorial de la revista indica que el manuscrito del artículo está alineado con el propósito de la revista, el artículo pasará a una segunda fase: Revisión por pares o Arbitraje.

El veredicto debe informarse oportunamente al autor, si el manuscrito ha sido aceptado con ligeras o sustanciales modificaciones, el autor que recibe la correspondencia, deberá asegurar que se realicen todas las correcciones sugeridas, si este fuera el caso. Después de realizadas y presentarse las modificaciones sugeridas por los árbitros, el artículo será sometido a revisión de estilo y preparación para publicación.

El paso a paso de la Revisión

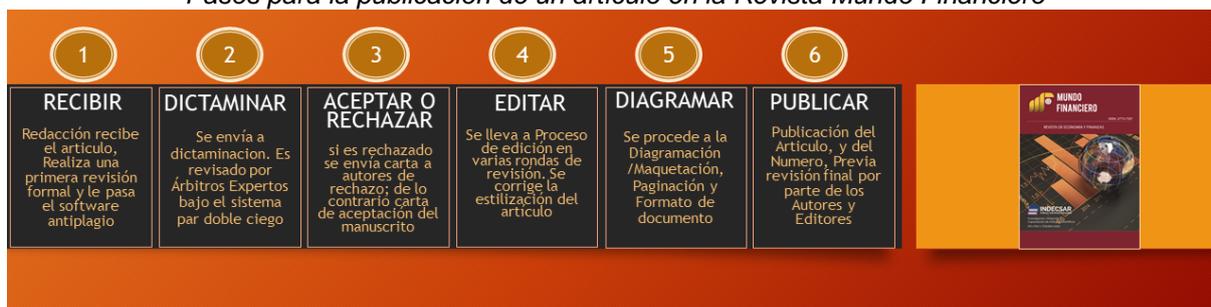
- Una vez que el autor cargue el artículo, el editor someterá este a una revisión general para comprobar que reúne las condiciones mínimas necesarias para ser procesado.
- El editor general asignará a un editor de sección para que continúe al proceso.
- Los artículos que se envíen para su revisión deberán aparecer sin el nombre del autor, título, empresa o institución de la que se procede. Así se le da comienzo al proceso de revisión por pares y a ciegas que permite la imparcialidad y objetividad de todo el proceso de publicación.
- Tanto el revisor como el autor son anónimos.

- Los revisores serán escogidos de la base de datos de la propia revista, y cuando sea necesario se podrán contactar especialistas externos para ese proceso. Estos recibirán un formulario de revisión para que se puedan guiar en el proceso de evaluación.
- Los revisores no tendrán contacto entre sí; su labor es coordinada en primera instancia por los editores de sección, y por el editor general.
- Los revisores siempre recibirían un certificado comprobatorio de su participación como revisores con Mundo Financiero.
- Una vez concluida la evaluación, los revisores deberán emitir un juicio dentro de las siguientes categorías: *publicable*, *publicable con leves modificaciones*, *publicable con significativas modificaciones*, *no publicable*.
- El editor de sección recibirá los veredictos de los revisores, y en caso de ser necesario pudiera recabar otra opinión. Para ello se procederá de la misma manera que se ha descrito arriba.
- El editor de sección será el encargado de enviar al autor la decisión final sobre su colaboración, detallando las razones por las cuales se tomó la decisión.
- Si el artículo es publicable con arreglos, se le enviarán las sugerencias que los revisores hacen al artículo.
- Si el autor acepta las sugerencias realizadas, deberá devolver el artículo corregido en el plazo que se le asignó.
- La nueva versión del autor se coteja con el original y se procede con el proceso de edición.
- El proceso de revisión toma de cuatro a ocho semanas. En casos puntuales este proceso puede demorar más tiempo debido al tema y al alcance de la colaboración.

En síntesis, el proceso de revisión de artículos de la Revista Mundo Financiero, comprende los tres primeros pasos del Gráfico No. 1. Se inicia con la primera etapa: “Recibir”, donde se realiza una revisión inicial y formal del manuscrito por parte del departamento de redacción, y se pasa por el sistema de antiplagio; si reúne las condiciones mínimas para ser procesado, entonces se llega al segundo paso: “Dictaminar”, donde es revisado por árbitros expertos bajo el sistema par doble ciego. Los árbitros tienen la potestad de decidir y emitir un veredicto, que conducirá al tercer paso del proceso: “Aceptar o Rechazar”. Si es rechazado, se envía una carta a los

autores notificando la decisión consensada, de lo contrario, se emitirá una carta de aceptación para su posterior publicación; procediendo a la cuarta etapa: “Editar”.

Gráfico No. 1
Pasos para la publicación de un artículo en la Revista Mundo Financiero



Fuente: Ospino (2020)

ARTICULOS CIENTIFICOS

Crecimiento empresarial para la sostenibilidad económica de un emprendimiento de bisutería¹

Business growth for the economic sustainability of a jewellery enterprise

Lila Marcela Oyola López²

<https://orcid.org/0000-0001-8935-6254>

Corporación Universitaria Antonio José de Sucre

lila.251998@gmail.com

Aminta Isabel De La Hoz Suárez³

<https://orcid.org/0000-0001-6230-8869>

Corporación Universitaria Antonio José de Sucre

aminta.delahoz@unisucrvirtual.edu.co

Luis Humberto Barzola López⁴

<https://orcid.org/0000-0003-4849-7469>

Investigador Independiente

luisb_18@hotmail.com

Recibido: 10/04/2021

Aceptado: 12/06/2021

Publicado: 30/06/2021

Resumen

Alcanzar un crecimiento empresarial es sinónimo de progreso en cuanto a rendimiento, desarrollo de productos, número de clientes y posicionamiento en el mercado. El presente artículo de investigación tiene como objetivo analizar el crecimiento empresarial para la sostenibilidad económica de un emprendimiento denominado Pepita Prens, ubicado en la ciudad de Sincelejo, Colombia. Se clasifica como un estudio descriptivo, de campo, no experimental, con enfoque cuantitativo; utilizándose como técnica de recolección de datos un cuestionario escala tipo Likert. Para el estudio de los resultados se utilizó el análisis de frecuencias absolutas y relativas; encontrándose que la entidad objeto de estudio no interactúa con los minoristas, distribuye sus productos en mercados diferentes, aplica la tecnología como complemento en sus actividades y añade a su portafolio productos diferentes; de esta forma ha crecido empresarialmente. Se concluye que las empresas, hasta las más pequeñas, pueden alcanzar un crecimiento empresarial paulatino, escogiendo y aplicando aquellas estrategias más adecuadas según el tipo de actividad. La clave de crecimiento radica en la capacidad de ir desarrollando nuevos productos, incrementando el número de clientes y posicionándose en el mercado; de tal manera que pueda ir aumentando sus ingresos, expandiendo sus actividades, e incrementando su capacidad productiva, sin que el medioambiente, el margen de ganancias brutas, la utilidad neta y la rentabilidad se vean afectados negativamente en el largo plazo; sólo así las empresas serán sostenibles económicamente.

Palabras clave: Crecimiento empresarial, sostenibilidad económica, operatividad, emprendimiento, empresas de bisutería

Abstract

Achieving business growth is synonymous with progress in performance, product development, customer numbers and market positioning. This research paper aims to analyze the business growth for the economic sustainability of a venture called Pepita Prens, located in the city of Sincelejo, Colombia. It is classified as a descriptive, field, non-experimental study, with a quantitative approach; a Likert scale questionnaire was used as a data collection technique. For the study of the results, the analysis of absolute and relative frequencies was used; it was found that the entity under study does not interact with retailers, distributes its products in different markets, applies technology as a complement to its activities and adds different products to its portfolio; in this way it has grown in business. It is concluded that companies, even the smallest ones, can achieve gradual business growth, choosing and applying the most appropriate strategies according to the type of activity. The key to growth lies in the ability to develop new products, increasing the number of customers and positioning itself in the market; in such a way that it can increase its revenues, expand its activities, and increase its productive capacity, without the environment, the gross profit margin, net profit and profitability are negatively affected in the long term; only then will companies be economically sustainable.

Key words: Business growth, Economic sustainability, Operability, Entrepreneurship, Jewelry companies

¹ Este escrito corresponde a un resultado del Proyecto de Investigación Institucional: Instrumentos financieros de deuda - patrimonio para el fomento del crecimiento empresarial y desarrollo económico sostenido de la ciudad de Sincelejo.

² Licenciada en Contaduría Pública. Colaboradora investigativa perteneciente al Semillero de Investigación de las Ciencias Administrativas, Económicas y Contables de CORPOSUCRE, Colombia

³ Doctora en Ciencias Gerenciales con Post-Doctorado en Gerencia de las Organizaciones, Magister en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia de Operaciones, Contador Público, Docente e Investigadora de la Corporación Universitaria Antonio José de Sucre (CORPOSUCRE) y de la Universidad de Sucre (UNISUCRE), Sincelejo, Colombia.

⁴ Doctorando en Ciencias Económicas, Magister en Tributación y Finanzas, Contador Público Autorizado, Economista, Investigador Independiente.

Introducción

La evolución de la economía mundial en los últimos años, caracterizada por el aumento de la competencia a nivel internacional, el avance de nuevas tecnologías, el incremento en los índices de actividad, la diversificación, entre otros; ha producido que el crecimiento empresarial sea el medio ideal para alcanzar, mantener y optimizar la capacidad generadora de beneficios de las entidades, sostenibles en el tiempo a largo plazo. De modo que, el desarrollo de la dirección estratégica como disciplina científica, que estudia las estrategias que van adoptando las organizaciones en la medida que van alcanzando su crecimiento, es fundamental para la proyección de la forma en que se gestiona la evolución empresarial y cómo lograr ventajas competitivas.

Alcanzar un crecimiento empresarial sano significa estar en la capacidad de aumentar los ingresos, mantener los gastos y expandir las actividades y acción productiva de la empresa sin que el margen de ganancias brutas, utilidad neta y rendimiento se vean afectados negativamente. Cuando el negocio se pone como meta ser sostenible económicamente, significa que debe contar con la capacidad de administrar bien sus recursos, generando rentabilidad de manera responsable y en el largo plazo. Esta es la razón por la que crecer de forma sostenible es para muchos un asunto complicado, y más cuando se trata de empresas pequeñas con poco tiempo de operatividad, por lo que se hace necesario identificar los aspectos tanto favorables como desfavorables, realizar una buena planificación financiera, calcular riesgos y organizar las finanzas.

En la actualidad, el crecimiento ha pasado a ser uno de los principales objetivos de las empresas; si este puede ser mantenido en el tiempo de una manera equilibrada, servirá de puente para poder brindar un desarrollo sostenible que garantice la supervivencia de las empresas. Un factor que interviene es la globalización, no sólo a nivel social, político, y cultural, sino también, económico. Ante este escenario, muchas empresas hoy día se arrojan hacia la búsqueda e invasión de otros mercados, contribuyendo al surgimiento de una forma generalizada de crecimiento a través de la internacionalización de las empresas, en la que muchas pasan a competir de un ámbito local a uno global (Martínez, 1994 citado por Ramos, 2006).

Por lo tanto, el crecimiento empresarial es uno de los retos más importantes a los que se enfrentan los directivos del siglo XXI, no solamente por la forma cómo deben llevar sus actividades en el país donde se encuentran localizadas, sino por la expansión hacia otros mercados internacionales, y más cuando éstos ofrecen excelentes oportunidades de negociaciones o que muestran tasas de crecimiento elevadas, muy superiores a la media mundial.

Hablando de forma más específica, uno de los factores que más influyen en los micronegocios y emprendimientos colombianos, es la falta de un comportamiento financiero óptimo y adecuado, fundado en la carencia de planificación y direccionamiento estratégico. El principal

problema en este tipo de negocios es que desconocen las fuentes de apalancamiento que les permitan iniciar el negocio con éxito, crecer, pero sobre todo sostenerse en el mercado. Y como mencionan los autores Arriaz, Meléndez y Stuchi (2014), en las pequeñas empresas la problemática radica en que no cuentan con solvencia propia, por lo que deben acceder a créditos; pero lo peor es que no cuentan con soportes suficientes para que dichos créditos les sean otorgados.

En tal sentido, se requiere de la adopción de estrategias de crecimiento adoptadas por pequeñas empresas, a fin de poder distinguir, por un lado, problemas de origen cualitativo, asociados con la necesidad de cambios en su estructura, procesos de dirección, métodos de control, entre otros; y por otro, problemas cuantitativos provenientes de las demandas de recursos para la inversión y financiación que dicho crecimiento amerita.

A propósito de lo antes expuesto, se hace necesario conocer cuáles son las estrategias de crecimiento empresarial que los emprendimientos deben aplicar a fin de lograr dicha progresión a corto, mediano y largo plazo. Específicamente, en la empresa Pepita Prens de la ciudad de Sincelejo-Sucre del sector comercial, será importante examinar si es posible conseguir y mantener el crecimiento económico empresarial de acuerdo a las estrategias y actividades económicas que realiza y los procesos que implementa para generar sostenibilidad económica.

Adoptar una estrategia de crecimiento categórica no se logra única y exclusivamente con las ganas emprendedoras del equipo de dirección de una empresa, con la escogencia de medios de producción eficaces, con la buena comercialización de los productos, y con las ventajas competitivas alcanzadas; sino también por la correcta planificación financiera que ayude a equilibrar la empresa con su plan de actuación (Cuervo, García y Fernández Sáiz, 1987). Y esto es precisamente de lo que carecen la gran mayoría de los emprendimientos y pequeñas empresas en su etapa inicial.

Considerando que alcanzar un crecimiento empresarial es sinónimo de progreso en cuanto a rendimiento, desarrollo de productos, número de clientes y posicionamiento en el mercado; y que ser sostenible económicamente, implica tener la capacidad de administrar bien los recursos, generando rentabilidad a largo plazo y de manera responsable; el presente artículo de investigación tiene como objetivo analizar el crecimiento empresarial para la sostenibilidad económica de un emprendimiento denominado Pepita Prens. Se clasifica como un estudio descriptivo, en el cual las variables crecimiento empresarial y sostenibilidad económica, son observadas directamente en el sitio donde se presenta la realidad, en la empresa Pepita Prens, a efecto de recolectar información pertinente y necesaria que permita obtener los resultados de la investigación para su posterior conclusión.

La investigación es de campo, no experimental, con enfoque cuantitativo; utilizándose como técnica de recolección de datos un cuestionario escala tipo Likert, con 18 preguntas aplicadas al personal de la empresa observada. La población del presente estudio posee características

finitas y accesibles, conformándose por una (01) empresa denominada Pepita Prens, donde se estudia específicamente el departamento de contabilidad y finanzas. En este sentido, se realiza un censo poblacional definido por Hernández y otros (2008), como el número de elementos sobre el cual se pretende generalizar los resultados de un estudio.

Cuadro 1 Caracterización de la población

EMPRESA	SUJETOS INFORMANTES	CANTIDAD
PEPITAS PRENS	Propietaria	1
	Encargada de Departamento	1
Total		2

Fuente: Elaboración Propia (2020)

Crecimiento empresarial

Gibrat (1931), ha sido considerado uno de los pioneros del estudio de crecimiento empresarial, y aunque no da una definición concreta sobre dicha expresión, pudo establecer una hipótesis bien contrastada en el ámbito investigativo sobre el crecimiento de una empresa. Dicha hipótesis fue la llamada Ley del efecto proporcional de Gibra, que describe el crecimiento como el resultado de diversas fuerzas o factores, tales como: beneficio, política de dividendos, condiciones de financiación, política de inversiones, entre otros; que actúan de forma proporcional al tamaño de la empresa. De esta manera, una empresa pequeña puede tener la misma probabilidad de crecer en el mismo porcentaje que una empresa grande, derivándose de dicha ley de Gibra, estas implicaciones: no existe una dimensión óptima de la empresa, la tasa de crecimiento de un período no tiene influencia en las tasas de crecimiento otros períodos subsiguientes, la tendencia hacia la concentración industrial o incremento del grado de monopolio del sistema existe, dado que la dispersión de los tamaños empresariales tiende a aumentar con el paso del tiempo (Singh y Whittington, 1962).

De acuerdo con Perroux (1963), el crecimiento empresarial se define por el aumento duradero dimensional de una empresa simple o compleja, dado por cambios estructurales y eventualmente sistemáticos, acompañado por progresos económicos variables. Por su parte, Blank (2002), define el crecimiento empresarial como un objetivo inherente; todas las organizaciones buscan crecer, con el fin de obtener un beneficio que les permita ser sostenibles, crear una imagen corporativa positiva, implementar el bienestar institucional, y garantizar su permanencia y consolidación en el ámbito empresarial.

Hablar de crecimiento empresarial, es también hacer referencia a Penrose (1962), la principal precursora de la teoría sobre el crecimiento empresarial fundamentada en la teoría de los recursos. Basó su modelo propuesto de crecimiento en los recursos empresariales como incitadores del crecimiento de las empresas. De tal manera que, la necesidad de crecer está sujeta a la existencia de recursos inactivos susceptibles de ser utilizados en nuevas áreas operativas que puedan brindar una mayor riqueza a la empresa. Sin embargo, dichos recursos

pueden que no sean suficientes para enfrentar el proceso de crecimiento, por lo que se hace necesario obtener nuevos recursos para reformar la estructura organizativa de la empresa.

Haciendo énfasis en las ideas de Perroux (1963), antes citado, se puede notar un planteamiento de la dimensión empresarial que se vincula con el cambio estructural empresarial, que disocia el crecimiento empresarial apuntando más hacia los aspectos cualitativos. Ver el crecimiento empresarial desde una perspectiva cualitativa, es enfocarse netamente en los problemas de índole estructural que el proceso de crecimiento conlleva, como, por ejemplo, en la planificación, en la organización, en los métodos de dirección y en los sistemas de control. Ello difiere de lo planteado por Blank (2002), quien no considera los cambios estructurales la base para garantizar la permanencia, consolidación y crecimiento empresarial, sino más bien el trabajo responsable.

Para Perroux, el crecimiento empresarial se marca por el aumento perpetuo de la dimensión de una empresa, sin importar su complejidad, pero a través de la realización de cambios de estructura y algunas veces del propio sistema; junto con progresos económicos variables. En cambio, De Ravel (1972), ve el crecimiento con una óptica cuantitativa, ya que asocia el término con el incremento de los volúmenes de producción, acercando así el concepto de crecimiento con el de dimensión. Dicho autor, enfatiza la tendencia que toda empresa tiene hacia el crecimiento, considerándolo como el producto de un proceso de desarrollo similar al de los procesos biológicos; donde la vida es un proceso fijo y determinado, mientras que el crecimiento de la empresa es voluntario pero que, si no se produce, puede llevar a la caída de entidad, debido a la competencia, al desarrollo de nuevas y avanzadas tecnologías, al nacimiento de nuevos mercados, entre otras cosas.

Desde una óptica cuantitativa, Sallenave (1984) en su definición de crecimiento, utiliza dos expresiones resaltantes: crecimiento controlable y crecimiento sostenible. Menciona que el crecimiento viene inducido por el avance de la demanda, de tal forma que la estrategia de crecimiento empresarial reside en buscar una simetría de desarrollo que sea compatible con la capacidad que tiene de financiación y su control del crecimiento. Dicho objetivo es forzado al mismo tiempo por factores humanos, es decir, crecimiento controlable; y por factores financieros, a saber, crecimiento sostenible.

Puede verse que existe una diversidad de perspectivas que abordan el tema de crecimiento empresarial, lo cual se convierte en una dificultad para formar una definición genérica e integradora del término. No obstante, ver el crecimiento empresarial primeramente desde una óptica cualitativa, es decir, dirigida hacia los problemas estructurales que conlleva el proceso, los métodos de planificación, organización, dirección, y control; y, en segundo lugar, desde una perspectiva cuantitativa, asociada a los problemas financieros durante la adopción de estrategias de crecimiento, permite obtener una comprensión del concepto dependiendo el contexto desde donde se visualice.

Por todo lo expuesto, el crecimiento empresarial es la forma de optimizar las actividades económicas, con el objetivo de crear buena imagen, fortalecer los cambios estructurales y dimensional para garantizar la permanencia en el mercado, permitiéndoles ser económicamente sostenibles. Es importante saber que el crecimiento empresarial también se enfoca como un medio para alcanzar otras metas, de tal forma que internamente promueva el pleno rendimiento a los factores productivos, al buscar su mayor eficiencia o como respuesta a un entorno competitivo. Por lo tanto, el crecimiento empresarial no es en sí el objetivo primordial, sino el camino o medio eficiente para alcanzar otros fines propuestos.

Tipos de crecimiento empresarial

Alfaro, González & Pina (2013), exponen como tipos de crecimiento empresarial el crecimiento interno y el crecimiento externo: el primero se refiere al incremento de su capacidad productiva, es decir, de su patrimonio a través de nuevas inversiones. El segundo, es decir, el externo se refiere a la adquisición, al control, a la fusión de empresas que ya existen, o a la cooperación con otras empresas, con la finalidad de acceder a nuevos mercados o llegar a acuerdos entre ellas. Por otra parte, Cuesta (2001), habla del crecimiento interno u orgánico que consiste en llevar a cabo la estrategia de crecimiento a través de la creación de nuevos establecimientos de la misma empresa y del crecimiento externo basado fundamentalmente en la compra de otras empresas o en adquirir participaciones financieras importantes de las mismas.

En efecto, Alfaro, González & Pina (2013), hacen énfasis al crecimiento interno y crecimiento externo, como los dos tipos de crecimiento empresarial más importantes, por tal motivo se reflejan elementos similares en lo expuesto por Cuesta (2006), donde se plantea que el crecimiento interno se invierte en la propia estructura de la compañía, y el crecimiento externo supone que una empresa toma el control de otra u otras empresas ya en funcionamiento, dándose un cambio en los activos y las capacidades necesarias.

Sobre la base de las ideas expuestas, tanto el crecimiento interno u orgánico como el externo o estratégico, son bases fundamentales para el aumento y la capacidad productiva de las empresas con nuevas inversiones, sin tener en cuenta la participación financiera con otras entidades o con las ayudas, alianzas y uniones con otras empresas, por tal motivo Alfaro, González, & Pina (2013) se toma como referente teórico para la presente investigación. Es importante destacar que el crecimiento de una empresa puede desarrollarse en diferentes direcciones según cuál sea la estrategia que persiga.

Algunas estrategias de crecimiento empresarial

Muchas son las estrategias de crecimiento empresarial que todo tipo de empresas pueden considerar, escoger y aplicar a fin de crecer y llegar a alcanzar la sostenibilidad económica. Algunas de las que se considerarán en este apartado son: integración hacia atrás, integración

hacia adelante, integración horizontal, penetración de mercado, creación de mercados, mejoramiento de productos, diversificación concéntrica, diversificación conglomerada, y diversificación horizontal. A continuación, se caracterizan cada una de ellas según diferentes postulados teóricos.

- **Crecimiento integrado**

Puente & Villagrán (2017), exponen que el crecimiento integrado consiste en aprovechar las fortalezas que tiene una determinada compañía en su industria para ejercer control sobre los proveedores, distribuidores y/o competidores. Mientras que Blanc (2002), menciona que este crecimiento busca avanzar, sea con estructura propia o por adquisición de empresas, a través de negocios relacionados a los negocios actuales. El principio que las sustenta, es que a veces, las ventas y las utilidades pueden incrementarse dentro de la misma rama industrial.

Es preciso señalar, que Puente y Villagrán (2017), exponen aspectos donde se muestra que las empresas a través de la estrategia de crecimiento integrado buscan tomar el control sobre las compañías con las mejores fortalezas y así aprovechar todo su entorno, por el contrario, Blanc (2002), enfatiza que no necesariamente se deben adquirir otras empresas relacionadas con el negocio actual ya que a través de su propia estructura pueden crecer en el ámbito empresarial.

En consecuencia, el crecimiento integrado es una forma de diversificación generada cuando una empresa asume actividades en otro nivel ya sea en función de producción o distribución, esto debido a las muchas ocasiones donde resulta más ventajoso adquirir un negocio relacionado al negocio actual permitiéndoles a su vez incrementar ventas y utilidades por pertenecer a la misma rama industrial tal como lo menciona Blanc (2002), considerado como referente teórico para la presente investigación. Sin embargo, es necesario resaltar que el crecimiento integrado se compone por la integración hacia atrás, integración hacia adelante e integración horizontal.

Integración hacia atrás

Riquelme (2015), dice que la integración hacia atrás es un movimiento empresarial consistente en aumentar el control sobre los proveedores, de hecho, en muchos casos, supone la directa adquisición del dominio sobre los mismos, es una estrategia actualmente muy utilizada y que tiene unas causas de utilización muy marcadas. Por su parte, Puente & Villagrán (2017), mencionan que este tipo de crecimiento integrado se basa en la adquisición de las empresas proveedoras.

Atendiendo a estas consideraciones, Riquelme (2015) hace énfasis a la integración hacia atrás como la directa adquisición del dominio sobre los proveedores, lo cual representa una similitud con lo expuesto por Puente & Villagrán (2017), donde se plantea cómo esta estrategia de crecimiento integrado permite que las empresas busquen el incremento y el control en los

proveedores con el fin de mantener en poder los insumos, materias primas, distribución, transporte y servicios varios.

En consecuencia, la integración hacia atrás es una estrategia originada del crecimiento integrado, la cual tiene como propósito lograr que las empresas puedan obtener el poder completo de sus proveedores, vinculándose con los insumos que la empresa solidaria necesita para llevar a cabo el proceso productivo. Tal como lo plantea Riquelme (2015), considerado como referente teórico para la presente investigación. No obstante, la plena adquisición de empresas proveedoras por otras empresas genera muchas veces problemas relativos al suministro de insumos como entrega oportuna, calidades en materias primas, equipos, información, aplicación, empaques, entre otros, que impiden a la empresa responder en forma ágil y a tiempo a los mercados consumidores y servicios a los respectivos usuarios.

Integración hacia adelante

Riquelme (2015), explica que la integración hacia adelante es aquella que adquiere cualquier empresa o fabricante una vez decidido tomar parte en las etapas finales del proceso productivo como puede ser la distribución. Esta integración genera que las empresas supriman los intermediarios y así tener un contacto directo con los minoristas. Mientras que Puente & Villagrán (2017), exponen que la integración hacia adelante representa las adquisiciones de las empresas que venden o distribuyen productos para consumidores finales.

Con respecto a lo anterior, Riquelme (2015), expone la implicación o dimensión de usar esta estrategia, la cual en gran medida guarda similitud con lo aportado por Puente & Villagrán (2017), donde se puede conocer cómo las empresas buscan controlar o adquirir el poder negociador con los distribuidores, los proveedores o la competencia; siendo posible la disminución de las amenazas que hay en el ambiente. También, esta estrategia le brinda mayor fuerza a las empresas y así estas adquieran más distribución, es decir, sus propios almacenes y tiendas al detalle. También puede significar que la empresa irá aún más lejos, pues adquiere sus propios clientes.

Partiendo de los supuestos anteriores, la integración hacia adelante es la estrategia que permite la cadena de distribución tradicional aplicada por las empresas productoras cuando venden sus productos a empresas o clientes minoristas y finalmente estos hacen llegar los bienes a los consumidores. Por consiguiente, esta práctica aporta muchos beneficios, tal como lo plantea Riquelme (2015), considerado como referente teórico para la presente investigación. Es necesario saber que para poner en práctica esta estrategia la empresa cuente con personal capacitado en la venta al por mayor y al por menor.

Integración horizontal

Benavides (2013), define la integración horizontal como un proceso en el cual dos o más firmas que producen bienes sustitutos se unen para producir la mayor cantidad posible de un producto en una sola organización empresarial. Por su parte, Herranz (2016), dice que la integración horizontal es la alternativa o complemento a la integración vertical, supone la entrada de empresas en mercados relacionados con la explotación del negocio. Por lo tanto, la empresa puede vender sus productos y/o servicios en nuevos mercados, lo cual supone un crecimiento para la empresa.

Sin bien es cierto, tanto Benavides (2013) como Herranz (2016), afirman que la integración horizontal es una estrategia muy utilizada para vender un mismo producto en varios mercados, donde se crean múltiples empresas subsidiarias pertenecientes a un solo dueño, y así comercializar el producto por segmento o área diferente. Las razones para optar por esta estrategia se derivan por la existencia de economías de escala y alcance, estas economías se originan en la indivisibilidad por los procesos productivos en menores cantidades.

Según lo expuesto, en esta estrategia se incorporan los grupos para cooperar mediante la integración de diversas actividades o acciones productivas para complementar sus actividades económicas, sociales, culturales o políticas. Con el ánimo de alcanzar grandes cuotas en el mercado y una alta expansión, las empresas optan por adquirir empresas similares o competidoras. Por este modo, puede llegarse incluso a situaciones cercanas al monopolio en ciertos mercados ya que se reduce la competencia en los mismos, como lo menciona Herranz (2016), por lo cual, es considerado como referente teórico para la presente investigación. Cabe destacar, que esta integración les permite a las empresas aprovechar sus recursos materiales, tecnológicos, humanos, entre otros.

- **Crecimiento intensivo**

Blanc (2002), afirma que el crecimiento intensivo busca crecer en el seno del mercado de referencia en el cual opera la empresa. Se utiliza cuando no se han explotado completamente las oportunidades ofrecidas por los productos que dispone y los mercados que cubre. En este caso, Reyes (2011), menciona que el crecimiento intensivo es lo contrario del crecimiento extensivo; el crecimiento extensivo es un crecimiento del producto con relación a la fuerza de trabajo necesaria para producirlo, entonces el crecimiento intensivo es el proceso en el cual el crecimiento del producto es menor que el crecimiento de la productividad del trabajo.

Es importante destacar, que Blanc (2002), expone cómo el crecimiento intensivo se basa en crecer en un mercado referencial explotando las oportunidades ofrecidas por parte de sus productos disponibles lo cual contrasta lo planteado por Reyes (2012), donde el crecimiento intensivo es muy diferente al crecimiento extensivo, por lo que el crecimiento del producto y la

fuerza de trabajo no son directamente proporcional, pues mientras el producto es menor, el trabajo es mayor.

En relación a lo mencionado, el crecimiento intensivo es la forma mediante la cual se examinan las oportunidades mercado-producto para llevar a cabo su explotación y mejorar paulatinamente los resultados de los negocios que existen en una determinada empresa. Tal como lo considera Blanc (2002), el cual es utilizado como referente teórico en el presente trabajo investigativo. Se hace importante mencionar que, el crecimiento “intensivo” está ligado íntimamente a la innovación, la cual permite desarrollos sostenidos, mejoras continuas y saltos cualitativos importantes en los niveles de bienestar.

- **Penetración de mercado**

Alfaro, González, & Pina (2013), exponen que con la penetración del mercado se intentan vender más productos en los mercados actuales, es decir, captando consumidores de la competencia y aumentando la frecuencia de compra de los consumidores actuales. Mientras que Cuesta (2001), explica que la penetración en el mercado consiste en incrementar la participación de la empresa de distribución en los mercados en los que opera y con los productos actuales, es decir, en el desarrollo del negocio básico.

Se hace necesario destacar, que Alfaro, González & Pina, exponen aspectos sobre penetración de mercado diferentes a los de Cuesta (2006), observándose cómo ambos tienen perspectivas diferentes cuando uno hace énfasis en el tema como la manera rápida y oportuna de saber cuáles productos o servicios conocen los clientes y cuántos consumidores compran en realidad; mientras que el otro destaca esto como un incremento participativo en los mercados actuales, provocando que los clientes compren más productos.

En efecto, la penetración de mercado es la medida que emplean las empresas para hacer frente y liderar las ventas por encima de la competencia y con esto buscar aumentar las ventas productivas, e incrementar la participación que tiene una empresa en los diferentes mercados operados. Con esta estrategia se puede incitar a los clientes a adquirir una mayor cantidad del producto, y aumentar y atraer potencialmente a los clientes. Tal como enfatizó Cuesta (2006), considerado como referente teórico para la presente investigación. Es importante destacar cómo esto representa un reducido riesgo para las empresas.

- **Creación de mercados**

Alatrasta (2013), expone que la creación y desarrollo de nuevos mercados implica buscar nuevas aplicaciones para el producto que capten a otros segmentos de mercado distintos a los actuales. También puede consistir en utilizar canales de distribución complementarios o comercializar el producto en otras áreas geográficas. Por su parte, Blanc (2002), plantea la

creación de mercados como una estrategia que busca desarrollar las ventas introduciendo los productos actuales en nuevos mercados. A través de tres mecanismos: ingreso a nuevas zonas, regiones o países; creación de nuevos segmentos objetivos; y desarrollo de nuevos canales de distribución.

Es conveniente presentar, que Alatrística (2013), expone aspectos de la creación de mercado los cuales presentan similitud con la teoría manejada por Blanc (2002), donde se plantea que algunas creaciones o desarrollos surgen por simple visión o por haber detectado una oportunidad; pero todas tienen un punto en común para satisfacer las necesidades: el mercado; por tal motivo las organizaciones mejoran la eficiencia, productividad y ofrecen un producto o servicio con calidad y valor incomparable.

Por lo anterior, se puede determinar que, la creación de mercado es una lucha permanente con las diversas competencias por lo que se les hace necesario a las empresas optar por la alternativa estratégica diversificada, la cual promueve nuevos mercados y nuevos productos. De este modo, mejoran la eficiencia o productividad ofreciendo productos con buena calidad; donde los consumidores se encontrarán satisfechos y las empresas podrán tener un mejor posicionamiento en el mercado, así como, obtener mayores ventajas competitivas. Tal como lo enfatiza Blanc (2002), considerado como referente teórico para la presente investigación.

- **Mejoramiento de productos**

Según Alatrística (2013), el mejoramiento de productos supone el lanzamiento de nuevos productos que sustituyan a los actuales o desarrollar nuevos modelos que supongan mejoras o variaciones sobre los actuales. Mientras que para Blanc (2002), el mejoramiento de productos es una estrategia que busca aumentar las ventas, desarrollando productos mejorados o nuevos en los mercados actuales. A través de varios mecanismos como: modificación o adaptación de los productos actuales, con nuevas características o atributos, extensión de la mezcla de productos con nuevos productos, rejuvenecimiento de la línea de productos, restableciendo la competitividad funcional o tecnológica, desarrollo de nuevos productos innovadores y la creación de diferentes niveles de calidad, para diferentes segmentos.

Es evidente señalar, que Alatrística (2013), expone aspectos de mejoramiento de productos similares a la teoría manejada por Blanc (2002), donde se plantea el mejoramiento como el desarrollo de productos con características diferentes a los actuales, es decir, productos modificados, mejorados, actuales y adaptables a las nuevas necesidades de los usuarios finales; brindando facilidad a las organizaciones de percibir un rendimiento aceptable superior o inferior, con relación al punto de vista del cliente sobre lo que es realmente importante.

Tomando en cuenta lo anterior, el mejoramiento de productos implica dedicarle tiempo al análisis de lo que se puede cambiar o modificar para mejorar el producto en diferentes

segmentos, por ende, se necesita preguntarles a los clientes su opinión, pues serán ellos los que sabrán dar respuestas negativas o positivas sobre el producto, tal como lo menciona Blanc (2002), considerado como referente teórico en la presente investigación. Además, es importante analizar la competencia, identificar sus fortalezas y debilidades; averiguando lo que la competencia no puede, no debe o realmente no quiere hacer.

- **Crecimiento diversificado**

De acuerdo con Alfaro, González, & Pina (2013), el crecimiento a través de la diversificación, es una estrategia arriesgada, ya que se está tratando de vender productos o servicios completamente diferentes y apuntando a clientes en mercados desconocidos. En este sentido, Ansoff (1957), menciona que el crecimiento diversificado es una alternativa que implica entrar en mercados y productos nuevos para la empresa. Existen distintos tipos de diversificación: diversificación concéntrica, diversificación conglomerada y diversificación horizontal.

Es conveniente presentar, que Ansoff (1957), expone el crecimiento diversificado como el desarrollo novedoso empresarial, lo cual presenta similitud con la teoría manejada por Alfaro, González, & Pina (2013), donde se plantea que cuando una empresa entra a un sector distinto primero debe aprovechar todos sus recursos bien sea mediante procesos internos o mediante fusiones y adquisiciones, lo que conlleva cambios en su estructura administrativa, en sus sistemas y en otros procesos de dirección. Por lo tanto, estas puedan operar simultáneamente en negocios diferentes.

Por lo anterior se puede determinar que, el crecimiento diversificado es una estrategia la cual permite entrar a nuevos mercados y crear nuevos productos, tal como plantea Alfaro, González, & Pina (1957), considerado como referente teórico para la presente investigación. Es importante destacar que este tipo de crecimiento es más arriesgado, ya que el salto a lo desconocido es más importante. A continuación, se explican los tipos de diversificación que existen como estrategias de crecimiento empresarial.

Diversificación concéntrica

Según Ansoff (1957), la diversificación concéntrica ocurre cuando la empresa adquiere una compañía en un mercado que tiene alguna sinergia tecnológica, comercial o de producción con la empresa; pero no clientes o productos comunes. Asimismo, Blanc (2002), lo expone como la salida de su sector industrial y comercial para añadir actividades nuevas, pero complementarias en el plano tecnológico y/o comercial. Se beneficia de la sinergia del complemento de las actividades, atrayendo además a nuevos compradores.

Es preciso señalar que, Ansoff (1957) expone aspectos de diversificación concéntrica que presentan similitud con la teoría planteada por Blanc (2002), donde este concepto es

denominado como estrategia clave para adquirir empresas con igual actividad económica o sean competidoras del mismo mercado. Al mismo tiempo, este esfuerzo trae nuevos clientes sin ninguna relación con los productos más antiguos.

De este modo se explica, que la diversificación concéntrica es una estrategia útil cuando una empresa posee una fuerte posición competitiva, pero a la vez el atractivo es bajo y ella no busca eliminar competencia, sino ganar mercado o diversificarse hacia nichos específicos. También es apropiada esta estrategia cuando la empresa posee una competencia distintiva y utiliza estas mismas fortalezas como un medio de diversificación. Tal como lo plantea Blanc (2002), considerado como referente teórico para la presente investigación. Asimismo, cabe aclarar que cuando una empresa sigue una estrategia concéntrica, todas sus actividades se centran en un mismo sector industrial, ya sea mediante una estrategia especializada e integrada.

Diversificación conglomerada

Para Ansoff (1957), la diversificación conglomerada ocurre cuando la empresa adquiere empresas o penetra en mercados que no tienen ninguna sinergia aparente con la entidad, salvo el uso y la generación de efectivo. En otras palabras, Ruiz (2018), explica que la diversificación conglomerada consiste en incorporar productos o servicios a los ya ofrecidos. Sin embargo, estas nuevas incorporaciones no tienen cavidad con los productos que ofrece la empresa actualmente.

De modo que Ansoff (1957), expone aspectos sobre diversificación conglomerada las cuales presentan similitud con los aspectos planteados por Ruiz (2018), donde esta estrategia se utiliza para agregar productos o servicios que no tienen ninguna relación con el producto principal de la empresa, por lo cual esta forma radical atrae a posibles nuevos clientes y se da porque ha habido una fusión o compra de otra empresa.

De acuerdo con lo anterior, la diversificación conglomerada o no relacionada es la estrategia utilizada por las empresas cuando quieren extender su actividad productiva en un área muy diferente a su negocio y esto ocurre a menudo si la empresa simplemente quiere desarrollar productos diferentes que no están relacionadas con los ya producidos. Estas acciones no tienen cavidad en el producto de la empresa, tal como lo expone Ruiz (2018), considerado como referente teórico en esta investigación. Asimismo, esta es también una buena estrategia para una empresa que tiene la capacidad de transferir su excelente sistema de administración a empresas adquiridas con una administración no tan buena.

Diversificación horizontal

De acuerdo a Ansoff (1957), la diversificación horizontal ocurre cuando se adquiere una empresa o se desarrollan productos, servicios o marcas que tienen aproximadamente el mismo target de clientes, o uno similar pero que satisfacen otras necesidades; por lo que constituyen nuevos mercados. Adicionalmente, Ruiz (2018) dice que la diversificación horizontal es una estrategia de mercado. Esta consiste en investigar cuáles de los productos que ofrece la empresa pueden ser más atractivos para sus clientes. Es fundamental destacar, que Ansoff (1957), expone aspectos de diversificación horizontal similares a la teoría manejada por Ruiz (2018), donde se plantea este enfoque un poco diferente a otros métodos ya que, si una empresa utiliza productos ajenos a su objeto social para su respectiva comercialización y/o distribución, esta estrategia podría no captar nuevos clientes en el mercado sino ofrecer una gama más amplia en bienes y servicios a una base de clientes leales.

En efecto a lo explicado anteriormente, la diversificación horizontal es la ampliación de la oferta mediante productos complementarios o sustitutos consumidos por el público objetivo, tal como lo plantea Ansoff (1957), tomado como referente teórico en esta práctica investigativa. Es considerable mencionar que esta estrategia es conveniente cuando los competidores están equivocándose en la falta de experiencia administrativa o porque requieren determinados recursos que la empresa sí tiene.

Sostenibilidad económica

Benjumea (2020) asocia el concepto de sostenibilidad económica, con el de desarrollo sostenible, sustentable o perdurable, explicando que se trata de un complejo sistema socioeconómico, que busca incrementar el bienestar y la optimización de recursos. Por otra parte, Gutiérrez 2007 citado por Alaña, Capa & Sotomayor (2017), plantea que el desarrollo sostenible, mantiene la idea de que un desarrollo orgánico sostenible inspira la definición de un proyecto de transformación de la organización económica y social actual, es decir, la intervención del Estado y las empresas, de manera que permita concretar en pasos sucesivos las instituciones y nuevas regulaciones necesarias para establecer una sustentabilidad más fuerte e integrada.

Es importante destacar que lo expuesto por Benjumea (2020) tiene similitud con lo planteado por Gutiérrez (2017), puesto que la sostenibilidad se centra en la idea de justicia en las relaciones entre el ser humano y el entorno natural con una perspectiva de incertidumbre a largo plazo, por lo cual es preciso añadir que la noción de sostenibilidad presenta un importante componente normativo, ya que se refiere a cómo actuar en los procesos de relación entre el ser humano y la naturaleza con la idea de encontrar una combinación adecuada entre eficiencia y justicia, a fin de buscar el incremento del bienestar y la optimización de los recursos.

Desde el punto de vista económico, se puede definir la sostenibilidad, como la capacidad que tiene una organización de administrar sus recursos y generar rentabilidad de manera responsable y en el largo plazo. Tal como plantea el autor Benjumea (2020), considerado como referente teórico en esta investigación. Es por eso, que el desarrollo sostenible ha llegado a erigirse como la nueva filosofía orientadora hacia modelos productivos más racionales con el entorno y socialmente equitativos.

Desde el inicio, el concepto de sostenibilidad demuestra que no ha sido una tarea fácil poder integrar el conjunto de necesidades diversas asociadas con el desarrollo de la humanidad en el futuro. Debido a la integración en un contexto de contradicción, de los aspectos económicos, sociales y ecológicos, se hace necesario el equilibrio de demandas y aspiraciones esencialmente divergentes. En términos generales, esto da paso a un extenso y discutido debate, con respecto a su aplicación práctica de la sostenibilidad dentro de la empresa. (Gil & Barcellos, 2011)

Según Hart y Milstein (2003), la sostenibilidad económica es un concepto bien complejo y multidimensional que no se puede resolver con una simple acción corporativa. Gil & Barcellos (2011), explican que las empresas afrontan un gran reto: el de minimizar los residuos de sus operaciones en curso a fin de evitar la contaminación, así como, al de la reorientación de sus competencias hacia tecnologías más sostenibles y competencias limpias tecnológicamente. Adicionalmente, se enfrentan al reto de conocer la manera en que podrían desplegarse soluciones económicamente racionales ante los problemas sociales y ambientales que puedan surgir en el futuro. Esto es precisamente tener visión de sostenibilidad; que, cuando se materializa, conduce a la generación de rentabilidad a largo plazo, haciendo que la empresa sea económicamente sostenible.

Análisis y discusión de resultados

En referencia a los tipos de crecimiento empresarial para la sostenibilidad económica de la empresa Pepita Prens, se formularon un conjunto de preguntas sustentadas en la dimensión tipos de crecimiento empresarial y en sus respectivos indicadores, integración hacia atrás, integración hacia adelante, integración horizontal, penetración de mercado, creación de mercados, mejoramiento de productos, diversificación concéntrica, diversificación conglomerada y diversificación horizontal, con el objetivo de conocer detalles sobre las estrategias de crecimiento aplicadas por la empresa objeto de estudio. La *Tabla 1*, a través del método de análisis de frecuencias absolutas y relativas, muestra un resumen de los resultados obtenidos de esta dimensión.

Tabla 1. Tipos de crecimiento empresarial

INDICADORES	SIEMPRE		CASI SIEMPRE		CASI NUNCA		NUNCA		TOTAL	
	fa	fr	fa	fr	fa	fr	fa	fr	fa	fr
Integración hacia atrás					4	100%			4	100%
Integración hacia adelante					2	50%	2	50%	4	100%
Integración horizontal			2	50%	2	50%			4	100%
Penetración de mercado			4	100%					4	100%
Creación de mercados	2	50%	2	50%					4	100%
Mejoramiento de productos	4	100%							4	100%
Diversificación concéntrica	2	50%	2	50%					4	100%
Diversificación conglomerada	2	50%	2	50%					4	100%
Diversificación horizontal	2	50%	2	50%					4	100%

Fuente: Elaboración Propia (2021)

En la *Tabla 1* se observan los resultados de los tipos de crecimiento empresarial, observándose que Pepita Prens casi nunca utiliza la integración hacia atrás para aumentar el control sobre sus proveedores, por lo que, normalmente no adquiere dominio sobre sus proveedores para obtener causas marcadas. Seguidamente, con respecto a la integración hacia adelante se puede apreciar que la entidad económica nunca ha aplicado esta estrategia para tomar parte de las etapas finales de su producción, por lo cual, esto no le permite a la empresa tener un contacto directo con los minoristas. Por otra parte, en la integración horizontal se puede apreciar que la empresa casi nunca utiliza esta integración para entrar en mercados relacionados con la explotación de su negocio, sin embargo, la propietaria enuncia que casi siempre ofrecen sus productos y/o servicios en mercados nuevos.

Por otro lado, en cuanto a la penetración de mercado, se puede observar que la empresa siempre incrementa la participación en los mercados que opera y distribuye sus productos en otros mercados. Asimismo, la creación de mercados muestra que la empresa para desarrollar las ventas introduce sus productos en mercados nuevos, por lo que, casi siempre esta estrategia la ha llevado a ingresar en nuevas zonas. Además, el mejoramiento de productos es un indicador que le ha permitido a la empresa modificar y adaptar sus productos con características y atributos nuevos, lo que demuestra que siempre crea productos con diferentes niveles de calidad para otros segmentos distintos.

En este caso, la diversificación concéntrica refleja unos resultados en los que se observa que el negocio casi siempre se sale de su sector comercial donde añade actividades nuevas pero complementarias en el plano tecnológico y/o comercial; de modo que la aplicación de la diversificación concéntrica como complemento de las actividades que realiza la empresa, es siempre una opción para atraer nuevos compradores. En consecuencia, se observa que por medio de la diversificación conglomerada la empresa casi siempre incorpora en su portafolio productos o servicios a los ya ofrecidos. Finalmente, con respecto a la diversificación horizontal, se demuestra que el negocio de joyerías y fantasía fina investiga cuál de sus

productos es más atractivo para sus clientes, de igual manera, siempre identifica el producto más atrayente a través de las ventas realizadas.

Ahora bien, los resultados encontrados en Pepita Prens, en relación a los tipos de crecimiento empresarial demuestran que la empresa no utiliza ninguna estrategia para tomar control sobre sus proveedores, puesto que adquiere la materia prima mediante avales de aprobación por parte de ellos. Asimismo, no aplica la integración horizontal para tener un contacto directo con los minoristas, por lo que lo hace directamente con las compañías proveedoras. Seguidamente, este negocio no se relaciona con otros mercados de joyería, pero sí ofrece muchos de sus productos en mercados nuevos, como el desarrollo de talleres prácticos para madres emprendedoras.

Por otra parte, los resultados revelan que la empresa objeto de estudio, incrementa su participación en el mercado de forma continua lo que le ha permitido ofrecer en grandes cantidades sus productos en mercados no relacionados a su objeto social. En efecto, para vender más introduce sus productos en otros mercados y ha tenido la posibilidad de venderlos en varias regiones del país, exportando hacia Bogotá y muchas otras ciudades importantes de Colombia.

Además de lo ya planteado, para seguir creciendo de manera positiva el negocio busca las modificaciones correctas y atractivas para sus clientes, lo que la ha llevado a crear gamas de productos para todos y cada uno de los diferentes segmentos de la población. De este modo, para la empresa es una opción la aplicación de actividades complementarias y la incorporación de un portafolio de productos diferentes a los que siempre ha ofrecido, esto con el fin de atraer nuevos compradores. Además, realiza una breve investigación a fin de saber cuál de sus joyas es la favorita de los clientes.

En contraste con lo indicado por el autor Riquelme (2015), quien expone que la integración hacia atrás es un movimiento empresarial que consistente en aumentar el control sobre los proveedores, y una estrategia actualmente muy utilizada que tiene unas causas de utilización muy marcadas; la empresa objeto de estudio casi nunca utiliza esta estrategia de integración para tomar un control sobre los proveedores, por lo tanto, no siendo para ellos una opción conducente al crecimiento empresarial.

Así mismo, con respecto a la integración hacia adelante también se demuestra que hay un contraste con la teoría planteada, puesto que la tendencia de respuestas son negativas indicando que nunca y casi nunca la entidad económica toma parte de las etapas finales de su producción, por lo cual, la integración hacia adelante que plantea Riquelme (2015), denota que es una estrategia importante y común utilizada por cualquier empresa o fabricante una vez que ha decidido tomar parte en las etapas finales del proceso productivo como la distribución.

Seguidamente, con respecto a la integración horizontal se puede apreciar que la empresa casi nunca entra en mercados relacionados con la explotación de su negocio, por lo cual, casi siempre ofrece sus productos en mercados nuevos. Desde este punto de vista de Herranz

(2016), la integración horizontal supone la entrada de empresas en mercados relacionados con la explotación del negocio. Por lo tanto, la empresa puede vender sus productos y/o servicios en nuevos mercados. Sin embargo, se presenta una contradicción por parte de la propietaria encuestada al decir que la empresa no entra a otras empresas relacionadas con la explotación de su negocio, pero si vende sus productos en otros mercados.

Por otra parte, en cuanto a la penetración de mercado se demuestra claramente una relación directa entre lo que sucede en la empresa estudiada y lo que menciona el autor Cuesta (2001), quien indica que es una estrategia que consiste en incrementar la participación de la empresa de distribución en los mercados en los que opera, y la empresa lo hace incrementando su participación y distribuyendo en otros mercados; y es precisamente lo que se ha estado aplicando en Pepita Prens. Por su parte, la creación de mercados demuestra una relación con la teoría, pues la empresa siempre introduce sus ventas en otros mercados y casi siempre ingresa a nuevas zonas; y para Blanc (2002), la creación de mercados es una estrategia que busca desarrollar las ventas introduciendo los productos actuales en nuevos mercados; a través de varios mecanismos como el ingreso a nuevas zonas.

No obstante, el mejoramiento de productos también demuestra que hay una relación de la práctica empresarial con la teoría, puesto que, la tendencia de las respuestas es positiva mostrando que el negocio siempre modifica y crea productos para todos los segmentos; y, según Blanc (2002), dicho mejoramiento representa una estrategia que modifica o adapta los productos actuales, con nuevas características o atributos, y crea diferentes niveles de calidad, para diferentes segmentos.

Ahora bien, con base en los tipos de diversificación, se observa que la diversificación concéntrica demuestra una relación de lo que sucede en la empresa con los planteamientos teóricos, puesto que la empresa casi siempre añade actividades complementarias, lo que le permite atraer a nuevos compradores; tal como lo indica Blanc (2002), al decir que dicha diversificación es la salida de una compañía de su sector industrial y comercial para añadir actividades nuevas, pero complementarias en el plano tecnológico y/o comercial. Se beneficia de la sinergia del complemento de las actividades, atrayendo además a nuevos compradores.

De igual manera, la diversificación conglomerada también demuestra una relación entre la práctica y la teoría planteada, ya que la empresa casi siempre ofrece productos distintos a los de su portfolio y es así como ha podido ganar más clientes; al respecto, Ruiz (2018), menciona que la diversificación conglomerada es una estrategia que consiste en incorporar productos o servicios a los ya ofrecidos. Lo mismo sucede con la diversificación horizontal, la empresa objeto de estudio la considera una buena estrategia a ser aplicada, investigando cuál de sus productos es el más atractivo; tal y como lo hace ver Ruiz (2018), cuando dice que diversificar horizontalmente es pretender investigar cuáles de los productos pueden ser más atractivos para los clientes.

En términos generales, de este análisis se resalta que los tipos de crecimiento empresarial o estrategias específicamente las de crecimiento integrado, reflejan que la empresa estudiada, solo adquiere de sus proveedores la materia prima; y de las etapas de su producción solo toma parte de la etapa productiva y comercial, por lo que no interactúa con los minoristas, pero aun así esto no ha representado un obstáculo para vender sus productos en otros mercados y crecer empresarialmente.

Así mismo, se resalta que Pepita Prens distribuye sus productos actuales en mercados diferentes, por lo que el ingreso a otras zonas ha tenido buena acogida por los atributos que se incorporan en cada producto y porque se diseñan para todo tipo de público. Por otra parte, en cuanto a las características de los tipos de crecimiento diversificado, se demuestra que, para la empresa, aplicar la tecnología como complemento en sus actividades y añadir a su portafolio productos diferentes es fundamental para ganar una porción importante de clientes, y a su vez identifica cuál es su producto estrella.

Finalmente, cuando se le preguntó a la población encuestada si la aplicación de este tipo de estrategias ha marcado una línea positiva para su crecimiento empresarial y poder alcanzar la sostenibilidad económica, sus respuestas fueron positivas, dado que Pepita Prens considera que ha tenido un progreso en cuanto a rendimiento, desarrollo de nuevos productos, incremento del número de clientes y posicionamiento en el mercado; lo que le ha permitido tener la capacidad de administrar bien sus recursos, generando rentabilidad durante varios períodos económicos, responsablemente. De modo que, a pesar de ser un emprendimiento con poco tiempo dentro del mercado, la empresa ha logrado aumentar sus ingresos, expandir sus actividades, y aumentar su capacidad productiva, sin que el margen de ganancias brutas, utilidad neta y rentabilidad se vean afectados negativamente.

Conclusiones

Alcanzar un crecimiento empresarial implica que las empresas tengan la capacidad de aumentar los ingresos, mantener los gastos y expandir las actividades y acción productiva sin que el margen de ganancias brutas, utilidad neta y rendimiento se vean afectados negativamente. Para ello, es necesario la aplicación de estrategias de crecimiento y evaluar cuáles son las más adecuadas según la actividad de cada empresa. Ahora bien, ser sostenible económicamente, significa que las empresas deben contar con la capacidad de administrar bien sus recursos, generando rentabilidad de manera responsable y en el largo plazo.

La empresa observada no utiliza ninguna estrategia del crecimiento integrado para tomar control sobre los proveedores, puesto que esta solo adquiere su materia prima y también porque deja a un lado la posibilidad de salirse de su mercado base para entrar a otros, ya que con lo que ha realizado le ha permitido crecer empresarialmente. Sin embargo, respecto a las estrategias de crecimiento intensivo estas le han permitido distribuir sus productos actuales a

mercados diferentes, ingresando a nuevas zonas; lo que ha tenido buena acogida por los atributos que se incorporan en cada producto y porque se diseñan para todo tipo de público.

De manera que la empresa objeto de estudio hace uso de las estrategias de crecimiento diversificado aplicando la tecnología como complemento en sus actividades y añadiendo a su portafolio productos diferentes, esto con el fin de ganar una porción importante de clientes e identificar cuál de sus productos es el que más compran, con el propósito de obtener un mejor posicionamiento, no solo ante sus compradores o clientes más importantes, sino también dentro del mercado en general.

Se concluye que las empresas, hasta las más pequeñas, pueden alcanzar un crecimiento empresarial paulatino, escogiendo y aplicando aquellas estrategias más adecuadas según el tipo de actividad. Para crecer, no es necesario la aplicación de todos los tipos de estrategias de crecimiento al mismo tiempo, como las estudiadas en esta investigación, a saber, integración hacia atrás, integración hacia adelante, integración horizontal, penetración de mercado, creación de mercados, mejoramiento de productos, diversificación concéntrica, diversificación conglomerada y diversificación horizontal; estas se pueden aplicar de forma separada en momentos diferentes y dependiendo de la etapa de crecimiento en la que se encuentre la empresa. Lo importante es que la empresa tenga la capacidad de ir desarrollando nuevos productos, incrementando el número de clientes y posicionándose en el mercado; de tal manera que pueda ir aumentando sus ingresos, expandiendo sus actividades, e incrementando su capacidad productiva, sin que el medioambiente, el margen de ganancias brutas, la utilidad neta y la rentabilidad se vean afectados negativamente en el largo plazo; sólo así las empresas serán sostenibles económicamente.

Referencias Bibliográficas

- Alaña, T. Capa Benítez, L. B., & Sotomayor Pereira, J. G. (2017). Desarrollo sostenible y evolución de la legislación ambiental en las PYMES del Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(3), 91-99.
- Alatriza, E. (2013). Tipos de estrategias.
- Alfaro, J., González, C., & Pina, M. (2013). *Economía de la Empresa*.
- Ansoff. (1957). Matriz de Ansoff. *Harvard Business Review*.
- Arráiz, I., Melendez, M. & Stucchi, R. (2014). Partial credit guarantees and firm performance: evidence from Colombia. *Small Business Economics*, 43(3), 711-724
- Benavides, O. (2013). Integración Vertical e Integración Horizontal en un escenario de Acelerada innovación tecnológica: Evidencia Empírica y Modelo teórico”.

- Benjumea, E. (11 de noviembre de 2020). ¿Qué es y cómo se aplica la sostenibilidad económica en el sector de la construcción? Recuperado el 15 de Octubre de 2020 de <https://www.inserco.com.co/construccion-segura/sostenibilidad-economica/>
- Blanc, D. (2002). Modelos de las estrategias de marketing.
- Blank, B.L. (2002). La Administración de Organizaciones: Un Enfoque Estratégico (3ª ed.). Cali: Artes Gráficas del Valle.
- Cuervo García, A. y Fernández Sáiz, A. I. (1987). La bolsa: objetivo financiero y crecimiento de la empresa. *Análisis Financiero*, 42, 5-17
- Cuesta, P. (2001). Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial.
- De Ravel, R. (1972). El crecimiento de la empresa. Madrid: Guadiana.
- Gibrat, R. (1931). Les inegalités économiques. París: Dunod.
- Gil, A.; Barcellos, L. Los desafíos para la sostenibilidad empresarial en el siglo XXI *Revista Galega de Economía*, vol. 20, núm. 2, 2011, pp. 1-22 Universidad de Santiago de Compostela Santiago de Compostela, España
- Hart, S.; Milstein, M. (2003): "Creating Sustainable Value", *Academy of Management Executive*, 17 (2), pp. 56-69.
- Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio. (2014). Metodología de la investigación sexta edición. en Sampieri, metodología de la investigación. México D.F: Interamericana editores, S.A. DE C.V.
- Herranz, M. (06 de septiembre de 2016). La estrategia de integración horizontal. Recuperado el 10 de febrero de 2021 de <https://emprendedoresempresas.wordpress.com/2016/09/06/la-estrategia-de-integracion-horizontal/>
- Penrose, E. (1962). Teoría del crecimiento de la empresa. Madrid: Aguilar. (Trabajo original publicado en 1959).
- Perroux (1963): Les Industries Motrices et la Croissance d'une économie Nationale. *Economie Appliquée*, 16: 151- 196.
- Puente, M., & Villagrán, J. (2017). Estrategias de crecimiento empresarial y su incidencia en la rentabilidad empresarial. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Ecuador
- Ramos, C. (2006). Factores determinantes de la sostenibilidad del crecimiento empresarial. *Pecynia*, pp. 21-44.
- Reyes, D. (2011). Crecimiento extensivo - crecimiento intensivo.

Riquelme, M. (15 de julio de 2015). Estrategia de integración hacia atrás. Recuperado el 26 de noviembre de 2020 de webyempresas.com:

<https://www.webyempresas.com/estrategia-de-integracion-hacia-atras/>

Ruiz, V. (14 de agosto de 2018). Diversificación concéntrica. Obtenido de emprendepyme.net: <https://www.emprendepyme.net/diversificacion-concentrica.html>.

Sallenave, J. P. (1984). Dirección general et strategie d'entreprise. París: Les Editions d'Organisation.

Singh, A. y Whittington, G. (1962). Growth, profitability and growth. Cambridge: Cambridge University Press.

Sistema de información SAP aplicado en el área de compras de la empresa Cementos Catatumbo C.A. del Municipio Maracaibo

SAP information system applied in the purchasing area of the company Cementos Catatumbo C.A. of the Municipality of Maracaibo

Jhoan Manuel Valero Ulacio¹
<https://orcid.org/0000-0002-4307-9033>
Universidad del Zulia
jhoanvalero04@gmail.com

Recibido: 28/05/2021

Aceptado: 15/06/2021

Publicado: 30/06/2021

Resumen

Un sistema de información es un conjunto de datos que interactúan entre sí para administrar, recolectar, recuperar, procesar, almacenar y distribuir información importante y relevante para los procesos esenciales y particulares de cada empresa. El presente artículo tiene como propósito analizar el sistema de información SAP en el área de compras de la empresa Cementos Catatumbo C.A. ubicada en Maracaibo, Estado Zulia, Venezuela. La investigación fue de tipo descriptiva y de campo, con diseño no experimental y transeccional, representando un estudio de caso, cuyas unidades informantes fueron trabajadores del departamento de compras de la empresa. El censo poblacional está constituido por 5 sujetos que laboran en dicha unidad. Se seleccionó un cuestionario tipo dicotómico constituido por 12 ítems de preguntas cerradas, el cual fue validado por un experto en el área y un especialista en metodología de la investigación; la confiabilidad no fue calculada dado que la población estuvo conformada por menos de diez sujetos. En cuanto a los hallazgos encontrados, se observó que, en el área de compras de Cementos Catatumbo, C.A., no se pueden realizar pedidos que sobrepasen la cifra de dígitos permitida por el sistema SAP, ya que hacer sus transacciones en moneda extranjera arrojaría una cifra muy alta producto a la alta inflación que presenta el país actualmente, por lo cual, el pedido se debe dividir en varias partes para que el sistema pueda ingresar la operación. Se concluye que se requiere un cambio de paquetes y soportes del Software SAP en la empresa que contengan una actualización de su sistema y una correcta adaptabilidad en cuanto a la reconversión monetaria que se establece en Venezuela cada cierto período.

Palabras clave: Sistemas de Información, Software SAP, Departamento de compras, Cementos Catatumbo, C.A.

Abstract

An information system is a set of data that interact with each other to manage, collect, retrieve, process, store and distribute important and relevant information for the essential and particular processes of each company. The purpose of this article is to analyze the SAP information system in the purchasing area of the company Cementos Catatumbo C.A. located in Maracaibo, Zulia State, Venezuela. The research was descriptive and field, with non-experimental and transectional design, representing a case study, whose reporting units were workers from the company's purchasing department. The population census is made up of 5 individuals working in the unit. A dichotomous questionnaire consisting of 12 closed-ended question items was selected and validated by an expert in the area and a specialist in research methodology; reliability was not calculated since the population consisted of less than ten subjects. In terms of the findings, it was observed that, in the shopping area of Cements Catatumbo, C. A., you may not make orders that exceed the number of digits allowed by the SAP system, as do their transactions in a foreign currency would be a figure very high product high inflation, the country currently, by which the order should be split into several parts, so that the system can perform the operation. It is concluded that a change of SAP Software packages and supports is required in the company that contain an update of its system and a correct adaptability in terms of the monetary reconversion that is established in Venezuela every certain period.

Key words: Information Systems, SAP Software, Purchasing department, Cementos Catatumbo, C. A.

¹ Doctorando en Ciencias Sociales, Mención Gerencia, Magíster en Gerencia Pública, Sociólogo, Universidad del Zulia, Venezuela.

Introducción

El propósito de la contabilidad es registrar las operaciones financieras de una empresa con el fin de generar información útil para la toma de decisiones. Desde hace un par de décadas los instrumentos y los procesos usados para generar dicha información contable han ido evolucionando desde el registro en libros manuales, para luego pasar a los sistemas contables concluyendo todo con la adecuación de las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF.

Hoy en día el ambiente empresarial es altamente competitivo y globalizado, las tecnologías evolucionan constantemente, lo que trae como resultado la necesidad de sistemas más sofisticados y efectivos, que permitan hacerle frente a las condiciones actuales y garantice el desempeño correcto de las finanzas en una organización. Entendemos con esto que los sistemas de información contable son una herramienta indispensable para la manipulación de la información contable efectiva. Y es imposible hablar de sistema de información contable sin hacer mención a los Software contables. Estos son el resultado de la evolución a través de los años de la forma de procesar actividades, es la innovación tecnológica y eficaz. El sistema SAP está desarrollado para procesar diversas instrucciones en tiempo record y con alto nivel de precisión. Los sistemas se encargan de que los elementos interactúen entre sí, y el software se encarga de ejecutar instrucciones para generar información.

Actualmente la empresa Cementos Catatumbo, C.A., ubicada en municipio Maracaibo del estado Zulia, Venezuela cuenta con el sistema SAP (2017), el cual es un sistema informático integrado de gestión empresarial, que permite administrar sus recursos humanos, financiero-contables, productivos, logísticos y más. Este constituye una herramienta ideal para cubrir las necesidades de la gestión empresarial ya sean grandes o pequeñas en torno a la administración de negocios, sistemas contables, manejo de finanzas, contabilidad, administración de operaciones y planes de mercadotecnia, logística, etc. El SAP está compuesto de una serie de modulo o aplicación que se ajusta en cada departamento para la administración de sus recursos y así ayudar al usuario en cada tarea administrativa de la empresa, cada departamento tiene sus módulos o aplicación para gestionar las tareas y después todo se refleja en conjunto en la base de datos.

Luego de hacer una exploración observacional, se encontró que en el área de compras de la Empresa Cementos Catatumbo, C.A., no se pueden realizar pedidos que sobrepasen la cifra de dígitos permitida por el sistema SAP (2017), ya que hacer sus transacciones en moneda extranjera arrojaría una cifra muy alta producto a la alta inflación que presenta el país actualmente, por lo cual el pedido se debe dividir en varias partes para que el sistema pueda efectuar la operación, este escenario genera con ella pérdida de tiempo y circunstancias en las que los pedidos se deban realizar inmediatamente, la empresa ha optado por efectuar un proceso manual de pedidos

enviándolos al departamento de finanzas. Al realizar los pedidos manuales que no entran al sistema de compras, sino que se registra como un pago financiero, se desaprovechan los beneficios con los que cuenta el sistema SAP, cohibiéndose conjuntamente de usar herramientas que suministra dicho sistema

El presente artículo tiene como objeto de estudio la empresa Cementos Catatumbo C.A., centrado en el sistema administrativo “Systems, Applications, Products in Data Processing”, conocido como SAP, el cual le permite a las empresas administrar sus recursos humanos, financieros, contables, productivos, logísticos, entre otros. Específicamente el estudio se centra en el análisis de la implementación de dicho sistema en el departamento de compras de la empresa objeto de estudio. Se plantea identificar los recursos utilizados para la obtención de los datos, así como, explicar los elementos de los sistemas de información.

Sistemas de Información

Para O’Brien y Marakas (2006) un sistema de información queda definido como el conjunto de procesos que operan sobre un conjunto de datos estructurada de acuerdo a las necesidades de la empresa, recopila, elabora y distribuyen la información necesaria para la operación de dicha empresa para las actividades de dirección y control correspondientes, apoyando, los procesos de toma de decisiones necesarios para desempeñar funciones de negocio de la empresa de acuerdo con su estrategia.

De igual forma expresa Effy Oz (2008) que el sistema de información está formado por todos los componentes que procesan los datos y producen información. Los sistemas de información están integrados por muchos subsistemas con metas secundarias, los cuales contribuyen a la meta principal de la organización. Los sistemas de información guardan datos a partir de los procesos clave de los negocios y los almacenan en una base de datos. La mayoría de los sistemas de planeación de los recursos empresariales ofrecen suites para adquisiciones. Algunas compañías implementan módulos específicos, en lugar de implantar la totalidad de las suites.

Clasificación de los sistemas de información

Según Laudon y Laudon (1996), se establece la siguiente clasificación de sistemas de información:

a) Sistema de Procesamiento de Operaciones (SPO): sistemas informáticos encargados de la administración de operaciones diarias de rutina (aplicaciones de nóminas, seguimiento de pedidos, auditoría, registro y datos de empleados).

b) Sistemas de Trabajo del Conocimiento (STC): aquellos sistemas de información encargados de apoyar a los agentes que manejan información en la creación e integración de nuevos conocimientos para la empresa.

c) Sistemas de automatización en la oficina (SAO): incrementan la productividad de los empleados que manejan la información en los niveles inferiores de la organización (procesador de textos, agendas electrónicas, hojas de cálculo, correo electrónico, entre otros); se encuentran encuadrados en el nivel de conocimiento al igual que los Sistemas de Trabajo del Conocimiento

d) Sistemas de información para la administración (SIA): sistemas de información a nivel administrativo empleados en el proceso de planificación, control y toma de decisiones proporcionando informes sobre las actividades ordinarias (control de inventarios, Presupuestación anual, análisis de las decisiones de inversión y financiación). Son empleados por la gerencia y directivos de los niveles intermedios de la organización.

e) Sistemas para el soporte de decisiones (SSD): son sistemas informáticos interactivos que ayudan en los distintos usuarios en el proceso de toma de decisiones, a la hora de utilizar diferentes datos y modelos para la resolución de problemas no estructurados (análisis de costes, análisis de precios y beneficios, análisis de ventas por zona geográfica).

f) Sistemas de Soporte Gerencial (SSG): sistemas de información a nivel estratégico de la organización diseñados para tomar decisiones estratégicas mediante el empleo de gráficos y comunicaciones avanzadas, utilizados por la alta dirección de la organización con el fin de elaborar la estrategia de la empresa.

Área de Compras

Esta área permite gestionar el ciclo de vida de las compras operativas, cubre las actividades para controlar y gestionar de manera centralizada los pedidos, la colaboración de pedidos y las entradas de mercancías y servicios para la entrega de productos, integrar y automatiza las tareas de compras, como la creación de pedidos, la recepción de confirmaciones de pedidos y la verificación de facturas de proveedor, lo que reduce errores y simplifica el proceso de aprovisionamiento en su totalidad. Además, el aprovisionamiento por autoservicio permite a los empleados crear, supervisar y controlar sus propios carritos de compra de modo descentralizado, lo que otorga a los compradores más tiempo para concentrarse en otras tareas (SAP, 2017:6)

Esta actividad según Catácora (1997), reside en su vitalidad para el éxito de las empresas, determinando la efectividad de la administración de los bienes adquiridos. La empresa necesita de insumos, materia prima, componentes y refacciones para su funcionamiento, sin los cuales no podría lograr la producción y distribución de sus

productos. Las compras deben de redituarse a la empresa ahorros en efectivo, en su liquidez, y en la fluidez del capital, estas le representan a la empresa una buena administración, negociando plazos de pago, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios. Es vital para la adquisición de las materias primas y los recursos necesarios, involucrando los elementos que determinan la coordinación de las áreas de la empresa que requieren de materiales y/o insumos para su eficiente funcionamiento.

Objetivo específico del área de compras

Reducción de costos: Obtención de utilidades y a la vez mejorar el trinomio costo-beneficio-utilidad.

Comprar al mínimo precio: Sin olvidar, la calidad, el volumen y la pronta utilización de lo adquirido.

Servicio: Optimizando los tiempos y las coordinaciones con los departamentos a los que les da servicio, para con ello cumplir con los requerimientos solicitados.

La responsabilidad del área de compras: Tiene varias actividades:

- Precios, proveedores, pedidos, inspección de lo adquirido, cuando así lo amerite.
- Los que comparte con otros departamentos sobre:
 - Informes, inventarios, convenios, contratos, almacenaje, etcétera.
 - Actividades que son su obligación y le interesan.
 - Recibir, almacenar, dar seguimiento, etcétera.

Controlar los convenios: En este objetivo al área de compras le interesan todos los convenios que fueron, son y serán necesarios para el financiamiento que otorgue el proveedor.

- Tiempo de pago.
- Solo las compras de acuerdo a los requerimientos y los parámetros.
- Solo compromisos autorizados por el departamento afectado.
- Mantener inventarios tanto en existencia como en el departamento de contabilidad.
- Seguir el o los procedimientos escritos para pedidos y órdenes de compra.

Control de los tratados comerciales con los proveedores: En lo referente a:

- Buenas relaciones.
- Ética.
- Mantener una política de varios proveedores (tres) para el abastecimiento de las materias primas básicas.

- Actuar inteligente e íntegramente, en la adquisición por medio de:
 - Volumen, precio, plazos de pago, descuentos, fechas de entrega, etcétera.
 - Mantener confidencialidad de las cotizaciones u otras informaciones de los proveedores.
- Asegurar el prestigio e imagen de la empresa.
- Solo el área de compras debe adquirir, para evitar entre otras:
 - Condiciones desventajosas a los proveedores.
 - Obligar a los proveedores a reducir forzosamente sus precios.

Capacitar al departamento de compras y a las áreas a las que les da servicio, para una eficiente aplicación de las actividades de adquisición, de acuerdo con los procedimientos de la empresa (Coral 2014)

Compras

Según Escrivá y Col (2014) Consiste en buscar las fuentes de suministros y adquirir las mercancías suficientes para el desarrollo de la actividad empresarial, con el fin de satisfacer la demanda.

Proceso de Compra

El proceso de compra estándar se produce de la siguiente manera, Escriba y Col (2014:15):

- a) De acuerdo con la configuración, se crea una demanda de una de las siguientes maneras:
 - Para pedir materiales o servicios no de almacén, se puede crear un carrito de compra con catálogos que sirva como solicitud de autoservicio, en el centro de trabajo.
 - Para pedir materiales de almacén, se puede crear una propuesta de compra en el centro de trabajo *Planificación de aprovisionamiento*.
 - Para solicitar servicios externos para un proyecto, se puede liberar una solicitud de compra en el centro de trabajo *Gestión de proyectos*.
- b) El sistema crea automáticamente una solicitud de compra basada en la demanda ingresada.
- c) El sistema busca automáticamente fuentes de aprovisionamiento, como contratos o precios de lista, y, si está disponible, las asigna a la demanda. Si es necesario, un comprador también puede asignar manualmente una fuente de aprovisionamiento o datos de un pedido existente. Si no hay una fuente de aprovisionamiento disponible

para un producto específico, un comprador puede hacer que el sistema cree una solicitud de aprovisionamiento en el centro de trabajo *Aprovisionamiento y contratación*, la cual inicia el proceso de solicitud de oferta.

- d) Según la configuración, el sistema puede crear automáticamente un pedido basado en una solicitud de compra. Un comprador también puede crear un pedido manual o directamente de una solicitud de compra.
- e) Si el sistema creó una solicitud de compra automáticamente, también la envía automáticamente al proveedor o a una impresora local. Si un comprador creó un pedido manualmente, el sistema lo envía automáticamente al proveedor una vez que el comprador hace el pedido manualmente.
- f) Según la configuración, el sistema puede enviar el pedido como un formulario estándar, un formulario interactivo o por intercambio de datos electrónicos (EDX), que puede automatizar completamente la creación de la confirmación de pedido y actualizar el proceso en el sistema. En el resto de los casos, el comprador ingresa manualmente la confirmación de pedido en el sistema.
- g) Según el origen de la demanda, la entrega de materiales y servicios se maneja de las siguientes formas:
 - Para los materiales o servicios no de almacén, un comprador o el empleado solicitante pueden confirmar la entrega de materiales o la finalización de servicios (entrada de mercancías y servicios).
 - Para los materiales de almacén, un empleado de almacén puede confirmar la entrega de materiales (entrega entrante).
 - En el caso de los servicios provistos para los proyectos, según las parametrizaciones del pedido, el sistema puede crear automáticamente una entrada de mercancías y servicios en la hoja de horas de trabajo completada por prestatarios de servicios externos o jefes de proyecto (en nombre de los jefes de proyecto). Si es necesario, una persona responsable también puede crear entradas de mercancías y servicios manualmente.
- h) Para las auto facturaciones y las facturas periódicas, el sistema crea automáticamente una factura de proveedor. En el resto de los casos, un contable ingresa manualmente una factura de proveedor con o sin referencia a documentos anteriores. El contable también puede escanear facturas en el sistema. Además, un contable puede también procesar solicitudes de anticipo de proveedores antes de la entrega o suministro de los materiales o servicios que se han pedido. Para obtener más información, consulte Procesamiento de factura de proveedor con referencia. El sistema verifica automáticamente una factura del proveedor y, si es necesario, genera excepciones por inconsistencias, como variación de precio o factura duplicada. Luego, se puede transmitir la excepción a la parte correspondiente para que la aclare o la acepte.

- i) Si no hay excepciones o una vez que se resuelven todas las excepciones, el sistema contabiliza automáticamente la factura del proveedor para desencadenar el proceso de pago.

El sistema notifica a la gestión financiera de:

- Datos relevantes para contabilidad
- Pagos e impuestos que están vencidos
- Pagos a proveedores no residentes, cuando sean pertinentes.

Pedidos a Proveedores

Es el documento que recoge la petición formal de compra o prestación de servicios de un cliente a un oferente. Los pedidos surgen como respuesta comercial de una empresa o después de analizar un presupuesto. Si el comprador o vendedor están de acuerdo en las condiciones aplicables a la operación, el pedido se denomina en firme y se materializa en un pedido o nota de pedido. Cuando el comprador realiza un pedido y solicita condiciones que no han sido aceptadas por el vendedor, el pedido es condicional y se denomina propuesta de pedido, si el vendedor acepta las condiciones comerciales se considera pedido en firme, de lo contrario pedido nulo. (Cabrerizo, 2014).

Sistema de Pedido

De acuerdo a Artal, (2015) el sistema de pedido es una aplicación moderna del sistema que presume un sistema de control de stock informatizado que, al llegar a los puntos de pedido, genera una petición al ordenador del proveedor, el cual a su vez lanza una orden de fabricación da fecha de servicio y genera facturación y logística. Un sistema de pedido ayuda al cumplimiento de objetivos. La fabricación sobre pedido se hace más segura y rápida, el control de existencia funciona a tiempo real y los vendedores pueden manejarlo desde sus terminales.

Confirmaciones de Pedido

Se suelen utilizar las confirmaciones de pedido para controlar el aprovisionamiento de las posiciones adquiridas necesarias para la producción. Pueden ser creadas manualmente por el comprador o ser enviadas automáticamente por el proveedor. Si han sido enviadas por el proveedor, el comprador solo deberá ocuparse de las confirmaciones de pedido divergentes. El comprador también puede recordarle al proveedor las confirmaciones de pedido que faltan (SAP SE 2017)

Factura

Se define la factura como el documento comercial que acredita las operaciones compraventa de productos y las prestaciones de servicios. Su función es justificar e informar acerca de las características y cantidades de productos intercambiados, del tipo de servicios prestados, del importe monetario de la operación, de los impuestos que gravan y de la forma y momento de pago de la transacción. (Cabrerizo, 2014)

Facturas de Proveedor

Una factura de proveedor registra la obligación del destinatario de las mercancías o de los servicios para el proveedor y normalmente se crea al finalizar el servicio o al entregar las mercancías. La factura de proveedor registra los detalles de la transacción y contabiliza la transacción financiera en los pasivos de la empresa destinataria. La factura se verifica con el pedido colocado con los proveedores y cualquier variación o discrepancia se registra como una excepción. Todas las excepciones se tienen que resolver o aclarar para contabilizar la factura. (SAP SE 2017)

Pago a Proveedores

Es una idea generalizada en los negocios es que el financiamiento con proveedores es por naturaleza el menos costoso. Sin embargo, una decisión importante para las compañías es determinar hasta qué punto es conveniente financiarse con proveedores, sobre todo si existe la posibilidad de aprovechar un descuento por pronto pago. Desde la perspectiva de la empresa como cliente (y no como proveedor), el no aprovechar un descuento conlleva un costo implícito de financiamiento. (Ramírez Padilla, 2008).

Registro Contable

Raja y Col. (2014) Indican que un asiento contable constituye la transcripción en términos contables, de cada una de las operaciones de carácter económico financiero realizadas, presentadas en orden cronológico. En cualquier asiento debe anotársela información siguiente:

- Número del asiento.
- Fecha en que se produce (día/mes/año).
- En el lado izquierdo se anotan aquellas cuentas cuyos movimientos se deben reflejar en el Debe de la cuenta, especificando el importe y el nombre de la

cuenta. Hacer una anotación o apunte en el Debe recibe el nombre de cargar, adeudar o debitar.

- En el lado derecho se anotan aquellas cuentas cuyos movimientos se deben reflejar en el Haber de la cuenta, especificando el importe y el nombre de la cuenta. Hacer una anotación o apunte en el Haber recibe el nombre de abonar, acreditar o datar.

Elementos del Sistema de Información

Los sistemas de información independientemente de su condición, bien sea computarizados o manuales, está estructurado por una serie de elementos fundamentales que son los que permiten su funcionamiento, estos son: entrada, procesamiento y salida de información. La Entrada de la información según Cohen y Asín (2005:7) “es el proceso mediante el cual el sistema de información toma los datos que requiere para procesar la información” esto quiere decir que la entrada de la información es el primer medio para llegar a un fin, ya que se encarga de seleccionar del entorno externo datos específicos que serán posteriormente procesados.

Entrada

Las Entradas de información como ya se mencionó, pueden ser manuales o automáticas. Las manuales son aquellas en donde son proporcionadas por el usuario directamente, y las automáticas son datos provenientes de otros módulos o sistemas. Así mismo los autores Stair y Reynolds (2010:) consideran la entrada de información como una actividad, la cual se caracteriza por ser consistente en la recopilación y captura de datos.

Proceso

El Procesamiento de información conforme al punto de vista de Cohen y Asín (2005) es la forma en la que el sistema demuestra su capacidad para efectuar cálculos conforme a una secuencia de operaciones ya preestablecidas y dichos cálculos pueden ser realizados con datos obtenidos en un periodo reciente o con datos que se encuentren previamente almacenados en el ordenador.

Otro enfoque obtenido desde la perspectiva de Stair y Reynolds (2010) es que el procesamiento implica la conversión o transformación de los datos obtenidos en salidas útiles. Coinciden estos autores con la definición antes expuesta en que, esta etapa del sistema de información, involucra la realización de cálculos aunado a la comparación de datos, toma de acciones alternas y almacenamiento de datos para uso en el futuro, concluyendo en que la conversión de datos en información útil es esencial en los escenarios de negocio.

Salida

La Salida de la información es la capacidad de un sistema para sacar la información procesada al exterior. Los autores Cohen y Asín (2005) mencionan algunas de las unidades típicas de salida, entre ellas las impresoras, CDS compactos, los graficadores, entre otros. También indican que la salida de un sistema de información generalmente supone la entrada a otro sistema o módulo.

Es pertinente agregar la definición expuesta por Stair y Reynolds (2010) en la cual visualizan la salida de información como la producción de información útil, por lo general en la forma de documentos y reportes. Y coinciden con el autor anterior en que la salida de información o datos, conlleva a la entrada a otro sistema.

Retroalimentación

La Retroalimentación es considerada la última etapa del sistema, debido a que evalúa los resultados finales obtenidos. También “mide el desempeño del sistema, lo que convierte este elemento indispensable para el correcto funcionamiento del mismo”. O’Brien y Marakas (2006:24) agregan que la evaluación del desempeño representa en sí mismo información útil para usuarios tales como un gerente de ventas al evaluar el reporte sobre el desempeño de las ventas.

Control

El Control de acuerdo con O’Brien y Marakas (2006:24) “es el constante monitoreo y revisión de la retroalimentación con el fin de cerciorarse de que el sistema en cuestión se dirija hacia el objetivo fijado”. De tal manera que la función técnica del control es realizar los ajustes necesarios a la entrada y a los componentes de procesamiento del sistema para asegurar que éste produzca el resultado deseado.

Recursos de los Sistemas de Información

Un sistema de información consiste en cinco recursos principales: personas, hardware, software, datos y redes. A continuación, se presentan algunos conceptos básicos y ejemplos de las funciones que estos recursos desempeñan como componentes fundamentales de los sistemas de información. Es de suma importancia reconocer estos cinco componentes en el trabajo en cualquier sistema de información con el que el usuario se encuentre en sus actividades cotidianas. (O’Brien y Marakas, 2006)

Recursos de Personas

Las personas son el ingrediente esencial para la operación exitosa de todos los sistemas de información. Estos recursos de personas incluyen usuarios finales y especialistas en SI. (O'brien y Marakas, 2006:27):

- a) Los usuarios finales (también llamados usuarios o clientes): son las personas que utilizan un sistema de información o la información que éste produce. Pueden ser clientes, vendedores, ingenieros, oficinistas, contadores o gerentes. La mayoría de nosotros somos usuarios finales de sistemas de información. Y la mayoría de los usuarios finales en los negocios son trabajadores del conocimiento, es decir, personas que pasan la mayor parte de su tiempo comunicando y colaborando en equipos y grupos de trabajo, así como creando, usando y distribuyendo información.
- b) Los especialistas de SI: son personas que desarrollan y operan los sistemas de información. Incluyen analistas de sistemas, desarrolladores de software, operadores de sistemas y demás personal gerencial, técnico y de oficina. En resumen, los analistas de sistemas diseñan los sistemas de información basados en los requerimientos de información de los usuarios finales; los desarrolladores de software crean programas informáticos basados en las especificaciones de los analistas de sistemas y los operadores de sistemas ayudan a monitorear y operar grandes sistemas y redes de cómputo

Recursos de Software

Los recursos de software comprenden todos los grupos de instrucciones para el procesamiento de la información. Este concepto genérico de software incluye no sólo los conjuntos de instrucciones operativas llamados programas, los cuales dirigen y controlan el hardware informático, sino también los grupos de instrucciones para el procesamiento de información, llamados procedimientos, que las personas necesitan (O'brien y Marakas, 2006).

Es importante entender que, incluso los sistemas de información que no utilizan computadoras, tienen un componente de recursos de software. Esto es cierto también para los sistemas de información de la antigüedad, o para los sistemas manuales, vigentes aún en la actualidad. Todos ellos requieren recursos de software en forma de instrucciones y procedimientos para el procesamiento de la información con el fin de capturar, procesar y difundir apropiadamente la información a sus usuarios. Los siguientes son ejemplos de recursos de software:

- **Software de sistema**, tal como un programa de sistema operativo, el cual controla y apoya las operaciones de un sistema informático.

- **Software de aplicación** son programas que dirigen el procesamiento hacia un uso particular de las computadoras por parte de los usuarios finales. Ejemplos son un programa de análisis de ventas, un programa de nóminas y un programa de procesamiento de palabras.
- **Procedimientos** son instrucciones de operación para las personas que utilizarán un sistema de información. Ejemplos son las instrucciones para contestar un formulario o la utilización de un paquete de software.

Recursos de Hardware

Los recursos de hardware incluyen todos los dispositivos y materiales físicos utilizados en el procesamiento de la información, comprende no sólo las máquinas, sino también todos los medios de información, objetos tangibles en los que se registran los datos. Algunos ejemplos de hardware en sistemas de información basados en las computadoras son: O'brien y Marakas (2006):

- a) **Sistemas de cómputo**, que consisten en unidades centrales de procesamiento que contienen microprocesadores y una variedad de dispositivos periféricos interconectados. Ejemplos de éstos son las computadoras de mano, laptops o computadoras de escritorio y los grandes sistemas de cómputo central (mainframe).
- b) **Periféricos de cómputo**, que son dispositivos tales como el teclado o el mouse electrónico para la entrada de datos y comandos, una pantalla de video o una impresora para la salida de la información, y discos magnéticos u ópticos para el almacenamiento de los recursos de datos.

Recursos de Redes

Las telecomunicaciones, como Internet, intranet y extranet, son esenciales para las operaciones exitosas de negocio y comercio electrónicos de todo tipo de organizaciones y de sus sistemas de información basados en computadoras. O'brien y Marakas (2006) señalan que las redes consisten en computadoras, procesadores de comunicaciones y otros dispositivos interconectados por medios de comunicación, y controlados por software de comunicaciones. Las tecnologías y redes de comunicaciones son un componente fundamental de recursos de todos los sistemas de información. Los recursos de redes incluyen:

- a) **Medios de comunicación.** Los ejemplos comprenden cables de par trenzado, cables coaxiales y de fibra óptica; y las tecnologías inalámbricas de microondas, celular y satelital.

- b) **Infraestructura de redes.** Esta categoría genérica enfatiza que se necesitan muchas tecnologías de hardware, software y de datos para apoyar la operación y el uso de una red de comunicaciones. Los ejemplos abarcan los procesadores de comunicaciones, como módems y procesadores de grupos de redes, y software de control de comunicaciones, tales como sistemas operativos de redes y paquetes de navegadores en Internet.

Recursos de Datos

Los datos son más que la materia prima de los sistemas de información. El concepto de recursos de datos ha sido ampliado por los gerentes y profesionales de los sistemas de información. Los datos constituyen recursos valiosos en la organización. Por eso, se debería concebir a los datos como recursos de datos que deben ser administrados de manera eficaz para beneficiar a todos los usuarios finales de una organización. (O'Brien y Marakas, 2006)

Los datos pueden tomar muchas formas, como los tradicionales datos alfanuméricos, compuestos de números, letras y otros caracteres que describen las transacciones de negocios y otros eventos y entidades. Los datos de texto, que consisten en oraciones y párrafos utilizados en las comunicaciones escritas; los datos de imágenes, tales como formas y figuras gráficas, e imágenes fotográficas y de video; los datos de audio, donde la voz humana y otros sonidos son también importantes formas de datos. Los recursos de datos de los sistemas de información, por lo general se organizan, almacenan y obtienen, mediante diversas tecnologías de administración de recursos de datos, en:

- a) Bases de datos que mantienen los datos procesados y organizados.
- b) Bases de conocimiento que mantienen el conocimiento en diversas formas, tales como hechos, reglas y ejemplos de casos acerca de las prácticas de negocio exitosas.

Sistema SAP

El Sistema SAP (2017) manual de la empresa, o "Systems, Aplicación, Products in Data Processing", es un Sistema informático que le permite a las empresas administrar sus recursos humanos, financieros-contables, productivos, logísticos y más, las principales empresas del mundo utilizan SAP para gestionar de una manera exitosa todas las fases de sus modelos de negocios. Las herramientas ofrecidas por SAP tienen la función de ayudar al usuario con todas las tareas administrativas de su empresa y, a través del funcionamiento interno, crear un entorno integrado que permita aumentar la eficiencia de sus usuarios.

SAP establece e integra el sistema productivo de las empresas. Se constituye con herramientas ideales para cubrir todas las necesidades de la gestión empresarial sean grandes o pequeñas en torno a: administración de negocios, sistemas contables, manejo de finanzas, contabilidad, administración de operaciones y planes de mercadotecnia, logística, etc. SAP proporciona productos y servicios de software para solucionar problemas en las empresas que surgen del entorno competitivo mundial, los desarrollos de estrategias de satisfacción al cliente, las necesidades de innovación tecnológica, procesos de calidad y mejoras continuas, así como, el cumplimiento de normatividad legal impuesta por las instituciones gubernamentales. Los Módulos de aplicación son los siguientes: Gestión financiera (FI), Controlling (CO), Tesorería (TR), Sistema de proyectos (PS), Gestión de personal (HR), Mantenimiento (PM), Gestión de calidad (QM), Planificación de producto (PP), Gestión de material (MM), Comercial (SD), Workflow (WF), Soluciones sectoriales (IS).

Estos módulos son como si fueran “aplicaciones aparte” que se ajustan a cada departamento en cuestión. Digamos todos los departamentos tienen sus programas para gestionar las tareas y después todo se refleja en conjunto en la base de datos común.

Gestión de Materiales (MM)

Este módulo se integra completamente a las otras áreas funcionales de SAP y da soporte a todas las fases de gestión de materiales: planificación de necesidades y control, compras, entrada de mercancía, gestión de stocks y verificación de facturas.

Los subcomponentes más importantes son los siguientes, según el manual de la empresa SAP (2017):

- a) Planificación de necesidades sobre consumo (MM-CBP): La función principal es de supervisar stocks y crear automáticamente propuestas de pedidos para el departamento de compras y de fabricación.
- b) Compras (MM-PUR): La tarea incluye aprovisionamiento externo de materiales y servicios, determinación de posibles fuentes de aprovisionamiento, supervisión de entregas y pagos a los proveedores.
- c) Gestión de servicios (MM-SRV) Ofrece soporte al ciclo completo de licitación, la fase de adjudicación/concesión de pedidos y la aceptación de servicios, así como el proceso de verificación de facturas.

Compras (MM-PUR)

El Sistema R/3 comprende varios componentes completamente integrados entre sí. Esta integración permite a los diferentes departamentos y unidades de una empresa compartir y actualizar la misma información.

Las tareas del componente *MM Compras* aparecen a continuación:

- a) Aprovisionamiento externo de materiales y servicios
- b) Determinación de posibles fuentes de aprovisionamiento para una necesidad identificada por el sistema de planificación y control de necesidades o surgida directamente dentro de un área de especialización.
- c) Supervisión de entregas y pagos a los proveedores

Para que Compras funcione con eficacia, se necesita una buena comunicación entre todos los participantes en el proceso de aprovisionamiento.

Integración

Compras se comunica con otros módulos del Sistema R/3 para asegurar un flujo constante de información. Por ejemplo, trabaja conjuntamente con los siguientes módulos:

- a) Controlling (CO)

La interface para el sistema de contabilidad de costes (Controlling), puede visualizarse sobre todo en el caso de pedidos de materiales destinados a consumo directo y servicios, ya que éstos pueden asignarse directamente a un centro de coste o a una orden de fabricación.

- b) Gestión financiera (FI)

Compras actualiza datos sobre los proveedores que se definen en el sistema junto con la Gestión financiera. En un registro maestro de proveedores, que contiene información sobre finanzas y aprovisionamiento se graba la información relativa a cada proveedor. El registro maestro de proveedores representa la cuenta del acreedor en gestión financiera.

Por medio de la imputación del pedido, Compras puede especificar también las cuentas de mayor del sistema de gestión financiera en las cuales tienen que imputarse los gastos.

- c) Comercial (SD)

Dentro del marco de planificación y control de necesidades, se puede pasar una necesidad surgida en el área de Ventas a Compras. Además, cuando se crea una necesidad, puede asignarse directamente a un pedido de cliente.

Análisis y Discusión de los Resultados

En el presente punto se presentan los resultados obtenidos de la investigación, a través de la aplicación del instrumento de recolección de datos al gerente, supervisor y al encargado del departamento de compras que laboran actualmente en la unidad de negocio objeto de estudio. En tal sentido, la presentación de los mismos se realizó según la variable en cuestión con las respectivas dimensiones e indicadores que guiaron el estudio, expresándose por medio de estadística descriptiva y basándose en frecuencias absolutas y relativas. La discusión de resultados presenta entre otros aspectos, principios, relaciones y generalizaciones obtenidas de los indicadores que midieron la variable, realizando una confrontación de estos con las teorías tratadas y sus aplicaciones en el contexto donde se midieron, con la finalidad de garantizar el logro de los objetivos planteados.

Ahora bien, para dar respuesta al objetivo general, analizar el sistema de información en el proceso de compras de la empresa Cemento Catatumbo. C.A, se formularon unas preguntas con base en los indicadores de los elementos del SI entrada, proceso, salida, retroalimentación y control relacionado con la dimensión del objetivo, así como, de los recursos del SI, donde las respuestas eran dicotómicas, con la finalidad de proporcionar una acertada interpretación para la efectiva realización de conclusiones y recomendaciones pertinentes en relación al objetivo anteriormente mencionado.

Variable: Sistemas de Información
Dimensión: Proceso de Compras
Indicador: Pedido

Tabla 1

Ítem N° 1	¿La empresa Cementos Catatumbo realiza sus compras por medio de pedidos?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	5	100%
NO	0	-
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Tal como muestra la *Tabla 1*, referida al indicador pedido, el 100% de los encuestados coincidió que la empresa Cementos Catatumbo realiza sus compras por medio de pedidos, se puede declarar entonces que la empresa utiliza el sistema de pedido lo que le permite agilizar sus compras para tener un mejor resultado.

Indicador: Pedido

Tabla 2

Ítem Nº 1	¿Los pedidos se realizan por de vía telefónica?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	0	-
NO	5	100%
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

En respuesta a la pregunta realizada la cual tiene como indicador pedido, el 100% de las respuestas fueron negativas, correspondientes a que los pedidos de la empresa no se realizan por vía telefónica.

Indicador: Pedido

Tabla 3

Ítem Nº 1	¿Son creada la solicitud de pedido atreves del sistema SAP?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	5	100%
NO	0	-
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

En respuesta a la pregunta realizada la cual tiene como indicador pedido, el 100% de las respuestas fueron afirmativas correspondientes que la empresa realiza sus solicitudes de pedido por medio del sistema SAP. Lo anterior concuerda con lo expuesto por Cabrerizo (2014:244), cuando expone que el pedido “es el documento que recoge la petición formal de compra o prestación de servicios de un cliente a un oferente, surgiendo como respuesta comercial de una empresa o después de analizar un presupuesto”. Como se puede notar en las preguntas diseñadas en la entidad cementos Catatumbo C.A. el proceso de compras se ejecuta a través de pedido del cliente y ordenes de compras.

Indicador: Facturas de Proveedor

Tabla 4

Ítem Nº 1	¿El sistema contabiliza automáticamente la factura del proveedor para desencadenar el proceso de pago?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	5	100%
NO	0	-
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Con relación a lo observado en la *Tabla 4* del indicador Factura de proveedor, el 100% de los encuestados indicaron que el sistema contabiliza automáticamente las facturas del proveedor para llevar a cabo el proceso de facturación, demostrando así que éste es el software utilizado para procesar sus facturas a los proveedores.

Indicador: Facturas de Proveedor

Tabla 5

Ítem N° 1	¿La Empresa utiliza el Software SAP para llevar a cabo el proceso de facturación?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	5	100%
NO	0	-
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Con relación a lo observado en la *Tabla 5* del indicador Factura de proveedor, el 100% de los encuestados indicaron que la empresa utiliza el software SAP para llevar a cabo el proceso de facturación, demostrando así que éste es el software utilizado para procesar sus facturas a los proveedores.

Indicador: Facturas de Proveedor

Tabla 6

Ítem N° 1	¿La empresa recibe las facturas de proveedor por medio de correo electrónico?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	0	-
NO	5	100%
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Con relación a lo observado en la *Tabla 6* del indicador factura de proveedor, el 100% de las respuestas fueron negativa correspondiente que la empresa no recibe factura de proveedor por medio del correo electrónico. Lo antes planteado coincide con lo expuesto por SAP (2017:155) una factura de proveedor registra la obligación del destinatario de las mercancías o de los servicios para el proveedor y normalmente se crea al finalizar el servicio o al entregar las mercancías. La factura de proveedor registra los detalles de la transacción y contabiliza la transacción financiera en los pasivos de la empresa destinataria. Esto lleva a la empresa Cemento Catatumbo C.A a mejorar la eficiencia, tanto en los trámites con la Administración como en las relaciones con los proveedores.

Indicador: Pagos a proveedores.

Tabla 7

Ítem Nº 1	¿La empresa realiza transferencias bancarias como forma de pago?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	5	100%
NO	0	-
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Según lo observado en la *Tabla 7* del indicador pago a proveedor, el 100% de los encuestados indicaron que la empresa hace sus pagos por transferencias bancarias como forma de pago.

Indicador: Pagos a proveedores.

Tabla 8

Ítem Nº 1	¿La empresa realiza pagos en moneda extranjera?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	5	100%
NO	0	-
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Según lo observado en la *Tabla 8* del indicador Pago a proveedor, el 100% de los encuestados indicaron que la empresa realiza pagos en moneda extranjera, estas transacciones son realizadas solo cuando se adquiere producto del extranjero.

Indicador: Pagos a proveedores.

Tabla 9

Ítem Nº 1	¿Los procesos de pago se dan de manera eficiente?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	5	100%
NO	0	-
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Respecto a lo observado en la *Tabla 9* del indicador Pago a proveedor, el 100% de los encuestados indicaron que los procesos de pago se dan de manera eficiente, esto implica gran importancia ya que es parte fundamental de la operación de la empresa que los procesos de pago se den eficientemente.

Lo antes planteado coincide con lo expuesto por Ramírez Padilla (2008:347) Una idea generalizada en los negocios “es que el financiamiento con proveedores es por naturaleza el menos costoso”. Sin embargo, una decisión importante para las compañías es determinar hasta qué punto es conveniente financiarse con proveedores, sobre todo si existe la posibilidad de aprovechar un descuento por pronto pago. Desde la perspectiva de la empresa como cliente (y no como proveedor), el no aprovechar un descuento conlleva un costo implícito de financiamiento.

Indicador: Registro Contable

Tabla 10

Ítem Nº 1	¿La empresa lleva su registro contable de compras de forma manual?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	0	-
NO	5	100%
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Se puede observar en la *Tabla 10* del indicador Registro Contable, que el 100% de los encuestados afirmaron que la empresa no lleva su registro contable de compras de forma manual, esto significa que la empresa hace uso del software SAP para el registro contable de las compras.

Indicador: Registro Contable

Tabla 11

Ítem Nº 1	¿El Software SAP registra automáticamente las compras al procesar la factura?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	5	100%
NO	0	-
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Tal como se observa en la *Tabla 11* del indicador Registro Contable, el 100% de los encuestados afirmaron que el Software SAP registra automáticamente las compras al recibir la factura del proveedor, esto indica que dicho software está en la capacidad de realizar los registros contables correspondientes a las compras brindando ventajas al personal ya que le permite ahorrar tiempo y trabajo al realizarlos mediante un proceso adicional.

Indicador: Registro Contable

Tabla 12

Ítem Nº 1	¿Se lleva un registro auxiliar para proveedores?	
Alternativas	Frecuencia Absoluta (Fa)	Frecuencia Relativa (%)
SI	5	100%
NO	0	-
TOTALES	5	100%

Fuente: Elaboración propia (2021)

Tal como se observa en la *Tabla 12* del indicador Registro Contable, el 100% de los encuestados afirmaron que el Software SAP lleva un registro del auxiliar para proveedores. Tal como se observa en el indicador de Registro Contable, el 100% de los encuestados en el área de compra de la empresa cemento Catatumbo afirmaron que el Software SAP contabiliza las facturas de proveedor, por lo tanto, se concluye que dicho software está en la capacidad de realizar los registros contables correspondientes a compra, permitiendo el ahorro de tiempo y trabajo al realizarlos mediante un proceso adicional.

Lo antes planteado coincide con lo definido por Rajadel y Col (2014:97), cuando hace mención a que un asiento contable “constituye la transcripción en términos contables, de cada una de las operaciones de carácter económico financiero realizadas, presentadas en orden cronológico”. Como se puede notar en las preguntas diseñadas en la entidad Cementos Catatumbo C.A. lleva registros de cada una de las operaciones de compras.

Conclusiones

Con el desarrollo de esta investigación de acuerdo a la problemática planteada, los objetivos trazados para el cumplimiento de la misma, seguido de las bases teóricas y diversas investigaciones que sustentan la problemática, y descrita la metodología a seguir, se puede concluir según los objetivos planteados lo siguiente: En relación con el objetivo a Analizar el Sistema de Información Contable SAP aplicado al área de Compras en la Empresa Cementos Catatumbo, C.A., se puede destacar que la empresa trabaja con un sistema que lleva en su base de datos del sistema una lista de proveedores lo cual esto le permite agilizar sus solicitud de compra para tener un mejor resultado, el Software SAP es utilizado para procesar sus facturas de proveedor y llevar el registro contable de las mismas.

En cuanto a los procesos de compra no se estaban dando de manera eficiente debido a la alta inflación que presenta el país, la cual estaba afectando al sistema a la hora de introducir los montos de las facturas, ya que al hacer transacciones en moneda extranjera y convertirla a moneda local eso arrojaría una cifra muy alta teniendo que llevar el proceso

de modo manual y pasarla al departamento de finanza o dividiendo la cifra en dos partes para que podría soportarlo el sistema.

Tanto así que no se estaba aprovechando el máximo potencial que proporciona el sistema SAP. Ahora bien, ya después de un año de investigación en el área de compras, se concluyó que, por el proceso de reconversión monetaria decretado por el gobierno venezolano, ya los problemas que se venían presentando en cuanto al como monetario, se han ido solventado, permitiendo a la empresa de Cementos Catatumbo C.A actualizar la data de su sistema y adquirir nuevos paquetes de SAP para el mejoramiento y estabilidad del software. Sin embargo, la inflación es tan galopante que el problema no ha desaparecido por completo, por lo que el área de compras se ve grandemente afectada en cuanto sus registros en el sistema SAP.

Referencias Bibliográficas

Arias F. (2012). El proyecto de investigación: Introducción a la Metodología Científica (6ta edición). Caracas, Venezuela: Editorial Episteme.

Artal, M. (2015) Dirección de Ventas. Editorial Deusto Libros.

Beekman, G. (2005). Introducción a la Informática. (6sta Edición). España. Editorial Pearson Prentice Hall.

Cabrerizo, M. (2014) Proceso de Ventas. Editorial Educaría S.L.

Catacora, F. (1997) Sistemas y procedimientos contables. Editorial McGraw Hill

Cohen, D. y Asín, E. (2005) Sistema de información para los negocios. Editorial MacGraw Hill. Impreso en México.

Coral, A. (2014) Administración de Compras. Adquisiciones y abastecimiento. Grupo Editorial Patria. S.A.

Effy, O. (2008). Administración de los Sistemas de Información. Quinta Edición. México, D. F., México: Editorial Cengage Learning.

Escriba, J. y Col (2014) La gestión de Compras en la pequeña empresa. Editorial MacGraw Hill

Gitman, L. (2003). Principios de administración financiera. México. Décima Edición. Editorial MackGregill.

Hernández, Fernández, Baptista (2006). Metodología de la investigación Cuarta Edición. México, D. F., México: Editorial McGraw-Hill.

Laudon, Laudon (2012), Sistema de Información Gerencial. Décimo segunda Edición. México, D. F., México. Editorial: Pearson Educación.

O'Brien, J. Marakas (2006). Sistemas de Información Gerencial. Séptima Edición. México, D. F., México: Editorial McGraw-Hill

Omaira De Berríos, María Briceño (2009). Enfoques epistemológicos que orientan la investigación. Cuarta Edición. Edición Especial.

Rajadel, y Col. (2014) Contabilidad para todos: introducción al registro contable. Barcelona, España. 1ª Edición Omnia Science.

Ramírez, D. (2014) Contabilidad Administrativa. Editorial MacGraw Hill.

SAP (2017) Sistema de aplicación de datos. Manual de la empresa. Cementos Catatumbo. Recuperado el 07 de Febrero 2020 de <https://manualespdf.es/manual-sap/>

Star, R. y Reynolds, G. (2010) Principios de Sistemas de Información. Novena Edición ediciones CENGASE. México.

Indicadores para el análisis de los estados financieros reexpresados por efectos inflacionarios

Indicators for the analysis of inflationary financial statements

Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez¹
<https://orcid.org/0000-0002-5800-9775>
Grupo INDECSAR
editorial@indecsar.org

Recibido: 22/04/2021
Aceptado: 29/05/2021
Publicado: 30/06/2021

Resumen

La inflación es un fenómeno que altera la información financiera. El propósito de este artículo es analizar los indicadores en inflación utilizados para el análisis de los estados financieros reexpresados. Se realizó una investigación descriptiva documental para conocer y analizar la gama de indicadores en inflación que existen y pueden aplicarse a partir de estados financieros que ya están ajustados debido a los efectos inflacionarios; y luego se presentan ejemplos con cifras hipotéticas donde se calculan indicadores en inflación a fin de conocer la interpretación que debe darse a cada uno de ellos. Se fundamenta en las teorías de la NIC 29 y de Catácora (2000). Los resultados indican que, para calcular los indicadores en inflación, los estados financieros ya deben estar reexpresados y es fundamental separar los activos y pasivos monetarios de los no monetarios, conocer el monto del patrimonio compuesto por partidas no monetarias y del resultado monetario del ejercicio, que puede ser ganancia o pérdida monetaria. Además, a la hora del cálculo, es necesario contar con el total de ingresos netos, de margen bruto, de resultado operacional y resultado neto obtenidos al final del ejercicio económico. Se concluye que, cuando una entidad presenta cifras en economías inflacionarias, el análisis e interpretación debe ser elaborado con base a cifras reexpresadas, para que tenga validez desde el punto de vista económico y financiero. Además, existen indicadores en inflación aplicables al estado de situación financiera y otros derivados del estado de resultados; ambos permiten conocer la situación económica-financiera de una entidad en épocas inflacionarias a fin de tomar decisiones acertadas.

Palabras Clave: Reexpresión de Estados financieros, Inflación, Indicadores, Resultado Monetario, NIC-29

Abstract

Inflation is a phenomenon that alters financial information. The purpose of this article is to analyze the inflation indicators used for the analysis of the restated financial statements. A documentary descriptive research was carried out to know and analyze the range of inflation indicators that exist and can be applied from financial statements that are already adjusted due to inflationary effects; and then we present examples with hypothetical figures where inflation indicators are calculated in order to know the interpretation that should be given to each of them. It is based on the theories of IAS 29 and Catácora (2000). The results indicate that, to calculate the inflation indicators, the financial statements must already be restated and it is essential to separate monetary assets and liabilities from non-monetary ones, to know the amount of equity composed of non-monetary items and the monetary result of the year, which can be monetary gain or loss. In addition, total net income, gross margin, operating income and net result at the end of the financial period are required for calculation. It is concluded that, when an entity presents figures in inflationary economies, the analysis and interpretation must be elaborated based on restated figures, in order to be valid from the economic and financial point of view. In addition, there are inflation indicators applicable to the statement of financial position and other derivatives of the income statement; both allow to know the economic-financial situation of an entity in inflationary times in order to make sound decisions.

Key words: Restatement of Financial Statements, Inflation, Indicators, Monetary Result, NIC-29

¹ Magíster en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia Financiera. Licenciada en Contaduría Pública. Diplomada en Docencia para la Educación Superior. Docente Universitaria, Investigadora y Articulista Científica. Revisora Externa de Artículos postulados en Revistas Indexadas y de libros. Miembro del Comité Científico de Revistas Indexadas. Directora General y Editora en Jefe de la Revista Mundo Financiero.

Introducción

En economías inflacionarias, cuando se analizan estados financieros, parte del desempeño de una empresa puede ser consecuencia de las decisiones de la administración, pero también de factores externos sobre los cuales una entidad puede tener poco control. Muy específicamente, la inflación hace que las cifras se alteran, oscureciendo el análisis de los resultados. Como la unidad de medida empleada en la contabilidad es el dinero, en épocas de estabilidad económica este permanece constante, pero en épocas inflacionarias se ve afectado, ya que nominalmente permanece igual, pero en lo que respecta al poder adquisitivo, su valor cambia, disminuyendo lenta o sustancialmente, dependiendo de variables macroeconómicas.

De allí, la preocupación de las empresas que realizan sus actividades en ambientes inflacionarios, pues su información financiera no es la real, afectando directamente su gestión empresarial. Al no ser uniforme el instrumento de medición, en este caso el dinero, los acontecimientos pierden significado y las conclusiones que se deriven de los informes financieros, conducen a toma de decisiones erradas.

El análisis financiero, como pilar fundamental de la toma de decisiones empresariales, tiene como objetivo obtener cifras a través de la aplicación de técnicas matemáticas sobre datos suministrados por la contabilidad, los cuales deben ser transformados para su debida interpretación. Sin embargo, esto no es tan sencillo como suena, ya que la inflación puede conducir al analista a deducir valoraciones económicas erróneas. Por lo tanto, en períodos donde la inflación cambia constantemente, hay que tener especial cuidado. Cuando se trabaja con cifras reexpresadas, el analista financiero está en la capacidad de hacer una distinción entre el desempeño atribuible a la inflación y el desempeño bajo control de la administración.

Así pues, la inflación es un fenómeno económico que conduce al replanteamiento de nuevos enfoques para la presentación de la información financiera. Por lo tanto, cuando una entidad presente estados financieros en economías inflacionarias, los análisis e interpretaciones de informes, deberán ser elaborados con base a cifras correspondientes a moneda de un mismo poder adquisitivo, es decir, reexpresadas.

En consecuencia, el proceso de análisis financiero se fundamenta en la aplicación de herramientas que se aplican a los estados financieros, con el propósito de obtener medidas y relaciones cuantitativas que muestren el comportamiento de la empresa a una fecha determinada. Las técnicas de análisis financiero dotan a la gerencia de indicadores y otras herramientas que permitan realizar un seguimiento permanente a las operaciones empresariales y tomar decisiones acertadas.

La presente investigación es descriptiva documental ya que analiza teóricamente la gama de indicadores en inflación que existen y pueden aplicarse a partir de los estados financieros que ya están ajustados debido a los efectos inflacionarios; específicamente

al estado de situación financiera y al estado de resultados. Luego, se presentan ejemplos donde se calculan índices en inflación a fin de conocer cómo deben interpretarse.

Por lo tanto, se analiza un conjunto de indicadores financieros aplicables al estado de situación financiera y al estado de resultados ya reexpresados o actualizados por efectos de la inflación. Primeramente, se presenta el basamento teórico, conceptualizando términos en inflación requeridos para entender los elementos de cada indicador, tales como: partidas monetarias, partidas no monetarias, posición monetaria, resultado monetario del ejercicio, entre otros.

Luego, se presenta el análisis de los indicadores en inflación, el cual inicia con el cálculo de cada uno de ellos, tomando como base cifras hipotéticas, intencionalmente manipuladas solo para efectos de esta investigación. Los resultados arrojados en los índices son analizados, interpretados y discutidos, comparándolos con las bases teóricas. Por último, se procede a presentar a explicar diversas situaciones que pueden presentarse al aplicar los indicadores del estado de resultados, en cuanto a si existe ganancia o pérdida monetaria, y utilidad o pérdida bruta, operacional o neta. Esto, debido a que la interpretación varía dependiendo del tipo de resultado obtenido al finalizar el período económico.

Inflación

Según Catácora, (2000), la inflación es el incremento porcentual de los precios de una cesta de bienes y servicios representativa de una economía, entre dos períodos determinados. Es un fenómeno económico que genera como consecuencia la pérdida del poder adquisitivo de la moneda o del signo monetario representativo de una economía. También lo define como la desvalorización monetaria, que obliga necesariamente a la búsqueda de nuevos esquemas teóricos para el reporte de información de las cifras de una entidad. Adicionalmente, Fernández (2002) define la inflación como un fenómeno de alza pronunciada, continua, generalizada y desordenada de los precios de bienes y servicios, que trae como consecuencia una pérdida del poder adquisitivo de la unidad monetaria del país.

Por otra parte, Hernández de la Portilla (1984) para definir inflación, hace referencia a la expresión Inflación de los precios y lo conceptualiza como el incremento general en el nivel de éstos en un país, en el largo plazo. Sin embargo, su aumento inicial es el reflejo de presiones inflacionarias en el corto plazo. Dicha expresión equivale a otras más: aumento en el costo de la vida, *pérdida del* poder adquisitivo monetario, entre otras. Al hablar de inflación de precios debe hacerse referencia precisa del país o región geográfica donde este fenómeno se presenta.

Además de lo expuesto anteriormente, Guerra (2008), menciona que los procesos

inflacionarios pueden venir causados por la excesiva creación de dinero por parte de las autoridades monetarias del país. En estos casos el dinero crece más de prisa que los bienes y servicios suministrados por la economía, causando subidas en todos los precios. Esta creación excesiva de dinero suele estar motivada, a su vez, por la necesidad de los estados de financiar sus déficits públicos.

En contraste, Catácora (2000) define la inflación como un fenómeno económico que lleva a la pérdida del poder adquisitivo de la moneda y que obliga necesariamente a la búsqueda de nuevos esquemas teóricos para el reporte de información de las cifras de una entidad, es decir, reformular los tratamientos que tendrá la información financiera para su análisis e interpretación. Pero, Fernández (2002), la considera como el incremento que experimentan los precios en una economía en un tiempo determinado, de manera sostenida y prolongada, la cual conlleva a la baja del poder adquisitivo, aspecto último en el cual ambos autores coinciden.

Puede notarse que Hernández de la Portilla (1984) no la define como Inflación, sino como Inflación de los precios para hacer referencia al incremento general en el nivel de precios, al aumento en el costo de la vida y a la pérdida del poder adquisitivo monetario de un país, en el largo plazo. Por último, Guerra (2008) le da un enfoque más hacia lo público, cuando dice que la inflación puede venir causada por la creación excesiva de dinero principalmente motivada, por la necesidad de los estados de financiar sus déficits públicos.

En resumidas cuentas, puede decirse que la inflación es la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, que se da cuando hay exceso de dinero circulando ante una situación de bienes escasos. Pudiera afirmarse incluso, que la inflación es producto de la especulación ya que cuando un producto escasea el comerciante eleva su precio para compensar sus ganancias en los períodos en que deje de distribuir los bienes o de prestar el servicio.

Reexpresión de estados financieros

El término reexpresar no es común en el léxico español, sino que más bien es un término netamente contable y financiero que significa convertir una moneda antigua a una moneda nueva. En el lenguaje común, expresar significa manifestar o exteriorizar algo; pero si se le agrega el prefijo *Re* el significado de esta palabra cambia ya que *Re* significa otra vez, vuelta o repetición de una acción. De tal manera que, Yanes (1993), explica que reexpresar significa volver a expresar algo o manifestarlo de una manera diferente.

Según el diccionario de economía, administración, finanzas y marketing Eco-finanzas (2007), la reexpresión de estados financieros es un término utilizado sólo en el área de la contabilidad financiera y auditoría, y lo define como el proceso contable mediante el

cual se reconoce el incremento de precios en la revaluación de los activos de una empresa. Es por ello que Catácora (2000), explica que la reexpresión de estados financieros es el resultado de la aplicación de un concepto económico y financiero llevado a cabo por medio de la utilización de técnicas contables que ajustan las diferentes partidas de los estados financieros tanto monetarias como no monetarias.

De acuerdo a la NIC 29 no resulta útil, en economías con hiperinflación, presentar los resultados de las operaciones y la situación financiera en la moneda local, sin someterlos a un proceso de reexpresión. En este tipo de economías, la unidad monetaria pierde poder de compra a un ritmo tal, que resulta equívoca cualquier comparación entre las cifras procedentes de transacciones y otros acontecimientos ocurridos en diferentes momentos del tiempo, incluso dentro de un mismo periodo contable.

De las definiciones expuestas anteriormente se extrae un punto en común: reexpresar es un término netamente contable y financiero que significa volver a expresar algo o manifestarlo de una manera diferente. Por lo tanto, al reexpresar se busca encontrar la más real expresión del patrimonio y los resultados de la gestión del negocio de una entidad, homogeneizando todos los rubros del estado de situación financiera y del estado de resultados a moneda actual o de cierre. Es importante agregar que en todo estado financiero hay unas partidas monetarias que se expresan en unidades monetarias físicas por lo que en un entorno inflacionario se modifica su valor adquisitivo, y hay otras partidas no monetarias que su valor varía más o menos parecido a la inflación. La reexpresión pretende adecuar las cifras para conocer los valores reales en el proceso de toma de decisiones.

Partidas Monetarias y no monetarias

Para realizar el análisis de estados financieros reexpresados, mediante el uso de indicadores en inflación, se deben clasificar las partidas de los estados financieros en monetarias y no monetarias. Fernández (2002), expresa que el análisis de los estados financieros consiste básicamente en revaluar todas las cuentas que los componen, a moneda del mismo poder adquisitivo, por lo general, moneda del final del período contable y así evitar agregar monedas de diferente poder adquisitivo. Para realizar dichos ajustes, se debe distinguir entre cuentas monetarias y no monetarias.

Según Fernández (2002), las partidas monetarias son todas aquellas que no están protegidas contra los efectos de la inflación, ya que sus valores nominales son constantes, salvo que estén sujetos a reajuste por contrato o decreto. Y define las partidas no monetarias como aquellas que están protegidas contra los efectos de la inflación y están expresadas normalmente en distintas unidades de moneda.

En este mismo sentido, Catácora (2000) señala que las partidas monetarias son aquellas que pierden su valor en economías que presentan una alta tasa de inflación. Por el contrario, las partidas no monetarias son todas aquellas partidas que aumentan su valor en épocas de inflación sostenida y que no expresan un valor fijo en términos de la unidad monetaria.

Por su parte, Indacochea (1992) explica que existen activos y pasivos que representan valores en moneda corriente a la fecha de los estados contables; hay una coincidencia entre el valor monetario asignado en la contabilidad y su valor económico o intrínseco. Por estar expresados en moneda corriente, a estos rubros se les llama monetarios. Pero, hay otros activos y pasivos que representan una cantidad de dinero invertido u obtenido en un momento anterior a la fecha del estado contable. Su valor histórico, asignado por la contabilidad tradicional, difiere de su valor monetario actual o real. A estos rubros, que no están expresados en moneda corriente, se les llama no monetarios. Los activos y pasivos monetarios van perdiendo valor económico y originan ganancias y pérdidas por exposición a la inflación. No sucede lo mismo con los no monetarios, que mantienen su valor económico a través del tiempo.

Por otro lado, la DPC-10, derogada actualmente, define las partidas monetarias como aquellas que no se encuentran protegidas contra los efectos de la inflación, debido a que su valor nominal es constante, las cuales se encuentran formadas por dinero o derechos y obligaciones en dinero expresadas en unidades monetarias independientes de las fluctuaciones en el nivel general de precios. La DPC-10 agrega que las partidas no monetarias provenientes de las cuentas de resultado surgen de la asignación entre periodos de activos y pasivos no monetarios como por ejemplo, el consumo de existencias en el costo de ventas, la depreciación de un activo fijo. Cabe señalar que las partidas no monetarias a pesar que también se analizan, estas se encuentran protegidas contra los efectos de la inflación.

Tomando en cuenta lo expuesto por Fernández (2002), Catácora (2000), Indacochea (1992) y la DPC-10, con respecto a las partidas monetarias, existen semejanzas al hablar de que dichas partidas no están protegidas contra los efectos de la inflación y tienen un valor constante, es decir, a medida que pasa el tiempo su valor es el mismo, pero representan menos dinero, como por ejemplo el efectivo, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. Lo mismo sucede con lo definido por todos los autores ya mencionados en relación con las partidas no monetarias, quienes coinciden en que tales partidas están protegidas contra los efectos de la inflación y que no expresan un valor fijo en términos de unidad monetaria. Sin embargo, puede notarse que la DPC-10 no da una definición como tal de las partidas no monetarias, entendiéndose entonces, que son lo contrario a las monetarias.

En síntesis, las partidas monetarias son aquellas que al cierre de un período determinado están expresadas a los niveles de poder adquisitivo de la moneda en ese momento y, por

lo tanto, con el transcurso del tiempo, pierden su valor. A su vez, las partidas no monetarias son partidas que en épocas inflacionarias aumentan su valor y no expresan un valor fijo en términos de la unidad utilizada como signo monetario de la economía donde se desarrolla la entidad.

En este mismo orden de ideas, es importante mencionar que Catácora (2000) establece unas reglas básicas para la correspondiente clasificación de las partidas en monetarias y no monetarias:

- Todas aquellas partidas cuyo valor nominal es constante se consideran monetarias.
- Las partidas cuyo valor nominal difiere con respecto a su verdadero valor, se consideran no monetarias.
- Las partidas que se deriven de partidas no monetarias, se tratan como no monetarias.
- Las partidas del activo, deben ser analizadas una a una para determinar su clasificación en monetaria o no monetaria para efectos del ajuste.
- Por lo general, la mayoría de las partidas del pasivo son de naturaleza monetaria, una excepción son los créditos diferidos.
- Las partidas del patrimonio por lo general son consideradas de naturaleza no monetaria.
- En el estado de resultados, las partidas no monetarias son aquellas que se derivan de partidas no monetarias del balance general, las demás son monetarias.

Resultado Monetario del Ejercicio (REME)

Según Fernández (2002), el Resultado Monetario del Ejercicio (REME) es la diferencia entre la posición monetaria neta estimada o reexpresada y la posición neta histórica al cierre del periodo. La posición neta estimada es la posición monetaria al principio del periodo, actualizada por la multiplicación del IPC del periodo, más o menos los aumentos o disminuciones en las partidas que afectan la posición monetaria, actualizadas por la variación del IPC que corresponda.

Por otro lado, Chillida (2005), dice que la obtención de ganancia o pérdida monetaria resultante de los activos y pasivos monetarios propiedad de la empresa se calcula al restar la posición monetaria neta estimada y la posición monetaria neta al cierre. Siendo la posición monetaria neta estimada el resultado de la posición monetaria neta al principio del período, actualizada por la variación en el índice de precios durante el período, más o menos el movimiento neto en las partidas que afectan la posición monetaria. La diferencia obtenida al restar las dos posiciones monetarias mencionadas, es el resultado monetario del ejercicio (REME) de ganancia o pérdida en la capacidad adquisitiva.

Estas pérdidas o ganancias, por la posición monetaria neta, según la NIC 29, pueden ser determinadas como la suma algebraica, esto es considerando el signo de las cantidades, de todos los ajustes efectuados para la reexpresión de las partidas correspondientes a los activos no monetarios, patrimonio neto, estado de resultados y las correcciones de los activos y obligaciones indexados. Esta pérdida o ganancia puede estimarse también aplicando el cambio en el índice general de precios a la media ponderada, para el periodo, de la diferencia entre activos y pasivos monetarios.

Ambos autores, Fernández (2002) y Chillida (2005) coinciden en que para obtener el resultado monetario del ejercicio se necesitan dos tipos de posiciones monetarias, la neta estimada o reexpresada y la neta al cierre o histórica. Al restar ambas posiciones monetarias se obtiene el resultado monetario del ejercicio que puede ser una ganancia o una pérdida monetaria al final del ejercicio económico. Sin embargo, la NIC 29 presenta otra metodología de cálculo, que a la larga conlleva al mismo resultado. Cabe mencionar que cuando la NIC 29 hace referencia a una operación algebraica, puede inferirse que se refiere a la determinación de uno de los elementos que intervienen en el resultado final del REME, en este caso, a la posición monetaria neta estimada. La mencionada norma nunca dice que la suma algebraica es entre la posición monetaria histórica y la posición monetaria estimada.

Adicional a lo anteriormente expuesto, Chillida (2005) dice que la posición monetaria activa neta puede generar pérdidas que disminuyen la utilidad reexpresada, pero cuando la posición monetaria es pasiva, el resultado monetario puede ser una ganancia que aumenta dicha utilidad o reduce una posible pérdida dentro de un determinado periodo.

Así mismo, Romero-Muci (2005) explica que la posición monetaria neta positiva o activa produce pérdidas y que la posición monetaria neta negativa o pasiva produce ganancias. Agrega, además, que cualquier operación entre una cuenta monetaria y otra de la misma especie, incluso entre una monetaria y una no monetaria, produce una modificación de la posición monetaria neta y, por lo tanto, variaciones en los resultados monetarios. Por el contrario, las operaciones entre cuentas no monetarias no tienen incidencia en la posición monetaria.

De igual forma, Vives (2003) afirma que, en inflación, la empresa gana en su pasivo monetario y pierde en su activo monetario; lo que da lugar a una ganancia o pérdida monetaria por tenencia de activos y pasivos expresados en valor nominal, que será una ganancia cuando la empresa sea un deudor neto, es decir, cuando su pasivo monetario sea superior a su activo monetario.

En relación a lo ya expuesto, la NIC 29 explica que, en un periodo de inflación, toda entidad que mantenga un exceso de activos monetarios sobre pasivos monetarios, perderá poder adquisitivo, y toda entidad que mantenga un exceso de pasivos monetarios

sobre activos monetarios, ganará poder adquisitivo, siempre que tales partidas no se encuentren sujetas a un índice de precios.

A este respecto, Chillida (2005), Romero-Muci (2005), Vives (2003) y la NIC 29, coinciden en que, en economías inflacionarias, cuando existen más pasivos monetarios que activos monetarios se gana poder adquisitivo, mientras que, si se da el caso contrario, es decir, más activos monetarios que pasivos monetarios, se pierde poder adquisitivo; esto es lo que da lugar a la ganancia o pérdida monetaria del ejercicio.

Por otra parte, la NIC 29 agrega que la pérdida o ganancia por posición monetaria neta será incluida en la ganancia neta del periodo. El ajuste efectuado en los activos y obligaciones indexados, se compensará con la pérdida o ganancia en la posición monetaria neta. Otras partidas del estado de resultados, tales como los ingresos y gastos financieros, así como las diferencias de cambio en moneda extranjera, relacionadas con los fondos prestados o tomados en préstamo, estarán también asociadas con la posición monetaria neta. Aunque tales partidas se suelen colocar por separado, puede ser útil agruparlas con las pérdidas o ganancias por la posición monetaria neta, a efectos de su presentación en la cuenta de resultados.

En concordancia con la NIC 29, la DPC-10 dice que la ganancia o pérdida monetaria resultante del mantenimiento de la posición monetaria neta durante el ejercicio forma parte del resultado neto y debe revelarse en una sola línea, pero agrupada, dentro del concepto de costo o beneficio integral de financiamiento, conjuntamente con los intereses no capitalizables y con las diferencias en cambio. Los ajustes a los activos y pasivos monetarios vinculados mediante un convenio de cláusulas de reajustabilidad deben también agruparse como costo o beneficio integral de financiamiento.

En síntesis, para efectos de presentación, la pérdida o ganancia por la posición monetaria neta deberá incluirse en la ganancia neta del periodo y el ajuste efectuado en los activos y obligaciones indexados, deberá ser compensado con la ganancia o pérdida en la posición monetaria neta.

Indicadores en inflación

Un indicador es un índice que muestra la variación de una magnitud a lo largo del tiempo, tomándose como base el valor inicial. Consta de un numerador y un denominador que al dividirlos relacionan dos variables de carácter totalmente diferente y cuyo resultado mide la cantidad o incluso la incidencia de una cosa con respecto a la otra. El punto de partida para el análisis del resultado obtenido es la unidad, y será favorable o desfavorable dependiendo la naturaleza de las variables medidas.

Blanco (1982), indica que en una economía inflacionaria no es significativa la comparación mediante indicadores derivados de estados financieros históricos, por la

heterogeneidad que comporta las diferencias de poder adquisitivo de la unidad monetaria a lo largo del tiempo. Por lo tanto, para una aplicación válida en un entorno inflacionario, han de calcularse los indicadores sobre cifras reexpresadas a partir de estados financieros que proporciona la contabilidad ajustada por inflación.

Según Catácora (2000), los indicadores en inflación miden el efecto que tiene la inflación sobre la información financiera de una entidad. La contabilidad tradicional basa sus análisis sobre las cifras históricas o comparando las cifras históricas con las reexpresadas, lo cual estaría en algo errado ya que no posee un fundamento teórico que sea sustentable, es por ello que se presentan indicadores en inflación para el estudio correcto de los efectos inflacionarios en la toma de decisiones.

Catácora (2000), divide en dos grandes grupos los indicadores en inflación como son: Indicadores relacionados con el balance general y los indicadores relacionados con el estado de resultados. Se puede afirmar que, los indicadores en inflación son relativamente conocidos por los usuarios, es por ello que se presenta esta investigación demostrar que si se aplican, sirven de complemento a los indicadores financieros, donde su combinación sirve de ayuda para la toma de decisiones.

Indicadores relacionados con el Estado de Situación Financiera

Según Catácora (2000), los indicadores relacionados con el estado de situación financiera son todos aquellos que utilizan las cuentas del balance general como por ejemplo el efectivo, las cuentas por cobrar y por pagar, pasivos a corto plazo a largo plazo, etc., para luego conocer la situación financiera de la empresa con respecto a terceros. A continuación, se explican dichos indicadores de acuerdo a Catácora (2000):

Exposición monetaria: Es aquel que refleja la exposición monetaria que tiene la empresa en periodos de inflación, el cual se calcula dividiendo los activos monetarios entre los pasivos monetarios.

Cobertura en inflación: Es el índice que refleja la cobertura que tiene la empresa para protegerse de los efectos de la inflación. Todo índice de este tipo mayor a la unidad es favorable por cuanto los activos no monetarios son mayores que los activos monetarios y se calcula dividiendo activos no monetarios entre activos monetarios.

Cobertura neta en inflación: Es aquella que mide la exposición neta que tiene una entidad para protegerse de los efectos de la inflación. Este indicador se calcula dividiendo la Posición monetaria neta estimada entre las partidas no monetarias netas (sin partidas de patrimonio).

Cobertura del patrimonio: Es aquel indicador que mide la cobertura que tienen las partidas del patrimonio en activos que se protegen contra la inflación. El cual se calcula dividiendo

los activos no monetarios y el patrimonio. Este índice es favorable cuando, el resultado sea igual o sobrepase la unidad.

Cobertura con respecto a terceros: Es el indicador que se encarga de medir la cobertura por inflación que tiene la entidad con respecto a la obligación que se tiene con terceros que se protegen de la inflación. Es importante tomar en cuenta, que este índice es solamente aplicable para empresas que tengan montos altos en las partidas no monetarias.

Relación pasivo no monetario vs. Patrimonio: Es aquel que mide el porcentaje de la participación de terceros que se protegen por la inflación con respecto al patrimonio de la empresa. Este índice no es aplicable a todo tipo de empresas, solo en aquellas que realizan sus ingresos por la vía inicial de registrar un ingreso de manera anticipada.

Deterioro del capital: Este indicador mide las veces que se ha deteriorado el capital social de la entidad por efectos de la inflación y que debería estar representado al menos en los activos que se protegen contra la inflación para conservar el capital aportado. Este índice es favorable cuando el resultado es mayor o igual a unidad.

Indicadores aplicados al estado de resultados

Según Catácora (2000), los indicadores relacionados con el estado de resultados, son todos aquellos que utilizan las cuentas del estado de resultados como por ejemplo las ventas, los costos de ventas, gastos, así como también, la utilidad o pérdida obtenida en el periodo, los cuales son presentados a continuación:

Relación de resultado monetario vs. ventas netas: Este índice relaciona la ganancia o pérdida monetaria que se refleja en el costo integral de financiamiento y el ingreso neto de que se tiene en un periodo determinado, el mismo se calcula ya que es importante conocer tal porcentaje con el fin de analizar la parte que representa los ingresos netos de la empresa. Para éste tipo de índice es favorable que el resultado monetario del ejercicio esté por debajo de las ventas netas.

Relación de resultado monetario vs. margen bruto: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria vs. El margen bruto que tiene una empresa. Es favorable que éste índice sea menor a la unidad. El mismo se calcula dividiendo el resultado monetario entre el margen bruto.

Relación de resultado monetario vs. resultado en operaciones: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria vs. La utilidad o pérdida en operaciones que tiene una empresa, el mismo se calcula dividiendo el resultado monetario entre el resultado en operaciones.

Relación de resultado monetario vs. resultado neto: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria vs. La utilidad o pérdida neta que tiene una empresa. Es preferible que este índice sea menor a la unidad para que se evidencie la utilidad después de calcular los efectos de la inflación.

Relación de gastos de depreciación y amortización vs. ventas netas: Es el indicador que relaciona los gastos por depreciación y amortización vs. Las ventas netas, el cual es importante para conocer el gasto de depreciación relacionado con las ventas netas en relación directa con el nivel de crecimiento de la inflación. Este índice es favorable cuando el resultado está por debajo de la unidad, lo que indica tomando los efectos de la inflación que los ingresos netos son mayores a los gastos.

Indicadores en inflación: Otras clasificaciones

Vives (2003) clasifica los indicadores en cuatro grupos: indicadores de rentabilidad, financieros, de gestión e inflación, es importante señalar que el autor utiliza las partidas del estado de resultado para realizar los indicadores en inflación, en los cuales sus fórmulas se multiplican por cien (100) y se clasifica en:

Ajustes de inflación sobre Ventas: Mide el porcentaje real entre la utilidad después de impuesto ajustado o reexpresado y la utilidad después de impuesto histórico, en relación a las ventas ajustadas. Se calcula así: $\text{Beneficio después de impuesto ajustado} / \text{Beneficio después de impuesto} / \text{Ventas ajustadas}$

Ajuste Cash Flow sobre Ventas: Mide la relación de la utilidad antes de impuesto ajustada y la amortización ajustada con la utilidad antes de impuesto y la amortización histórica sobre las ventas ajustadas. Para calcular este indicador primero debe sumarse el beneficio antes de impuesto ajustado y la amortización ajustada; luego se suma el beneficio después de impuesto y la amortización. Una vez obtenidos estos dos resultados, se procede a sacar una diferencia y lo que dé se divide entre las ventas ajustadas. A continuación, la fórmula: $(\text{Beneficio antes de impuesto ajustado} + \text{amortización ajustada}) - (\text{Beneficio después de impuesto} + \text{amortización}) / \text{Ventas ajustadas}$.

Nivel de pérdidas monetarias: Para este índice se requiere que durante el período se haya obtenido pérdida monetaria, la cual se dividirá entre el beneficio antes de impuesto. Mide la relación entre las pérdidas monetarias del año con la utilidad antes de impuesto. Su fórmula para el cálculo es: $\text{Pérdida monetaria} / \text{Beneficio antes de impuesto}$.

Adicionalmente, Indacochea (1992), habla de cinco tipos de indicadores financieros: liquidez, endeudamiento, actividad, rentabilidad y ratios en inflación. Dentro de estos últimos, sólo explica dos: la Exposición (Protección) por Inflación Monetaria y la Exposición (Protección) a la Inflación por Tenencia de Activos.

Exposición (Protección) por Inflación Monetaria: Mide el porcentaje de pérdidas netas que permite cubrir las ganancias por exposición a la inflación. Un ratio positivo podría indicar la relación entre pérdidas por exposición a la inflación y utilidades netas, situación que amerita un análisis detallado.

Exposición (Protección) a la Inflación por Tenencia de Activos: Este ratio indica la ganancia o pérdida porcentual por tenencia de activos durante el ejercicio.

Es importante acotar que, para efectos de esta investigación, se ha fijado posición en el autor Catácora (2000), ya que es el único que presenta de forma más amplia los tipos de indicadores en inflación, y debidamente clasificados de acuerdo al estado de situación financiera y el estado de resultados. Además, los indicadores que presenta Catácora (2000) son indicadores en inflación especiales derivados de estados financieros reexpresados, y que consideran en sus fórmulas términos tales como: partidas monetarias, partidas no monetarias, posición monetaria neta, resultado monetario, entre otros; que otros indicadores tradicionales no contemplan.

Análisis de los indicadores en inflación

Para el análisis y la interpretación de los indicadores en inflación, se utilizaron datos hipotéticos intencionalmente manipulados, sólo para efectos de esta investigación. No se trabajó a partir de un estado de situación financiera, un estado de resultados integral y un estado por posición monetaria reales, sino más bien con datos específicos requeridos sólo para el cálculo de los índices. A continuación, se presenta el análisis de los indicadores en inflación relacionados con el estado de situación financiera, todos expresados en unidades monetarias, las cuales se representarán con las siglas UM.

Primeramente, para el cálculo de la exposición monetaria se requiere del monto reexpresado de los activos y pasivos monetarios. Estas cifras se obtienen del estado de situación financiera actualizado por efectos de la inflación y se derivan de la suma de todos los activos monetarios tales como efectivo, cuentas por cobrar, documentos por cobrar, entre otros, de un mismo período; y de la suma de los pasivos monetarios, tales como cuentas por pagar, documentos por pagar, impuestos por pagar, préstamos por pagar, entre otros, del mismo período económico. Al tener ambos montos se procede a dividir. Ejemplo:

Tabla 1. Exposición Monetaria	
Activos Monetarios	150.000,00
Pasivos Monetarios	200.000,00
Exposición Monetaria	0,75

Fuente: De La Hoz (2021)

El resultado de la Tabla N° 1 muestra que por cada UM de pasivo monetario la empresa cuenta con 0,75 UM de activo monetario, lo que significa que la empresa está relativamente poco expuesta a los efectos inflacionarios. Sin embargo, en vista de que el resultado se está aproximando a la unidad, es necesario ver esto con cautela ya que cuando esto sucede indica que una entidad depende de la utilidad que le genera el efecto inflación que de su propia actividad.

Por lo tanto, es conveniente que la empresa verifique si en los años posteriores, el índice se acerca cada vez más a la unidad, ya que según Catácora (2000), una exposición monetaria en ascenso es peligrosa si se revierten condiciones económicas de tasas reales negativas, por lo cual el índice no puede verse de forma aislada, sino relacionado con otros factores de la economía y con elementos particulares de la actividad de una entidad.

Con respecto a la cobertura en inflación, se necesita para su cálculo el total reexpresado de activos monetarios y no monetarios. Estos últimos se encuentran en el estado de situación financiera y representan partidas tales como: inventarios, propiedad, planta y equipos, entre otros. Una vez obtenidas las dos cifras, se procede a dividir las. Ejemplo:

Tabla 2. Cobertura en inflación	
Activos no Monetarios	285.000,00
Activos Monetarios	200.000,00
Cobertura en inflación	1,43

Fuente: De La Hoz (2021)

Este indicador muestra que, por cada UM de activo monetario, la empresa cuenta con 1,43 UM de activo no monetario. Como puede verse en la Tabla N° 2, el monto de activos no monetarios supera al del activo monetario, y en economías inflacionarias esto es bueno, pues, entre más activos monetarios haya, mejor protegida estará la empresa ante los efectos de la inflación. En una situación como esta, Catácora (2000) explica que si un analista requiere algún parámetro de comparación, la unidad nuevamente es un número de referencia. En principio, todo índice mayor a la unidad es favorable, y como los activos protegidos contra la inflación son mayores a los que no están protegidos; se puede decir que la empresa está cubierta ante efectos inflacionarios.

Indacochea (1992), confirma este hecho cuando menciona que la protección de una empresa ante la inflación aumenta cuanto mayor sea la inversión del capital en partidas no monetarias. Estas partidas representan bienes que modifican su precio ante la pérdida del poder adquisitivo de la moneda. Una empresa con altas inversiones en este tipo de bienes, generalmente está protegida contra pérdidas importantes por inflación.

Por otra parte, para calcular la cobertura neta en inflación, es necesario conocer la posición monetaria neta estimada, es decir, la diferencia entre activos y pasivos monetarios, este será el numerador. Las entidades para poder realizar sus operaciones mantienen en la composición de las cuentas de la empresa activos monetarios y pasivos monetarios, estas partidas generan por efecto de la inflación ganancia o pérdida en la estructura financiera de la entidad, mostrada en el Estado de Posición Monetaria y se obtiene al comparar los activos monetarios con los pasivos monetarios.

La posición monetaria neta puede ser activa, pasiva o equilibrada, dependiendo la cantidad de activos y pasivos de tal naturaleza. Es importante saber el tipo de posición monetaria para mantener el signo a la hora de realizar el cálculo; este será positivo si es activa y negativo si es pasiva. Para el cálculo de este indicador, también se necesita como denominador, el neto de partidas no monetarias, sin considerar el patrimonio, es decir, la diferencia entre activos y pasivos no monetarios. Ejemplo:

Tabla 3. Cobertura neta en inflación	
Posición monetaria neta	(50.000,00)
Partidas no monetarias netas	185.000,00
Cobertura neta en inflación	(0,27)

Fuente: De La Hoz (2021)

La Tabla N° 3 muestra un resultado por debajo de la unidad. Significa que por cada UM de partidas no monetarias se tienen 0,27 UM de posición monetaria neta pasiva. Esta situación es la ideal pues en inflación es preferible tener más pasivos monetarios que activos monetarios, ya que se transfiere el efecto de la inflación a terceros; además, los activos no monetarios son mayores a los pasivos de este tipo, en pocas palabras la empresa cuenta con una cobertura en inflación soportada en activos no monetarios. De ser lo contrario, es decir, que la posición monetaria neta sea activa y que haya menos activos no monetarios, el efecto de la inflación es soportado por la empresa.

Según Catácora (2000), este índice requiere un mayor análisis por cuanto su interpretación implica conocer con mayor detalle la composición de cada una de las partidas que forman el balance general desde el punto de vista de su clasificación en monetarias y no monetarias. Esto debido a que el numerador requiere sólo de partidas monetarias y el denominador únicamente de partidas no monetarias de activos y pasivos, por lo que debe clasificarse correctamente.

Dentro de los índices en inflación, se encuentra también la cobertura del patrimonio, la cual resulta de la división entre activos no monetarios tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, entre otros y el total de patrimonio, ambos tomados del estado de situación financiera reexpresado. Ejemplo:

Tabla 4. Cobertura del patrimonio	
Activos no Monetarios	285.000,00
Patrimonio	500.000,00
Cobertura del patrimonio	0,57

Fuente: De La Hoz (2021)

El resultado que muestra la Tabla N° 4 se lee de la siguiente manera: por cada UM de patrimonio la empresa posee 0,57 UM de activos no monetarios. Esto debe verse con preocupación ya que se observa poca cobertura en inflación soportada en aquellos activos que sí están protegidos contra los efectos inflacionarios, a saber, los no monetarios. Es importante explicar que a pesar de que ambas partidas utilizadas para el cálculo del indicador son no monetarias, en economías inflacionarias es recomendable que el monto de activos no monetarios supere al del patrimonio. Tal y como lo expresa Catácora (2000), este indicador mide la cobertura que tienen las partidas del patrimonio en activos que se protegen por efectos de la inflación.

Un analista financiero debe ver la situación presentada en la Tabla N° 4 con mucha precaución, ya que los activos no monetarios deben ser lo suficientemente grandes o amplios como para cubrir las partidas patrimoniales, por lo que se hace necesario solicitar a la empresa la composición de sus partidas no monetarias y calcular los índices de solvencia tradicionales, a fin de encontrar una explicación más acertada de lo sucedido.

Otro indicador a analizar es la cobertura con respecto a terceros, el cual mide la cobertura por inflación que tiene la empresa con respecto a la obligación que se tiene con otras empresas que se protegen de la inflación. Para su cálculo se requiere el monto de activos y pasivos no monetarios, es decir de activos tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, entre otros y de pasivos diferidos como: anticipo de clientes, intereses precobrados, alquileres precobrados, seguros precobrados, entre otros. Ejemplo:

Tabla 5. Cobertura con respecto a terceros	
Activos no Monetarios	285.000,00
Pasivos no Monetarios	100.000,00
Cobertura en inflación con respecto a terceros	2,85

Fuente: De La Hoz (2021)

El resultado expresado en la Tabla N° 5 significa que, por cada UM de pasivo no monetario, la empresa cuenta con 2,85 UM de activos no monetarios, notándose claramente la cobertura por inflación que tiene con respecto a la obligación con terceras personas. Según Catácora (2000), este índice sólo es aplicable a aquellas empresas que posean partidas de pasivo diferido, tales como: empresas de suscripción con pagos

adelantados, empresas de televisión, empresas de transporte aéreo, empresas aseguradoras, entre otras.

Por otra parte, para calcular el indicador relación pasivo no monetario versus patrimonio se divide el monto de pasivos no monetarios entre el total de patrimonio. Como ya se mencionó anteriormente, no todas las empresas poseen pasivos no monetarios, por lo tanto, sólo se aplica a aquellas que posean cuentas de ingresos diferidos tales como: anticipo de clientes, intereses precobrados, alquileres precobrados, seguros precobrados, entre otros. Ejemplo:

Tabla 6. Relación pasivo no monetario vs. Patrimonio	
Pasivos no Monetarios	100.000,00
Patrimonio	500.000,00
Relación pasivo no monetario vs. patrimonio	0,20

Fuente: De La Hoz (2021)

La cifra presentada en la Tabla N° 6 muestra que, por cada UM de patrimonio, la empresa tiene 0,20 UM de pasivos no monetarios. Catácora (2000), sugiere que este indicador debe multiplicarse por cien para obtener un resultado en valores relativos, por lo tanto, este resultado significa que la relación de pasivos diferidos que posee la empresa, con respecto a su patrimonio total es del 20%. Esto es favorable ya que la empresa posee un porcentaje bajo de pasivos no monetarios en función a su patrimonio. Como ya se ha explicado, bajo efectos inflacionarios es preferible tener pasivo monetario, por la sencilla razón de que éstos absorben el efecto de la inflación, por lo tanto, el hecho de tener menos pasivos no monetarios le da una ventaja a la empresa.

Es probable que para algunos analistas la situación presentada en la Tabla N° 6 sea desfavorable, por considerar importante que la empresa tenga muchos pasivos no monetarios representados por ingresos diferidos. Quizá piensen que como en economías con alta inflación se pierde rápidamente poder adquisitivo, es preferible tener en mano el dinero lo más pronto posible, incluso antes de entregar mercancías o prestar el servicio. Sin embargo, quienes piensan así están dejando a un lado otros factores implícitos en este tipo de transacciones diferidas, como por ejemplo, el costo de pagar dicha deuda en tiempo futuro, o el no invertir el dinero cobrado por adelantado en el momento oportuno, hasta el punto de obtener una pérdida de poder adquisitivo.

Es importante resaltar que son las partidas no monetarias las que están protegidas por efectos inflacionarios, y aunque este indicador lo conforman dos rubros de esta naturaleza, es necesario que el patrimonio sea mayor que los pasivos no monetarios, ya que cuando la empresa recibe por adelantado efectivo, el cual no está protegido por la inflación, y va a prestar el servicio o entregar una mercancía en períodos posteriores, es probable que el costo por saldar dicha deuda sea superior, y en vez de llegar a percibir

una ganancia, puede que más bien se refleje una pérdida bruta en ventas. Esto se debe a que el dinero que se recibió en el pasado ya ha perdido poder adquisitivo para el momento en que se entrega la mercancía o se presta el servicio.

El último indicador perteneciente al grupo del estado de situación financiera es el deterioro del capital social. Para su cálculo se requiere conocer el monto del capital social y su reajuste. La actualización del capital contable representa el ajuste por repercusión de los cambios en los precios que se tienen que reconocer en la información financiera en economías inflacionarias; está integrado por la actualización de las partidas que forman el capital contable y el exceso o insuficiencia de dicha actualización.

La actualización del capital contable se efectúa a través del método de ajustes por cambios en el nivel de precios, que actualiza el costo histórico del capital contable por precios del poder adquisitivo actual de dinero al aplicar un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Este procedimiento indica que el capital contable se sigue valuando a costo histórico pero actualizado con la pérdida del poder adquisitivo de la moneda medido a través del nivel general de precios. Ejemplo:

Tabla 7. Deterioro del capital social	
Actualización del capital social	650.000,00
Capital social histórico	200.000,00
Deterioro del capital social	3,25

Fuente: De La Hoz (2021)

En la Tabla N° 7 se observa que por cada UM de capital social histórico la empresa tiene una actualización de capital social de 3,25 UM o lo que es lo mismo el capital social durante el período económico se ha deteriorado 3,25 veces. Si el monto del capital social histórico de 200.000 UM se multiplica por el número de veces, es decir, 3,25; da la actualización de capital social de 650.000 UM. Dicho monto deberá presentarse en el estado de situación financiera debajo del rubro de capital social y sumarse al momento de totalizar el patrimonio neto. Cabe acotar que la actualización del capital social no constituye un aumento de capital sino una corrección monetaria al capital social nominal, es decir es una conversión de UM históricas a UM constantes.

Este indicador, según Catácora (2000), mide las veces que se ha deteriorado el capital social de la empresa por efectos de la inflación, el cual debería estar representado al menos en activos que se protejan contra la inflación a fin de conservar el capital aportado. Adicionalmente, es necesario aclarar que, en presencia de una inflación creciente, este indicador debe ir en aumento año tras año, a menos que existan operaciones de reestructuración de la partida de actualización de capital social, que conlleven a una disminución del índice en un período económico determinado.

Con respecto a los indicadores pertenecientes al estado de resultados se encuentra, en primer término, la relación de resultado monetario vs. Ventas netas. Este índice se calcula con el resultado monetario que puede ser ganancia o pérdida monetaria, tomado del estado de resultados, específicamente del rubro costo integral de financiamiento. En segundo lugar, se requiere conocer el monto de las ventas netas, hallado en el estado de resultados integral. Ejemplo:

Tabla 8. Resultado monetario vs. Ventas netas	
Resultado Monetario – Ganancia	920.000,00
Ventas netas	750.000,00
Resultado Monetario vs. Ventas Netas	1,23

Fuente: De La Hoz (2021)

Como puede observarse en la Tabla N° 8, la empresa ejemplo tuvo una ganancia monetaria al final del período económico, la cual supera el monto de sus ingresos netos. El resultado indica que por cada UM de ventas netas la empresa tiene una ganancia monetaria de 1,23 UM. Esta situación es desfavorable por cuanto la ganancia proviene en mayor proporción del efecto producido por la inflación que de su propia actividad económica. Al llevar esta cifra a términos porcentuales, significa que la inflación ha impactado a manera de ganancia monetaria un 123% en las ventas de la empresa.

Ahora bien, suponiendo que, en vez de ganancia monetaria, la empresa tiene una pérdida monetaria de 920.000 UM, de igual forma es desfavorable porque la pérdida monetaria generada por una variable externa supera a los ingresos netos e impacta en un 123%. Catácora (2000) dice que la razón por la cual se calcula este índice es para analizar el porcentaje que representa de los ingresos el resultado monetario en una entidad. Si aumenta indica una mayor importancia de la inflación en la actividad de la empresa.

Continuando con los indicadores aplicables al estado de resultados integral, se procede a analizar el indicador relación de resultado monetario vs. Margen bruto, el cual se calcula dividiendo el resultado monetario del ejercicio, que puede ser ganancia o pérdida monetaria, entre el margen bruto o utilidad bruta en ventas. Ambos montos son tomados del estado de resultados al cierre del ejercicio económico. El margen bruto es el resultado de restar los ingresos netos menos el costo de venta o costo por servicios. Ejemplo:

Tabla 9. Resultado monetario vs. Margen bruto	
Resultado Monetario – Ganancia	920.000,00
Margen bruto	450.000,00
Resultado Monetario vs. Margen Bruto	2,04

Fuente: De La Hoz (2021)

En la Tabla N° 9 se observa una ganancia monetaria que supera el margen bruto de la empresa tomada como ejemplo para el desarrollo de la presente investigación. El resultado se lee así: por cada UM de margen bruto la empresa tiene 2,04 UM de ganancia monetaria. Esto significa que la empresa se encuentra en una situación desfavorable ya que la inflación ha impactado un 204% en la utilidad bruta en ventas de la empresa, es decir, su margen neto depende más, no de su propia actividad, sino de los efectos inflacionarios.

Ahora bien, suponiendo que, en vez de ganancia monetaria, la empresa tiene una pérdida monetaria de 920.000 UM, de igual forma es desfavorable porque la pérdida monetaria generada por una variable externa supera al margen bruto en ventas e impacta en un 204%. Catácora (2000) dice que la razón por la cual se calcula este índice es para relacionar la ganancia o pérdida monetaria y el margen bruto que tiene una entidad en un ejercicio determinado. Al igual que el índice anterior, si aumenta indica una mayor importancia de la inflación en la actividad de la empresa.

Otro de los indicadores aplicables al estado de resultados, es relación de resultado monetario vs. resultado en operaciones. La metodología de cálculo es igual a la de los dos índices anteriores con la diferencia que el denominador es el resultado operacional, el cual se toma del estado de resultados y resulta de la diferencia entre el margen bruto y los gastos operacionales. Ejemplo:

Tabla 10.	
Resultado monetario vs. Resultado en operaciones	
Resultado Monetario – Ganancia	920.000,00
Resultado en operaciones	320.000,00
Resultado Monetario vs. Resultado en operaciones	2,88

Fuente: De La Hoz (2021)

La Tabla N° 10 ejemplifica un caso de ganancia monetaria mayor a la ganancia operacional. Su resultado indica que por cada UM de utilidad en operaciones la empresa tiene 2,88 UM de ganancia monetaria. Esta situación es desfavorable pues claramente se observa que la ganancia proviene en mayor proporción del efecto producido por la inflación que de la propia actividad económica. Al multiplicar esta cifra por 100, la interpretación del indicador muestra que la inflación ha impactado a manera de ganancia monetaria un 288% en el resultado operacional de la empresa.

Igualmente, si el resultado reflejara una pérdida monetaria de 920.000 UM, la situación sigue siendo desfavorable porque la pérdida monetaria generada por una variable externa supera el resultado operacional e impacta en un 288%. Catácora (2000) dice que la razón por la cual se calcula este índice es para relacionar la ganancia o pérdida monetaria y la utilidad o pérdida en operaciones. Por supuesto, si el índice aumenta indica una mayor importancia de la inflación en la actividad de la empresa.

El siguiente indicador es la relación Resultado monetario vs. Resultado neto, calculado con la división de la ganancia o pérdida monetaria entre la utilidad o pérdida neta del ejercicio; ambas tomadas del estado de resultados. El resultado neto proviene de la utilidad operacional más o menos los ingresos y gastos financieros; menos el impuesto sobre la renta, en caso de existir utilidad. Ejemplo:

Tabla 11. Resultado monetario vs. Resultado neto	
Resultado Monetario – Ganancia	920.000,00
Resultado neto	190.000,00
Resultado Monetario vs. Resultado Neto	4,84

Fuente: De La Hoz (2021)

En la Tabla N° 11 se observa que la ganancia monetaria es más alta que la utilidad neta del ejercicio, por lo tanto, la inflación ha impactado a manera de ganancia monetaria un 484% en el resultado neto de la empresa. Esto es desfavorable ya que la ganancia proviene en mayor proporción del efecto producido por la inflación que de la propia actividad económica.

Al igual que en los tres indicadores analizados anteriormente, si el resultado reflejara una pérdida monetaria de 920.000 UM, la situación sigue siendo desfavorable porque la pérdida monetaria generada por una variable externa supera el resultado neto e impacta en un 484%. Catácora (2000) dice que la razón por la cual se calcula este índice es para relacionar la ganancia o pérdida monetaria y la utilidad o pérdida neta del período. Si el índice aumenta indica una mayor importancia de la inflación en la actividad de la empresa.

Es preciso explicar que en los indicadores relación resultado monetario vs. Margen bruto; vs. Resultado en operaciones; y vs. Resultado neto, se realizó el análisis en función a la existencia de utilidad, bien sea bruta, operacional o neta. Sin embargo, cabe la probabilidad de que en el estado de resultados se presenten pérdidas. En tal caso la interpretación de estos tres indicadores cambiaría notablemente.

Por tomar un ejemplo, en cuanto al margen bruto, la lectura sería de la siguiente manera: por cada UM de pérdida bruta en ventas la empresa tiene 2,04 UM de ganancia monetaria. Esto es desfavorable puesto que la empresa no generó un margen neto positivo al momento de realizar sus actividades propias relativas a la generación de ingresos. Más bien, obtuvo una ganancia monetaria, pero producto de los efectos inflacionarios. Lo mismo sucede con los otros dos indicadores, la relación resultado monetario vs. resultado en operaciones; y la relación resultado monetario vs. resultado neto.

Puede incluso existir una situación aún más extrema, que tanto el resultado monetario como el resultado bruto, operacional o neto, sean negativos. En tal caso la situación para

la empresa sigue siendo desfavorable, pero a un grado mayor, puesto que perdió tanto por el efecto inflacionario como por sus actividades propias. Para hacer un análisis más objetivo de esta situación, se debe determinar cuál de las dos pérdidas es mayor; lo ideal es que se haya perdido más por la inflación que por sus operaciones propias; es decir, que la inflación impacte en la pérdida bruta, operacional o neta en un alto porcentaje, para demostrar que la pérdida no se deriva sólo de su ineficiente actividad propia, sino en parte de la influencia de factores externos incontrolables.

Ahora bien, la situación más conveniente para una empresa en materia de resultado monetario, es cuando este se presenta menor a su denominador, el cual puede ser de diferentes tipos: ingresos netos, margen bruto, utilidad operacional o utilidad neta. Si esto es así, significaría que la empresa obtiene ingresos y utilidades gracias a sus actividades propias y no por efectos de la inflación.

Además, como ya se ha venido explicando, entre más bajo sean los resultados de estos indicadores, menor será la importancia de la inflación en la actividad de la empresa, o lo que es lo mismo, el impacto de esta variable externa sobre las operaciones propias de la empresa será bajo. Al respecto, Catácora (2000) explica que en inflación, una regla general es que cualquiera sea la situación, a una empresa lo que le debe interesar es generar resultados positivos por las operaciones propias del negocio y no por situaciones circunstanciales como la inflación.

Como último indicador aplicable al estado de resultados, se tiene la relación de gastos de depreciación y amortización vs. Ventas netas. Para su cálculo se requiere conocer el monto de las depreciaciones y amortizaciones de un período determinado, las cuales forman parte de los gastos operacionales de la empresa, y el total de ingresos netos. Dicha información se obtiene del estado de resultados. Ejemplo:

Tabla 12. Depreciación y Amortización vs. Ventas netas	
Gastos de depreciación y amortización	90.000,00
Ventas netas	750.000,00
Relación depreciación y amortización vs. ventas netas	0,12

Fuente: De La Hoz (2021)

La Tabla N° 12 muestra que por cada UM de ventas netas la empresa tiene un gasto de depreciación y amortización de 0,12 UM, lo cual es favorable para la empresa puesto que dicho gasto representa tan sólo el 12% de los ingresos netos. Al respecto, Catácora (2000) dice que este índice es importante para determinar el gasto por depreciación y amortización que se lleva al estado de resultados y relacionarlo con las ventas, por cuanto existe una relación directa con el nivel de crecimiento de la inflación.

Conclusiones

Desde que se conocen los principios de contabilidad, se ha hecho énfasis en el valor histórico original el cual indica que la contabilidad debe registrar todos los hechos financieros de acuerdo a su costo histórico. Es razonable este principio, sin embargo, en economías inflacionarias su aplicación hace que las operaciones financieras que realizan las empresas u organizaciones, sean expresadas en una unidad monetaria que modifica su poder adquisitivo. Esta situación distorsiona la información que suministran los estados financieros básicos, ya que dan una imagen deformada de la realidad.

De allí se desprende la importancia de reexpresar estados financieros o actualizar sus cifras por efectos de la inflación. De hecho, para que la toma de decisiones sea efectiva, todos los integrantes activos de una empresa, deben comprender el efecto que tiene el ambiente inflacionario sobre sus actividades económicas. Es evidente que la contabilidad histórica en tiempos de inflación fracasa, pues no refleja las condiciones reales, ni determina verazmente los resultados de una empresa.

Es por ello que la normativa internacional de información financiera, debe ser aplicable a los estados financieros principales de las entidades que los elaboran y presentan en la moneda de una economía inflacionaria. No está permitida la presentación de la información exigida en la Norma Internacional de Contabilidad No. 29, como un suplemento a los estados financieros sin reexpresar. Es más, se desaconseja la presentación separada de los estados financieros antes de su reexpresión. Esto indica que en inflación, es de carácter obligatorio presentar las cifras históricas acompañadas de su actualización.

Se puede concluir entonces, que el análisis financiero es un instrumento mediante el cual se pueden obtener índices de las diferentes variables que intervienen en los procesos operativos y funcionales de las empresas; derivados de su contabilidad. Mediante el uso de tales indicadores se ejercen las funciones de conversión, selección, previsión, diagnóstico, evaluación y decisión; todas ellas presentes en la gestión y administración de empresas. Sin embargo, sólo serían útiles si se basan en cifras actualizadas por los efectos inflacionarios.

Ante la inflación, es conveniente replantear la forma de hacer el análisis de los estados financieros de una determinada empresa. Es necesario hacer un estudio apropiado para responder a la interrogante acerca de cuál indicador, si el basado en las cifras históricas o el basado en las cifras ajustadas, es el más adaptado a la realidad, y de esta manera generar respuestas acordes y lógicas que sirvan de base para la toma de decisiones.

Esto conduce a la afirmación de que el resultado de los indicadores históricos no será el mismo de los ajustados, ya que los valores son de distinto poder adquisitivo; además, el análisis de indicadores con base a una contabilidad histórica, sería generalmente inválido

en períodos inflacionarios. Ahora bien, cuando un analista financiero decide comparar valores entre cifras reexpresadas e históricas, esto no tendría ningún sentido, pues las conclusiones a las que va a llegar serían erradas desde el punto de vista económico. Por lo tanto, si se desea evaluar el efecto de la inflación de una empresa, se recomienda el cálculo de indicadores financieros especiales para estados financieros actualizados.

Dichos indicadores son de dos tipos, los aplicables al estado de situación financiera y los derivados del estado de resultados. Los primeros miden básicamente qué tan expuesta está la empresa ante los efectos inflacionarios; y la cobertura que tienen los activos monetarios, partidas no monetarias netas, pasivos no monetarios y patrimonio ante la inflación, o con respecto a activos que se protegen contra sus efectos. Además, miden la cobertura que tiene la empresa en relación a la obligación con terceros, así como, las veces que se ha deteriorado el capital social de la empresa por efectos inflacionarios.

Los segundos, es decir, los aplicables al estado de resultados, miden la relación que tiene el resultado monetario con las ventas netas, el margen bruto, el resultado en operaciones y el resultado neto; así como también, la relación de gastos de depreciación y amortización con respecto a los ingresos netos. Se recomienda que se calculen en términos porcentuales, a fin de conocer la proporción de una variable sobre la otra.

El resultado monetario puede ser ganancia o pérdida monetaria y se presenta en el estado de resultados específicamente en el costo integral de financiamiento. Si el resultado monetario supera al monto de los ingresos o de las ganancias o pérdidas empresariales, significa que la empresa depende más de las operaciones producto de la inflación que de las suyas propias, e indica una mayor incidencia de la inflación en la actividad de la empresa. Lo ideal es que el resultante monetario sea menor al resultado producto de las operaciones propias de la empresa, es decir, a los ingresos, al margen neto, al resultado operacional y al resultado neto, de tal forma que se afirme que la empresa ganó, no por la inflación, sino por su actividad interna.

En conclusión, cuando se mide la inflación en los estados financieros de una empresa, no debe realizarse aplicando indicadores tradicionales expresados en cifras históricas, sino que más bien se requiere el uso de indicadores en inflación especiales; ya que el análisis depende mucho de la posición monetaria, la cual se determina al separar correctamente las partidas en monetarias y no monetarias, procedimiento que se omite en otro tipo de indicadores financieros, distintos a los de inflación.

Además, medir la proporción del efecto inflacionario en los ingresos, margen bruto, resultado operativo y resultado neto, depende del resultado monetario; información que otros indicadores tradicionales no pueden otorgar. Por lo tanto, ningún índice de los tradicionales, así se hayan calculado sobre la base de cifras actualizadas, podrá medir el efecto de la inflación sobre los estados financieros, de la forma como lo hacen los índices especiales analizados en esta investigación.

Referencias Bibliográficas

- Blanco, A. (1982). Dirigir con inflación. Efectos, cuantificación y decisiones. Ediciones Deusto S.A. España. 239 páginas.
- Catácora, F. (2000). Reexpresión de estados financieros. McGraw-Hill Interamericana de Venezuela, S.A. Venezuela. 355 páginas.
- Chillida, C. (2005). Análisis e interpretación de Balances. Ediciones de la biblioteca EBUC. Segunda edición. Venezuela. 376 páginas.
- Eco-finanzas (2007) Diccionario de economía, administración, finanzas y marketing. www.eco-finanzas.com. Junio 2008.
- Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela. (1991). Declaración de Principios de Contabilidad No. 10 (DPC-10). Reemplazada en su totalidad por la normativa revisada e integrada el 06/12/2000.
- Fernández, J. (2002). Reexpresión de Estados Financieros en Venezuela. Enfoque práctico. Venezuela.
- Indacochea, A. (1992). Finanzas en inflación. Ediciones Firmat S.A. Quinta edición. Lima. 443 páginas.
- International Accounting Standards Committee Foundation (2005). Norma Internacional de Contabilidad N°29 (NIC 29).
- Romero-Muci, H. (2005). La Racionalidad del Sistema de Corrección Monetaria Fiscal. Editorial Jurídica Venezolana. Venezuela. 705 páginas.
- Vives, A. (2003). Evaluación financiera de empresas. El impacto de la devaluación y la inflación Editorial Trillas, S.A. México.

Racismo ambiental: Reflexiones sociales a considerar por parte de los gobiernos estatales y corporativos

Nelly Gioconda Panchi¹
<https://orcid.org/0000-0002-9015-2352>
Universidad de Guayaquil
negipaca@hotmail.com

Herminia Beatriz De La Hoz²
<https://orcid.org/0000-0001-9718-9353>
Investigadora Independiente
hermihoz@hotmail.com

David Enrique Olivero³
<https://orcid.org/0000-0002-7561-6761>
Investigador Independiente
daniolidavid32@gmail.com

Recibido: 09/04/2021
Aceptado: 04/06/2021
Publicado: 30/06/2021

Resumen

El racismo ambiental es una expresión empleada para referir injusticias medioambientales, aplicadas a minorías étnicas altamente expuestas a contaminantes tóxicos, y a quienes se les niega el acceso a recursos naturales vitales como aire limpio, agua potable, e incluso alimentos. El presente artículo analiza el racismo ambiental como problema global, aportando reflexiones sociales a considerar por parte de los gobiernos estatales y corporativos. Es una investigación analítica-reflexiva, que se fundamenta en la opinión de otros investigadores, tomadas de artículos científicos de revistas digitales y de documentos e informes publicados por organismos internacionales, referidos al racismo ambiental y a la defensa de los derechos humanos. El análisis muestra que el racismo ambiental afecta a las poblaciones afrodescendientes, indígenas y de raza negra oscura, dentro de la clasificación de mestizaje latinoamericano; así como también, a los campesinos más pobres y aquellas personas marginadas por su situación económica. Este artículo constituyó una reflexión hacia la igualdad, donde los Estados deben actuar prontamente, tratando de enfocar las políticas y decisiones hacia el beneficio del ser humano y del medio ambiente; no solo al de las industrias y corporaciones.

Palabras clave: Tipos de racismo, Racismo ambiental, población afrodescendiente e indígena, raza negra, gobiernos estatales y corporativos

Abstract

Environmental racism is an expression used to refer to environmental injustices, applied to ethnic minorities highly exposed to toxic pollutants, and who are denied access to vital natural resources such as clean air, drinking water, and even food. This article analyzes environmental racism as a global problem, providing social reflections to be considered by state and corporate governments. It is an analytical-reflective research, which is based on the opinion of other researchers, taken from scientific articles in digital journals and from documents and reports published by international organizations, referring to environmental racism and the defense of human rights. The analysis shows that environmental racism affects Afro-descendant, indigenous and dark black populations, within the classification of Latin American mestizaje; as well as the poorest peasants and those marginalized by their economic situation. This article was a reflection towards equality, where states must act promptly, trying to focus policies and decisions towards the benefit of human beings and the environment; not only that of industries and corporations.

Key words: Types of racism, Environmental racism, Afro-descendant and indigenous population, black race, state and corporate governments

1 Doctoranda en Derecho Económico, Magíster en Administración de Empresas, Licenciada en Ciencias de la Educación, Docente e Investigadora, Universidad de Guayaquil, Ecuador.

2 Licenciada en Educación Integral. Investigadora y Redactora, Venezuela.

3 Estudiante Normalista, con formación en Pedagogía, Ética, Ciencia y Humanismo en la Escuela Normal Superior de Corozal. Capacitaciones en software y programación de Python3, HTML5 y Css, lenguaje C y JavaScript, Colaborador en Investigación científica, Colombia.

Introducción

“Superioridad e inferioridad”, una situación tan absurda considerando la aplicación de los términos en el entorno de la sociedad humana. En este particular, el rechazo por diferencias biológicas hacia una persona genera agresión y rechazo por considerar la ideología de raza superior sobre una raza inferior. Esto alude al racismo, y más específicamente al conocido racismo medioambiental, que no es más que una expresión utilizada para describir la injusticia asociada con el ambiente; y al sometimiento de una minoría étnicas a la exposición de contaminantes, o a la negación de ciertos recursos naturales esenciales, tales como: aire limpio, agua potable, tierras productivas, vegetación, entre otros. (Smits, 1994; Cutter, 1995; Villa, 2016; Fernández, 2016).

Según Schlosberg (2011), a nivel internacional, la marginación medioambiental, por llamarlo de alguna manera acertada, detalla las diplomacias ecológicas desfavorecidas entre los estados desarrollados y los no industrializados, asociándose a la globalización, al neoliberalismo y al colonialismo. El racismo ambiental abarca la exposición de ciertos seres humanos a sustancias tóxicas, a la contaminación debido a la extracción de recursos de la naturaleza, a la contaminación industrial, a inundaciones, a la escasez de bienes esenciales, a la exclusión de la gerencia y decisiones sobre las tierras y los recursos que se pueden extraer de ellas, entre otras cosas.

En el mundo existen muchos casos de racismo ambiental, por citar algunos ejemplos, se encuentra, en primer lugar, el desplazamiento de poblaciones de raza negra en la zona de Roraima, São Paulo, y la región Centro-Oeste de Brasil, ideado por comunidades blancas, poderosas y acaudaladas, quienes cuentan con el apoyo absoluto del gobierno Central. (Pacheco, 2017). En segundo lugar, se resaltan las afecciones ambientales a la población indígena de raza negra en los departamentos del Cauca y Valle del Cauca ubicados en Colombia, provocadas por el monocultivo de la muy útil caña de azúcar. (Correa, 2018). Como tercer caso, cabe mencionar los conflictos ecológicos de distribución entre las petroleras y el pueblo de Mapuche en Argentina. (Ramírez, 2011). Y, por último, el racismo ambiental de Ecuador, donde las personas afrodescendientes sufren la contaminación del medio ambiente y de sus fuentes de agua, provocando una intimidación en sus comunidades, y poca respuesta por parte del Estado (ONU, 2019).

Con respecto a Brasil, un estudio realizado por el Núcleo de Operaciones e Inteligencia en Salud (NOIS), arrojó que una persona de raza negra y sin enseñanza, tiene cuatro veces más posibilidades de alcanzar su muerte por causa del coronavirus que una persona de raza blanca con escolaridad. El estudio mostró que, al mes de mayo de 2020, la tasa de mortalidad entre la población de raza blanca era de un 38%, mientras que la de personas de raza negra, alcanzó casi el 55%. Ante estas cifras, el coordinador del NOIS, mencionó que la tasa de mortalidad en Brasil está grandemente influenciada por las desigualdades en el acceso al tratamiento. De modo que la alta tasa de mortalidad de la COVID-19 en parte se debe al racismo ambiental, un fenómeno en el que está presente una distribución desigual. (Lemos y Ribeiro, 2020).

En un informe del año 2019, el para entonces Relator Especial de la Organización de Naciones Unidas - ONU sobre las consecuencias para los derechos humanos de la gestión ambientalmente racional y la eliminación de desechos y sustancias tóxicas, Baskut Tuncak, confirmó que los individuos más vulnerables en medio de la pandemia COVID-19, son las poblaciones urbanas pobres y las comunidades tradicionales e indígenas. Por otro lado, de acuerdo a Lemos y Ribeiro (2020), en Brasil, el racismo ambiental no solo afecta a las comunidades rurales tradicionales, también son víctimas de dicho racismo las comunidades urbanas periféricas. Una de las facetas de racismo medioambiental en Brasil, es la contaminación desproporcionada que sufren ese tipo de poblaciones, que son minoría, en comparación con la clase media blanca, como: la contaminación del agua y del aire con agentes y sustancias tóxicas, pesticidas, metales pesados, químicos, plásticos, entre otras.

Por otro lado, en Ecuador, según Moreno (2019), en la comunidad de Wimbí Cantón San Lorenzo de la Provincia Esmeraldas, por ejemplo, se producen formas de racismo que se manifiestan no solamente en el despojo o desposesión de territorio ancestral, bajo la forma de desalojos con violencia y amedrentamiento de la población, sino también, en tipos de sufrimiento ambiental nocivos para la salud y limitaciones de acceso a los medios de subsistencia. Es como una especie de eliminación étnica en territorio, que va produciendo poco a poco la muerte de poblaciones afroecuatorianas mediante acciones que comprometen su salud, y por ende su vida.

Todo lo anterior se plantea para hacer referencia a tan solo algunos casos, pero, en realidad el tema del racismo, el sufrimiento ambiental, y los efectos en la salud de las personas, envuelve a todas las poblaciones pobres en América Latina, donde aumenta la producción y reproducción de las desigualdades sociales, sin dar la suficiente atención al tema medioambiental, como factor importante de marginalidad. Dicha desigualdad, incluye factores contaminantes del agua, aire y suelo, efectos serios sobre la salud, limitaciones de acceso a medios esenciales de subsistencia y problemas de seguridad. La principal reacción de la población que sufre el racismo ambiental es la paciencia frente a un Estado que no toma acciones concretas, y que cada día que pasa se roba más vidas; y, en otros casos, la reacción es la adaptación, el aprender a vivir con el problema, lo que a la larga conduce a la resignación.

Aspectos teóricos sobre el racismo

Según la Real Academia Española (2020), el racismo es la “exacerbación del sentido racial de un grupo étnico que suele motivar la discriminación o persecución de otro u otros con los que convive”. Por otra parte, Grosfoguel (2011) indica que el racismo es una especie de jerarquía completa de superioridad e inferioridad sobre la raya de lo humano que ha sido producida y reproducida políticamente como estructura de dominación

durante varios siglos por el sistema imperialista occidental o céntrico, cristiano céntrico, capitalista, patriarcal, moderno, colonial.

En esta misma perspectiva, Fanon (2010), enuncia que las personas que están arriba de la línea de lo humano son reconocidas socialmente en su humanidad como seres humanos con subjetividad y con acceso a derechos humanos, ciudadanos, civiles, laborales. Las personas ubicadas por debajo de la raya o línea de lo humano son normalmente consideradas no humanos o subhumanos, cuya humanidad está cuestionada y, por ende, negada.

Estas conceptualizaciones han llevado a accionar desde las instituciones u organizaciones estatales con intenciones de oponerse al racismo, por ejemplo, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) adoptó en el año 1965 la Convención Internacional sobre la eliminación de todas las formas de discriminación racial. De hecho, los principios de igualdad y no discriminación forman parte de las bases del estado de derecho; así lo indicaron los Estados Miembros en la Declaración de la Reunión de Alto Nivel sobre el Estado de Derecho, en el *párr. 2*, al decir que “todas las personas, instituciones y entidades, públicas y privadas, incluido el propio Estado, están obligadas a acatar leyes justas, imparciales y equitativas, y tienen derecho a igual protección de la ley, sin discriminación”. El propósito es respetar la igualdad de derechos de todos, sin distinción por motivos de raza, sexo, idioma o religión.

El marco jurídico internacional de los derechos humanos contiene instrumentos internacionales para combatir formas específicas de discriminación, incluida la que afecta a los pueblos indígenas, migrantes, minorías, personas con discapacidad o a la mujer, y también la discriminación de tipo racial y religiosa o la que está basada en la orientación sexual y el género Disponible en inglés. La finalidad es construir sociedades justas e imparciales.

En virtud de dicho marco legal internacional de los derechos humanos, los Estados deben prohibir y erradicar a toda costa, la discriminación racial en cualquiera de sus formas presentes, garantizando los derechos de todos y cada uno de los ciudadanos, sin realizar ningún tipo de distinción de raza, color, ascendencia u origen étnico o nacionalidad. De igual manera, los Estados tienen la obligación de garantizar el derecho a la igualdad ante las leyes. Por supuesto, existen algunos derechos humanos que pueden limitarse por razones de salud pública, pero dichas limitaciones se deben aplicar mediante la ley, siendo proporcionales y no discriminatorias. (ONU, 1965; OHCHR, 2019)

Considerando cualquier línea de tiempo, puede asegurarse que siempre ha estado presente el problema racial en todos los ámbitos, desarrollándose plenamente en las diferentes esferas del mundo. Sin embargo, es importante señalar que al hablar del racismo se asocia con un color de piel que para ciertas comunidades es despreciable, de poca valía e inferior, tal es el caso de la piel negra.

Sin embargo, la vivencia común no sólo de las décadas corridas del siglo XXI sino de siglos pasados ha demostrado cómo el racismo trasciende a la definición puntual que emite la Real Academia Española, sobre la exacerbación del sentido racial de un grupo étnico que suele motivar la discriminación o persecución de otro u otros con los que convive; puesto que lo descrito se coteja recientemente con los acontecimientos ocurridos en Estados Unidos, con el movimiento de “negros”.

En el año 2020, los problemas raciales tuvieron un marcaje importante al apreciarse escenas que recorrieron el mundo donde funcionarios del orden público dieron muerte a personas negras, al maltratarlas y dispararles. Se recuerda el caso del asesinato de George Floyd a manos de un oficial de la Policía de Minneapolis, hecho que desató decenas de protestas en los Estados Unidos. Este evento demostrable en video y observado en diferentes partes del planeta, llevó a Kennedy Mitchum, una joven negra graduada de la Universidad de Drake, en Iowa, a sugerir incluir en la definición de racismo el sentido de opresión sistemática.

De modo que, el año 2020 no sólo se caracterizó por el problema mundial de la pandemia COVID-19 y sus efectos que parecieran no culminar; también estuvo marcado por racismo en sus diferentes formas. La crisis del COVID-19 y sus consecuencias han afectado de manera más que proporcional a ciertos grupos y colectivos marginados por causa de la raza, nacionalidad o condición étnica; agravando problemas y desigualdades estructurales fundamentales en distintos ámbitos de la vida social, económica, civil y política; así como, el racismo y la discriminación racial que ya existían.

La pandemia del COVID-19 ha producido un agravio de las desigualdades estructurales, en lo referente al acceso a instalaciones, bienes y servicios de índole sanitaria; situación que contradice la obligación de proteger el derecho a la salud de todos y de promover el acceso a la atención médica de personas o colectivos que son víctimas del racismo, la discriminación racial, la xenofobia y otras manifestaciones de intolerancia, sin presencia alguna de discriminación. Los más afectados son afrodescendientes, indígenas y las poblaciones más pobres, así como también, cuidadores, auxiliares sanitarios, repartidores de comida, chóferes de autobuses, entre otros, quienes están más expuestos a los riesgos de contagio. (ICESCR, s/f)

Otra manifestación del racismo y las desigualdades estructurales, es el acceso a determinados medicamentos y procedimientos médicos que no están asociados directamente con la COVID-19, pero que de alguna u otra forma repercuten en ciertos aspectos del diagnóstico y el tratamiento del virus. También abarca la prioridad que se les da a algunos en las pruebas de detección del virus, de recibir medios de prevención y/o protección, y de tener acceso a un respirador. Además, se presentan inquietudes sobre la discriminación racial al tomar decisiones relativas a las pruebas con las vacunas de ensayo y, acerca de quiénes tendrán acceso a las vacunas. (ONU, 2020)

En otro orden de ideas, según el Diario la Opinión (2020), Mitchum le envió un mail a Merriam-Webster, señalando que el racismo es “el prejuicio combinado con el poder social e institucional. Es un sistema de ventajas basado en el color de piel”. En este sentido, la joven universitaria quiere dejar claridad en la definición que se ha manejado a través de la historia, indicando que su naturaleza o plan de acción se sustenta en el color de piel, reconociéndose que la tez negra es la raza inferior.

Esta petición que hace Mitchum, tiene relación directa con la historia del racismo a fines del siglo XV, donde Grosfoguel (2012) comenta que en la península ibérica se fundamentó el discurso de la “Pureza de Sangre”; siendo una forma de proto-racismo movilizadо contra las poblaciones musulmanas y judías durante la conquista colonial por parte de la monarquía católica para destruir el poder político musulmán en la península ibérica, territorio conocido como Al-Ándalus.

Esta práctica llevó al genocidio contra las poblaciones musulmanas y judías. En este sentido, al transpolar, el asidero de la práctica se centra en el color de piel siendo marcado el hecho que la raza blanca es la superior, por lo tanto, debe dominar y subyugar a la raza inferior negra; aplicándose una pureza de sangre en un sentido simbólico. Sin embargo, alguien pudiese decir que este razonamiento está desfasado, pero la invitación es a seguir con detenimiento las acciones de la sociedad y las reclamaciones que intensamente están haciendo las comunidades de raza negra a nivel internacional, razón por la cual la Esclava Isaura, como obra dramatizada, recoge los pensamientos y sentimientos de esta “raza inferior de subyugación plena a placer de los poderosos”.

Ahora bien, para entender mejor todo lo ya referido, es importante saber que existen diferentes tipos de racismo, los *Cuadros 1 y 2* hacen referencia a algunos de ellos desde diferentes perspectivas teóricas. El primer cuadro presenta una tipología de racismo de acuerdo al Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), tomado del artículo: ¿Qué es el racismo y qué tipos de racismo hay?, producido por el Comité Español de la ACNUR; y el segundo cuadro ha sido elaborado con base al autor Urbano (2020), de su escrito titulado “El Racismo”. La idea es comparar las dos propuestas tipológicas, tratando de encontrar similitudes y diferencias conceptuales; para luego pasar de forma más específica al tema de racismo ambiental.

Cuadro 1. Tipos de Racismo según la ACNUR

TIPOS	NATURALEZA
Racismo Aversivo	Es un tipo de racismo sutil porque generalmente es empleado por personas que están abiertamente en contra del racismo y de los comportamientos racistas. Pretende la igualdad de derechos y la libertad para que cada grupo viva su propia cultura abiertamente. En cambio, las actitudes racistas se producen mediante la distancia con la otra persona, falta de empatía o mostrando frialdad.
Racismo Etnocentrista	Este tipo de racismo está basado en la superioridad cultural del propio grupo, por lo que este asume que otros grupos diferentes suponen una amenaza cultural. En este tipo de racismo no hay derecho a la igualdad y se cree que las personas que son de una raza diferente a la propia deben someterse al grupo predominante. El rechazo de costumbres, creencias, comportamientos, religiones o lenguas de otros grupos étnicos son actitudes recurrentes en este tipo de racismo.
Racismo Simbólico	Es un tipo de racismo que aboga por el derecho a ser iguales, pero con matices: el derecho a ser iguales existe, pero para ámbitos puntuales o ciertas situaciones. Estas actitudes provocan una segregación cultural entre los distintos grupos, lo que a su vez produce distanciamiento entre sus miembros.
Racismo Biológico	Es el tipo de racismo menos tolerante. Entiende que una raza es biológicamente superior a las demás, que amenazan con degenerar la raza que es considerada principal. El racismo biológico no cree que los miembros de otras razas deban tener ningún derecho, piensa que deben ser excluidos totalmente e incluso apuesta por la segregación física.

Fuente: ACNUR (2019)

Cuadro 2. Tipos de Racismo según Urbano (2020)

TIPOS	NATURALEZA
Racismo Cultural	Se denomina así cuando se rechaza las tradiciones provenientes de una etnia considerada "inferior" o "mala", abogando por una cultura "pura". La ironía es que ninguna cultura es realmente pura, sino que se trata del resultado de procesos históricos de asimilación y mezcla que hoy en día resultan indetectables.
Racismo Institucional	Es un tipo de racismo en el que las instituciones del Estado operan con base en la discriminación racial, es decir, cuando la justicia actúa distinto de acuerdo al color de piel del ciudadano, o cuando las prácticas racistas se interiorizan y normalizan dentro de un sistema de trabajo.
Racismo Racial o Inverso	Ocurre cuando se discrimina a un individuo perteneciente a la etnia mayoritaria, es decir, a quien normalmente no es discriminado, o también cuando se dan privilegios a un individuo que pertenece a una etnia discriminada, como compensación por pertenecer a ella.
Racismo Aversivo	Es la xenofobia sutil o disimulada dentro de posturas supuestamente contrarias al racismo convencional. Puede considerarse una forma de racismo inconsciente, ya que el individuo puede conscientemente no querer serlo, pero ciertas acciones inconscientes delatan su incomodidad o frialdad frente a miembros de otras razas.
Racismo Oculto	El racismo oculto es una forma discriminatoria no explícita, que legitima y extiende el racismo de manera indirecta, a menudo disfrazando sus argumentos de pseudociencias, de razones políticas o de juicios sociales que en apariencia no son racistas sino "objetivos", pero esconden una forma de pensamiento excluyente.

Fuente: Elaboración Propia con base en Urbano (2020)

Como puede observarse, el ACNUR hace referencia a cuatro tipos globales de racismo: aversivo, etnocentrista y simbólico y biológico; por su parte, Urbano (2020) menciona cinco tipos: cultural, institucional, racial o inverso, aversivo y oculto. Al leer sus definiciones existen ciertos aspectos en común, como, por ejemplo, en el racismo aversivo, definido por ambas fuentes bibliográficas como una acción inconsciente que manifiesta incomodidad o frialdad frente a miembros de otras razas. Otro ejemplo es el racismo cultural de Urbano (2020), que habla acerca del rechazo de las tradiciones provenientes de una etnia considerada inferior, el cual, a criterio de los investigadores, guarda relación con el racismo etnocentrista que menciona la ACNUR, basado en la superioridad cultural del propio grupo, asumiendo que otros grupos diferentes suponen una amenaza cultural para ellos.

Por otra parte, los tipos de racismo simbólico y oculto, aun cuando tienen definiciones diferentes, guardan relación en un aspecto particular: en el aparente derecho a ser iguales pero que en el fondo no lo es, están por así decirlo disfrazados; dando lugar a la discriminación de forma indirecta que provoca distanciamiento entre los individuos. El resto de los racismos mencionados por la ACNUR y por Urbano (2020), son el inverso, el institucional y el biológico, los cuales difieren en sus conceptualizaciones.

Se observa entonces que, ambas fuentes hablan acerca de tipos de racismo que envuelven un sentido de maltrato, bien sea directo e indirecto, declarado o disimulado, consciente o inconsciente, tolerante o intolerante; no sólo a las personas individualmente, sino a grupos de personas. Esta tipología de racismo antes analizada, no involucra el racismo asociado con el medioambiente, el cual va un poco más allá de la moral, autoestima y psicología de quien lo experimenta, pues es capaz de atentar contra la propia salud física de las personas, haciendo que vivan con poca calidad de vida o menos tiempo de lo normal. Esta situación involucra a todos los individuos, y muy especialmente a las empresas e instituciones, por las razones expuestas desde la conceptualización del término “Racismo Ambiental”.

El racismo ambiental fue introducido durante la década de 1980, en el marco de la lucha por la justicia ambiental, en relación con la exposición desigual a riesgos ambientales y los impactos negativos sobre comunidades de color o raza negra en Estados Unidos (Bullard 1993; White 1998). Fue un término introducido por el investigador Benjamin Chavis, después de observar que la contaminación química de las industrias se derramaba sólo en sectores marginados de población de raza negra; asociando esto a la degradación medioambiental de la atmósfera, plantas, animales, y seres humanos.

De modo que para Chavis, el racismo ambiental consistía en una discriminación racial al momento de diseñar políticas públicas, aprobar leyes y regulaciones para las industrias, focalizar los depósitos de desechos tóxicos, autorizar oficialmente la presencia de venenos que atentan contra la vida de los seres vivos y de sustancias contaminantes en las comunidades de color o raza negra, y tomar decisiones de exclusión a la gente de

color, en la participación como líderes dentro de los movimientos ambientales (Chavis en Holifield 2001, 83)

Es así como el racismo ambiental se asocia con la gestión de los entes gubernamentales a nivel local, regional, nacional e internacional y a las actividades del sistema empresarial, en virtud de la preservación del medio ambiente o en su defecto en la degradación plena del mismo sin intenciones de recoger, reestructurar y modificar documentos legales y prácticas de buen gobierno político y gobierno corporativo en atención a su accionar ético e igualitario en materia medioambiental. Asimismo, la elección deliberada de comunidades negras para depositar residuos tóxicos o el otorgamiento de avales para la instalación de industrias contaminantes en esas zonas de razas inferiores.

Ante situaciones como estas, han surgido organizaciones preocupadas en doble vía por el medioambiente y a su vez en sus comunidades “negras consideradas vulnerables, pobres o con pobreza extrema”, por eso, Dorsey (1997), hace referencia al movimiento por la justicia ambiental que nació contra el racismo ambiental, es decir, contra la discriminación racial en la elaboración de la política ambiental y en la aplicación de leyes y reglamentos, contra el intento deliberado de colocar las instalaciones de residuos tóxicos o peligrosos en comunidades de gente de color, y contra la aprobación oficial de presencia de venenos y contaminantes que amenazan la vida de las comunidades.

También el racismo ambiental va en contra de la adjudicación de bienes públicos beneficiosos a las comunidades blancas y de la promoción exclusiva de miembros blancos dentro de las organizaciones ambientalistas. Asimismo, las tendencias del siglo pasado se centraron en la operatividad de negocios, en especial plantas productivas que desviaron sus desechos degradantes, tóxicos y peligrosos a ríos, lagos, mases, así como, las emisiones de gases a la atmósfera y todo esto a la vista de todos y con respaldo de entidades gubernamentales que en su mayoría mostraron aprobación al callar o generar una dinámica de apertura de expedientes que han quedado ocultos o engavetados.

Sin embargo, se reconoce que toda actividad genera algún impacto ambiental, por ejemplo, territorios ubicados en las comunidades urbanas y rurales consideradas tradicionales o periféricas, siendo atacadas por contaminantes desproporcionado del aire y del agua con agentes tóxicos, metales pesados, pesticidas, químicos, plásticos, entre otros, generando silenciosamente problemas en las zonas del planeta escogidas para su arrastre y depósito.

Das Chagas y Ribeiro (2019), traen a colación las palabras del que era para ese momento relator especial de la ONU Baskut Tuncak, quien advirtió sobre las consecuencias sobre los derechos humanos de la misión gerencial ambientalmente racional y sobre la expulsión de desechos y sustancias perjudiciales para los seres vivos, existiendo una especie de epidemia silenciosa de enfermedades y discapacidades en los humanos, producto de la acumulación progresiva de sustancias tóxicas.

Con base a esta opinión, se entiende que el racismo ambiental está en su plena ejecución, aunque se diga que el mundo ha avanzado tecnológicamente, comunicativamente se aprecia que también a avanzado en este particular por lo que la brecha de desigualdad social cada vez es más amplia. Esta situación es evidenciada en varias zonas del planeta, por ejemplo, el *Cuadro 3* revelará casos de inoperancia institucional de carácter gubernamental y empresarial que sitúa al racismo ambiental en un buen posicionamiento a desventaja de la diversidad de seres vivos naturales que interactúan en el entorno.

Cuadro 3. Algunos casos de racismo ambiental en el mundo

PAÍS	SITUACIÓN RACISTA
Brasil	Asentamientos afrodescendientes del municipio de Salvaterra, en el estado de Pará. Hace 20 años, se instaló un vertedero abierto sin haber consultado con las familias. Niños, niñas, personas adultas y adultos mayores fueron obligados a convivir con la basura doméstica, residuos tóxicos y hospitalarios, entre otros.
	Comunidad indígena Tey Jusu. En abril de 2015 recibió una lluvia de agrotóxicos vertidos por un avión sobre un monocultivo de maíz. La fumigación intoxicó a personas de la comunidad por ingestión directa de plaguicidas.
Estados unidos	Pueblo afroamericano en Mossville Luisiana. Hace más de 90 años se autorizó a unas 14 empresas la instalación de fábricas en esa zona, desde entonces, las sustancias tóxicas que emanan de dichas fábricas han ocasionado serios problemas en la salud de los habitantes: dificultades respiratorias, afecciones nasales y en la garganta, dolores de cabeza, escalofríos, mareos, problemas en la piel e incluso, problemas cardiovasculares.
	Comunidad indígena de Dakota del Norte. Construcción de un oleoducto de más de 1.500 kilómetros de extensión, con la capacidad de bombear 450.000 barriles diarios. Amenaza las aguas y los suelos de la zona, y la población.
	Construcción del muro fronterizo por orden de Donald Trump. Anulación de alrededor de 40 leyes ambientales, dejando sin protección a recursos naturales y comunidades enteras. Atacado a cientos de familias exponiéndolas a formas agresivas de contaminación y exposición tóxica que limitan las posibilidades de una vida segura y limpia.
Ghana y otros países de África	Depósito de basura. Reciben millones de toneladas de residuos electrónicos provenientes de países desarrollados. Esta basura acumula grandes cantidades de mercurio, plomo, cromo y cadmio, metales pesados que no pueden ser reciclados del todo y que resultan tóxicos a las personas y el ambiente.
Chile	Comunidades mapuches de Araucanía, en ese sitio estuvo el basural de Boyeco. Recibía alrededor de 11.500 toneladas de basura cada mes, y esto jugaba en contra de la calidad de vida de las 30 comunidades mapuches asentadas en los alrededores. Colegios, consultorios médicos, viviendas, todo estaba repleto de basura, vectores y roedores. Aumentaron los casos de enfermedades respiratorias, gastrointestinales y de la piel.
Colombia	Se ha abierto las puertas de las reservas naturales a la agricultura y ganadería intensivas y actividades extractivistas que arrasan con cientos de hectáreas de vegetación, acaban con la vida animal y perjudican a la población con altísimos niveles de contaminación del aire, suelo y agua con el uso indiscriminado de sustancias químicas y grandes maquinarias.

Fuente: Elaboración propia con base en Das Chagas y Ribeiro (2019) & Mijares (2020)

Ahora, ¿qué hay de la actualidad? Así como surgió este movimiento para la lucha contra el racismo ambiental, se pretende dar respuesta o contraponer esta situación real con la antítesis, denominada huella ecológica, ¿pero realmente que implica? Y ¿de qué manera se pudiese establecer un punto de inflexión entre ambas? Interesantes cuestionamientos que de manera directa se pudiesen suavizar con la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), es lo que al menos se ha pretendido, pero ante ello es necesario responderle francamente al planeta en conjunto, pero de manera real y no con documentos discutidos y socializados que tratan de persuadir al hombre en su accionar responsable, pero con resultados que, a la vista, decepcionan cada vez más.

Lo descrito en este artículo reflexivo, debe ser la preocupación de todos, en especial de la jerarquía gubernamental y del andamiaje empresarial que ejerce sus acciones; si bien en función de atender necesidades de la población e incluso crearlas, no deben ir divorciadas de la preservación del medio ambiente por lo cual las reflexiones van orientadas a lo siguiente:

- ¿Es la huella ecológica un simple término de moda que algunos se han atrevido incluso a medir desde el punto de vista de la contimetría?
- ¿Qué responsabilidades reales en materia de la preservación del medio ambiente y de todos los seres vivos que interactúan en el sistema se asumen desde los sectores de la economía local, regional, nacional e internacional?
- ¿Están dispuestas las instituciones de carácter gubernamental en conjunto con el sistema empresarial a participar en el cambio radical del modelo económico que hoy por hoy impera?
- ¿Qué hay de las finanzas verdes? ¿Sólo una simple visión óptica?
- La responsabilidad social empresarial, ¿ha aportado realmente al racismo ambiental? De ser así, ¿qué tan suficiente es su evidenciación?
- ¿De qué maneras todos pueden participar en el cambio de mentalidad y hábitos para rescatar el planeta y sentar bases sólidas para disfrutar de un medioambiente seguro y sostenible para todo ser vivo?

En este particular, es razonable pensar en las acciones indignantes que atacan la vida misma, siendo alcanzados los más vulnerables, como las poblaciones rurales e indígenas que a costa de acciones inescrupulosas de las grandes entidades avaladas e incluso patrocinadas por los gobernantes de turno, sencillamente dicen actuar responsablemente al ofrecerle a algunos integrantes de las comunidades afectadas ciertas compensaciones económicas u ofertas de empleo, a cambio de vaciar sobre ellas una carga inmensa de consecuencias negativas para su hábitat y su salud. Sencillamente, a algunas empresas no les interesa la opinión de las comunidades y repetitivamente las ignoran por considerarlas un obstáculo que entorpece su operatividad de negocio y, por ende, el desarrollo de la economía. Por esta razón, los autores iniciaron este artículo con la expresión: “Superioridad e Inferioridad” ... ¡definitivamente una situación bien absurda considerando la aplicación de los términos en el entorno de la sociedad humana!

Conclusiones

Los procesos de racismo ambiental que se han ido incorporando con el paso del tiempo, principalmente en América Latina, han afectado en línea general a las poblaciones afrodescendientes, indígenas y de raza negra oscura, dentro de la clasificación de mestizaje latinoamericano; así como también, a los campesinos más pobres y aquellas personas marginadas por su situación económica. Este artículo constituyó una reflexión hacia la igualdad, donde los Estados deben actuar prontamente, tratando de enfocar las políticas y decisiones hacia el beneficio del ser humano y del medio ambiente; no solo de las industrias.

Se hace necesario involucrar a personas de distintas etnias, razas y posición social, a formar parte de movimientos por la justicia ambiental, a fin de promover la eliminación del racismo ambiental, la discriminación racial, y la marginalidad de ciertos grupos vulnerables; impulsando la elaboración de políticas ambientales que protejan al medio ambiente y por ende la salud de las personas. Se hace necesario, además, el rechazo de leyes y reglamentos que aprueban la colocación legal de las instalaciones de residuos tóxicos o peligrosos en comunidades de gente de color, y de venenos y contaminantes que amenazan la vida de las mencionadas comunidades.

El racismo ambiental es un problema en el que todos están involucrados, el Estado por sus políticas y leyes, las industrias por su falta de afabilidad para con el medio ambiente, y las poblaciones blancas por creer en el racismo biológico, y crear una línea divisoria para con las razas oscuras como medio de discriminación. Por lo tanto, lograr que se cree conciencia en los gobiernos estatales y corporativos, así como, en las poblaciones más privilegiadas no es tarea fácil, debido a la cantidad de intereses que hay tras toda esta problemática. De hecho, parece una situación sin solución y más cuando el racismo funciona para asegurar la desigualdad requerida en pro del desarrollo industrial, lo que implica la pérdida de vidas de aquellos quienes tienen menos valor dentro de la jerarquía social de un país, y que de alguna u otra forma le reportan beneficios económicos a los Estados y corporaciones.

Referencias Bibliográficas

Agencia de la ONU para los refugiados. Marzo 2019. ¿Qué es el racismo y qué tipos de racismo hay? Comité Español de ACNUR. Recuperado el 29 de abril de 2021, de <https://eacnur.org/blog/que-es-el-racismo-y-tipos-de-racismo-tc-alt45664n-o-pstn-o-pst/>.

Asamblea General de las Naciones Unidas. (2012) Declaración de la Reunión de Alto Nivel de la Asamblea General sobre el Estado de Derecho en los Planos Nacional e Internacional. Resolución A/RES/67/1, de 24 de septiembre de 2012.

- Bullard, R. (1993). *Confronting Environmental Racism. Voices from the Grass-roots*. Boston: South End Press
- Bullard, R. (1993). *Confronting Environmental Racism. Voices from the Grass-roots*. Boston: South End Press.
- Correa, E. (2018). Territorial transformations produced by the sugarcane agroindustry in the ethnic communities of López Adentro and El Tiple, Colombia. *Land Use Policy*. doi:10.1016/j.landusepol.
- Das, T. & Ribeiro, M. (2019). El racismo ambiental y los daños diferenciados de la pandemia. AIDA Américas.org. Recuperado el 20 de Marzo de 2021, de <https://aida-americas.org/es/blog/el-racismo-ambiental-y-los-danos-diferenciados-de-la-pandemia>
- Dorsey, M. (1997). *El movimiento por la Justicia Ambiental en EE. UU. Una breve historia*. Publicado por: Fundación ENT.
- Fanon, F. (2010). *Piel negra, máscaras blancas*. Madrid: Akal.
- Fernández, J. (07 de noviembre 2016). Racismo ambiental, conflictos climáticos y la revuelta Sioux en Dakota del Norte. *Eldiario.es*. Recuperado el 28 de abril de 2021, de https://www.eldiario.es/ultima-llamada/racismo-climaticos-sioux-dakota-norte_132_3748209.html
- Grosfoguel, R. (2011). Decolonizing Post-Colonial Studies and Paradigms of Political-Economy: Transmodernity, Decolonial Thinking and Global Coloniality. *Transmodernity: Journal of Peripheral Cultural Production of the Luso-Hispanic World* 1(1), 1-38 <http://escholarship.org/uc/item/21k6t3fq>
- Grosfoguel, R. (2012). El concepto de “racismo” en Michel Foucault y Frantz Fanon: ¿teorizar desde la zona del ser o desde la zona del no-ser? *Tabula Rasa*, 16 enero-junio, 2012, 79-102
- Holifield, R. 2001. Defining Environmental Justice and Environmental Ra-cism”. *Urban Geography* 22 (1): 78-90.
- ICESCR (s/f) Including ICESCR, art. 12, ICERD art. 5 (e, iv), ICPMW art.28.
- La Opinión Diario (06 de noviembre de 2020). ¿Qué es el racismo? Prestigioso diccionario cambiará su definición tras la muerte de George Floyd. Recuperado el 20 de Marzo de 2021, de <https://www.msn.com/es-us/noticias/otras/c2-bfqu-c3-a9-es-el-racismo-prestigioso-diccionario-cambiar-c3-a1-su-definici-c3-b3n-tras-la-muerte-de-george-floyd/ar-BB15k3f0>
- Lemos, T. y Ribeiro, M. 07 de septiembre de 2020. Racismo ambiental y los daños diferenciados de la pandemia. Recuperado el 28 de abril de 2021, de <https://aida-americas.org/es/blog/el-racismo-ambiental-y-los-danos-diferenciados-de-la-pandemia>

[americas.org/es/blog/el-racismo-ambiental-y-los-danos-diferenciados-de-la-pandemia](https://www.mundofinanciero.org/es/blog/el-racismo-ambiental-y-los-danos-diferenciados-de-la-pandemia).

Villa, L. (01 de junio 2016). Racismo ambiental y otros ejemplos de capitalismo salvaje. Recuperado el 28 de abril de 2021, de <https://www.publico.es/culturas/racismo-ambiental-y-otros-ejemplos.html>

Mijares O. (2020). Racismo ambiental: definición y ejemplos. Recuperado el 22 de marzo de 2021, de <https://lacontaminacion.org/racismo-ambiental/>

Moreno, M. (2019). Racismo ambiental: muerte lenta y despojo de territorio ancestral afroecuatoriano en Esmeraldas. Revista Iconos. 64. DOI: <https://doi.org/10.17141/iconos.64.2019.3686>

OHCHR. (2019). Guidance on Emergency Measures and Covid-19 available at. Recuperado el 26 de abril de 2021, de https://www.ohchr.org/Documents/Events/EmergencyMeasures_COVID19.pdf

ONU (23 de diciembre de 2019). Ecuador: La discriminación y el racismo ambiental contra los afrodescendientes debe terminar, dicen expertos de la ONU. Recuperado el 22 de Marzo de 2021, de <https://www.ohchr.org/SP/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=25452&LangID=S>

ONU. (1965). International Convention on the Elimination of All Forms of Racial Discrimination, articles 1 and 5. See also the International Covenant on Civil and Political Rights and the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights.

Organización de Naciones Unidas. 22 de junio de 2020. La discriminación racial en el contexto de la crisis del COVID-19. Oficina del alto comisionado Naciones Unidas y Derechos Humanos. Recuperado el 23 de abril de 2021, de https://www.ohchr.org/Documents/Issues/Racism/COVID-19_and_Racial_Discrimination_ES.pdf

Pacheco, T. (2017). Desigualdad, injusticia ambiental y racismo: una lucha que trasciende el color de la piel. Polis Revista Latinoamericana. 16, 1-17

Rámirez, J. (2011). Violencia y racismo ambiental en Argentina. Resistencia y movilización de los pueblos indígenas en el Chaco. Etnografía Wichí del conflicto. Capítulo: Antropología de la violencia. Editorial Académica Española.

Schlosberg, D. (2011). Justicia ambiental y climática: de la equidad al funcionamiento comunitario. Ecología Política. 2011. 25-35

Smits, D. (1994). The Frontier Army and the Destruction of the Buffalo: 1865-1883. The Western Historical Quarterly 25 (3), 312. doi:10.2307/971110.

Susan L. (1995). Race, class and environmental justice. *Progress in Human Geography*. 19, 1. 111-122. DOI: 10.1177/030913259501900111

UNSDG. (2020). COVID-19 and Human Rights We are all in this together. Recuperado el 26 de abril de 2021, de <https://unsdg.un.org/sites/default/files/2020-04/COVID-19-and-Human-Rights.pdf>

Urbano, D. (2020). El Racismo. Recuperado el 28 de Abril de 2021, de [El racismo \(danielalonsourbanovelasquez.blogspot.com\)](http://El_racismo_(danielalonsourbanovelasquez.blogspot.com)).

White, H. (1998). Race, Class, and Environmental Hazards. En *Environmental Injustices, Political Struggles: Race, Class and the Environment*, editado por David Cuesta Camacho, 61-81. Durham: Duke University Press.

White, H. (1998). Race, Class, and Environmental Hazards. En *Environmental Injustices, Political Struggles: Race, Class and the Environment*, editado por David Cuesta Camacho, 61-81. Durham: Duke University Press.

RELATORIAS DE EVENTOS

I Encuentro Iberoamericano de Expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública: Experiencias de países iberoamericanos durante la pandemia de COVID-19

First Ibero-American Meeting of Experts in Financial Administration and Public Finance: Experiences of Ibero-American countries during the COVID-19 pandemic

Raquel Arancibia Padilla¹

<https://orcid.org/0000-0003-2724-8463>

Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca

arancibia.raquel@usfx.bo

Recibido: 29/03/2021

Aceptado: 11/06/2021

Publicado: 30/06/2021

Resumen

La presente relatoría tiene como objetivo presentar detalles del programa y desarrollo del I Encuentro Iberoamericano de Expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública; una iniciativa de la carrera de Administración y Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia San Francisco Xavier De Chuquisaca de Bolivia, en colaboración con la Coordinación de la Maestría en Hacienda Pública y Administración Financiera de España, y la Coordinación General de la Red de Antiguos Alumnos de la Maestría Internacional en Administración Financiera y Hacienda Pública – RAAMFI, del Instituto de Estudios Fiscales de la Universidad Nacional de Educación a Distancia de España – Madrid. Se da a conocer las instituciones tras la organización del evento; los directores y coordinadores de carreras, redes y programas de maestrías; los expositores invitados, así como, las ponencias disertadas; destacando los puntos principales, resultados y conclusiones derivados de cada exposición. Dicha relatoría está estructurada de la siguiente manera: inauguración del evento, disertaciones por parte de los expertos, y cierre del encuentro.

Palabras Clave: Encuentro Iberoamericano, Expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública, Países Iberoamericanos, Universidad Mayor Real y Pontificia San Francisco Xavier De Chuquisaca de Bolivia, RAAMFI

Abstract

The purpose of this rapporteurship is to present details of the program and development of the First Ibero-American Meeting of Experts in Financial Administration and Public Finance; an initiative of the career Management and Business, Faculty of Economic and Business Sciences of the Universidad mayor, Real y Pontificia San Francisco Xavier Of Chuquisaca in Bolivia, in collaboration with the Coordination of the Master's degree in Public Finance and Financial Administration of Spain, and the Overall Coordination of the Network of Former Students of the International Master's degree in Financial Management and Public Finance – RAAMFI, the Institute of Fiscal Studies at the National University of Distance Education of Spain – Madrid. The institutions are announced after the organization of the event; the directors and coordinators of careers, networks and master's programs; the invited exhibitors, as well as the presentations; highlighting the main points, results and conclusions derived from each exhibition. The rapporteurship is structured as follows: opening of the event, presentations by the experts, and closing of the meeting.

Key Words: Ibero-American Meeting, Experts in Financial Administration and Public Finance, Ibero-American Countries, Universidad Mayor Real y Pontificia San Francisco Xavier De Chuquisaca de Bolivia, RAAMFI

¹ Doctoranda en Ciencias de la Educación e Investigación. Magíster en Hacienda Pública y Administración Financiera y Tributaria. Magíster en Administración Pública, Mención Gestión del Desarrollo Local. Contadora, Administradora de Empresas y Abogada. Directora de la Carrera de Administración de Empresas. Docente e Investigadora de la Carrera de Administración de Empresas y Gestión Pública de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Sucre, Bolivia.

Introducción

A partir de la iniciativa de la carrera de Administración y Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia San Francisco Xavier De Chuquisaca de Bolivia, y en colaboración con la Coordinación de la Maestría en Hacienda Pública y Administración Financiera de España, y la Coordinación General de la Red de Antiguos Alumnos de la Maestría Internacional en Administración Financiera y Hacienda Pública – RAAMFI, del Instituto de Estudios Fiscales de la Universidad Nacional de Educación a Distancia de España – Madrid; se organizó el **“I Encuentro Iberoamericano de Expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública”**, llevado a cabo el 19 de marzo del año 2021 a las 16:00 p.m. hora de La Paz Bolivia.

El propósito del evento fue reunir diferentes profesionales expertos en los temas de administración financiera y hacienda pública, a fin de compartir experiencias y resultados parciales o finales de investigaciones realizadas en varios países, desde diferentes perspectivas iberoamericanas, en el marco de la emergencia sanitaria por COVID-19. Dichas disertaciones fueron realizadas por representantes de países, tales como: Ecuador, Colombia, El Salvador, Argentina, Guatemala, Brasil, República Dominicana, Bolivia y Costa Rica.

La presente relatoría tiene como objetivo presentar, a modo de resumen, un detalle del programa y desarrollo del I Encuentro Iberoamericano de Expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública; dando a conocer las instituciones tras la organización del evento; los directores y coordinadores de carreras, redes y programas de maestrías; los expositores invitados, así como, las ponencias disertadas, destacando los puntos principales, resultados y conclusiones derivados de cada exposición. Dicha relatoría está estructurada de la siguiente manera: inauguración del evento, disertaciones por parte de los expertos, y cierre del encuentro.

Inauguración del Evento

Con las palabras de apertura de la MSc. Raquel Arancibia se da la bienvenida a todos los presentes, resaltando la presencia de Paula Gabriela Tobes, Docente e Investigadora de la Universidad Nacional de La Plata y Coordinadora de la RAAMFI por Iberoamérica; y de Cristina Ibáñez de Aldecoa Quintana, Coordinadora General del Instituto de Estudios Fiscales de España y Coordinadora de la Maestría en Hacienda Pública y Administración Financiera. Seguido, se recibe cordialmente a los expositores: Efrén Andrade Verdugo, Olga Aragón, Jorge Pérez, María del Carmen Suárez, Edgar Rubio, Graça Aparecida Barcos, Luis Antonio de la Cruz, Rolando Párraga, Diego Leiba, y Paula Tobes. Finalmente, se expresa el agradecimiento a todos los participantes de diferentes países.

Se cede la palabra a Cristina Ibáñez, Coordinadora General del Instituto de Estudios Fiscales de España, quien se siente privilegiada de formar parte de la inauguración de este evento tan importante, sobre todo en momentos de crisis como el actual, en

el que realmente se demuestra la labor que se realiza desde las administraciones financieras. Agradece a Raquel Arancibia por el esfuerzo continuo empleado en la organización constante de eventos, así como a Paula Tobes, quien siempre colabora en la organización y coordinación desde la RAAMFI, con participación conjunta de la Maestría Internacional en Hacienda Pública y Administración Financiera.

Por último, se concede el derecho de Palabra a Paula Tobes, Coordinadora de la RAAMFI por Iberoamérica, quien agradece a Raquel Arancibia por la organización del evento, resaltando su labor continua y constante; y a Cristina Ibáñez, mencionando que gracias a ella la Red de expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública se ha impulsado y les ha permitido a todos seguir trabajando, elaborando propuestas, implementando nuevas estrategias, a fin de alcanzar logros personales y profesionales. Con ello, queda inaugurado e instalado el evento.

Disertaciones por parte de los expertos

Los expositores son expertos en temas de administración financiera y hacienda pública, la mayoría gerentes, coordinadores, administradores y funcionarios de dependencias públicas en sus respectivos Estados a los que pertenecen, a saber: Ecuador, Colombia, El Salvador, Argentina, Guatemala, Brasil, República Dominicana, Bolivia y Costa Rica. Otros, son miembros pertenecientes a instituciones y direcciones públicas nacionales e internacionales del ámbito tributario, financiero, comercial y laboral; específicamente de Superintendencias, Ministerios Públicos, de Planificación y Tribunales. Cabe acotar que los ponentes forman parte de RAAMFI, una red conformada por antiguos alumnos de la Maestría Internacional en Administración Financiera y Hacienda Pública del Instituto de Estudios Fiscales de la Universidad Nacional de Educación a Distancia de España – Madrid. A continuación, se presenta un breve resumen de la disertación de cada uno de los ponentes.

1. MSc. Efrén Andrade Verdugo - Ecuador.

Ponencia: Corrupción en tiempos de COVID-19

Inicia su presentación hablando acerca de la pandemia por COVID 19, que, desde su inicio, los ministros de Economía y Hacienda Pública de América Latina, están abocados a la titánica tarea de conseguir recursos financieros que permitan enfrentar la actual crisis sanitaria y, al mismo tiempo, evitar un descalabro económico. Enfatiza diciendo que el mensaje es claro: los recursos deben ser utilizados de manera rápida y efectiva. Agrega que la fuente de financiamiento puede provenir de incremento impositivo, ayudas internacionales, pero también de endeudamiento interno o externo que, casi siempre es oneroso y compromete los ingresos futuros de los países.

Explica en su disertación que las prácticas ilícitas representan un costo muy alto para las sociedades y atenta contra la legitimidad de los gobiernos, generando impuestos regresivos y afectando a la población más necesitada. Además, hace mención de

unas cifras importantes suministradas por la Organización de Naciones Unidas (2015), indicando que la corrupción, el soborno, el robo y la evasión impositiva cuestan alrededor de US \$ 1,26 billones para los países en desarrollo por año; esta cantidad de dinero podría usarse para ayudar a aquellos que viven con menos de \$ 1.25.

Luego, pasa a explicar que uno de los sistemas más expuestos a los riesgos de integridad es el de la salud, de hecho, se estima que entre el 10 y 25% del gasto mundial se pierde directamente a través de la corrupción, lo que representa cientos de miles de millones de dólares perdidos cada año. Los factores que explican por qué la salud está más expuesta a los riesgos de integridad son, entre otros, el predominio de la asimetría de información entre oferta y demanda, la incertidumbre en los mercados de salud, la complejidad de los sistemas de salud, y el hecho de que el mercado no siempre es competitivo.

Concluye que, para abordar la corrupción, a nivel de mediano y largo plazo, se necesita involucrar a las comunidades académicas y de investigación en todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo económico. Además, los encargados de formular políticas, los investigadores y los financiadores deben pensar en la corrupción como un área importante de investigación, de la misma manera que se piensa en las enfermedades.

Para finalizar, agrega que las crisis ponen a prueba la confianza de la gente en el gobierno y las instituciones, y el comportamiento ético adquiere más relevancia en momentos en que la demanda de servicios médicos es tan elevada. Así también, la comprobación de hechos de corrupción podría socavar la capacidad de un país de responder a la crisis con eficacia, profundizando así el impacto económico y poniendo en riesgo la cohesión política y social.

2. MSc. Olga Aragón Sánchez – Colombia

Ponencia: El control y la transparencia en la Administración Pública post COVID-19

A modo de introducción, la expositora explica que la corrupción amenaza los cimientos del Estado de derecho, genera pérdida de legitimidad y de orden institucional, dificulta la gobernabilidad y produce desmoralización generalizada de la sociedad. Por estas razones, el Gobierno Nacional adelanta medidas procurando, por todos los medios legítimos, combatir la corrupción que ha menoscabado los valores morales y éticos en la sociedad.

Resaltó que, en Colombia, desde 1998, se creó el Programa Presidencial de Lucha contra la Corrupción, con la misión de asesorar y apoyar directamente al Presidente de la República en el diseño de una Política Integral de Transparencia y Lucha contra la Corrupción y coordinar su implementación. Posteriormente, mediante Decreto 4637 de 2011, se suprimió el Programa Presidencial de Lucha contra la Corrupción,

creándose para los mismos fines y funciones adicionales la Secretaría de Transparencia de la Presidencia de la República.

Centra su disertación en la Secretaría de Transparencia de la Presidencia de la República, dependencia encargada de liderar la formulación e implementación de la política pública de Transparencia, Integridad, Legalidad, Estado Abierto y Lucha contra la Corrupción; así como todas las herramientas y mecanismos nacionales e internacionales que buscan mitigar dicho flagelo; así como también, en la implementación de la Ley de transparencia y del derecho de acceso a la información pública.

Explica que el papel de la Secretaría de Transparencia, como entidad articuladora de la lucha contra la corrupción en Colombia, con el liderazgo de la Vicepresidencia de la República, busca acompañar y recomendar la adopción de buenas prácticas anticorrupción encaminadas a la prevención e institución de canales para la recepción, identificación, análisis y gestión de reportes ciudadanos que evidencien posibles actos o riesgos de corrupción. Entre sus funciones se encuentran, la coordinación con las entidades competentes para el diseño e implementación de la política de Estado Abierto a nivel nacional y territorial; y la coordinación para el diseño e implementación de directrices, mecanismos y herramientas, para el fortalecimiento institucional de la Transparencia y lucha contra la corrupción.

Concluye acerca de la importancia de informar a los entes de control y demás instancias competentes, sobre presuntas irregularidades identificadas por el mal uso de los recursos destinados para atender la emergencia sanitaria de la COVID 19. Además, explica diferentes metodologías para establecer medidas de gestión de riesgos en el marco de la emergencia sanitaria, a fin de detectar desviaciones inapropiadas y evitar que se penetren procesos de corrupción.

3. MSc. María del Carmen Suárez – Argentina

Ponencia: Continuidad en la Gestión del Gasto en la Administración Pública Nacional, en el período de COVID-19

La expositora inicia hablando de la pandemia que se ha tenido que vivir y sufrir, y cómo se han seguido realizando las actividades en un espacio completamente distinto, remoto y complejo; ejecutando el presupuesto desde la administración central nacional en el ámbito de la Ley de Administración Financiera y de Control del Sector Público Nacional de Argentina, así como, desde la administración provincial y municipal.

Hace referencia de los cambios experimentados en el país desde que se anunció la pandemia, los cuales se centraron principalmente en el confinamiento del año 2020, donde debía darse continuidad a todas las actividades de los organismos que conforman la Administración Pública Nacional; pero ya no dentro de las oficinas, sino

desde el hogar de cada funcionario público; donde lo primordial siempre fue atender las solicitudes de los diferentes tipos de beneficiarios.

Explica que, los organismos públicos en el período de COVID-19, han tenido que experimentar una nueva forma diferente de trabajo, incluso en la revisión, y análisis de la ejecución presupuestal, que, para las cuentas estadísticas, es el Gobierno Central Nacional Presupuestario. Indica que de pronto todos dejan de ir presencialmente a trabajar, sin embargo, seguía siendo de primordial importancia la identificación de los beneficiarios de pago que deben recibir los fondos para que sean atendidas las entregas, que los distintos proveedores del Estado realizan.

Ante esta situación, se pudo identificar en el año 2020 con respecto al año anterior, un cumplimiento del 100% de las solicitudes de alta de distintos beneficiarios de pago, incluso de solicitudes de ajustes y modificaciones a beneficiarios que requerían la organización de su nueva identificación tributaria. De modo que, cualquier trámite solicitado fue atendido en un espacio totalmente remoto, donde la Secretaría de Hacienda pudo proveer una cantidad muy escasa de computadoras y de instrumentos de trabajo; aun así, se mantuvo el mismo nivel de trabajo.

Concluye que, en línea general, no ha existido durante el confinamiento, una variación significativa de los indicadores de control de gestión de la calidad de los servicios prestados desde la administración pública, ni una disminución en los niveles de eficiencia de sus actividades. Por tanto, ha existido cumplimiento de la ejecución presupuestaria, contribuyendo favorablemente a las estadísticas de las finanzas públicas y a una buena gestión financiera pública, desde la Contraloría General de la Nación Argentina.

4. MSc. Edgar Marineli Rubio - Guatemala

Ponencia: Equidad y Responsabilidad en la ejecución Presupuestaria Post COVID-19

Para enfrentar el impacto de la pandemia del Covid-19, el Gobierno de Guatemala implementó varias medidas financieras que le permitirían apoyar la economía de las familias y empresas ante la crisis que estaba ocasionando el coronavirus. Algunas de estas medidas se enfocaron en la implementación de programas de apoyo a la población, tales como: cajas kit saldremos adelante, alimentación escolar, fondo de crédito para capital de trabajo, subsidio a la energía eléctrica, bono de riesgo para el personal de salud, Bono de apoyo al comercio popular, bono familia, dotación alimentaria, adulto mayor, y fondo de protección al empleo.

Para que esto pudiera ser posible, en Guatemala se oficializó la ampliación del presupuesto general de ingresos y egresos del Estado para el año 2020, con el objetivo de ejecutar los programas sociales antes mencionados. No obstante, se genera paralelamente una situación en cuanto al uso de los recursos y el nivel de

ejecución de nueve programas, excluyendo del listado las “cajas kit saldremos adelante”, las cuales provienen de donaciones del sector privado.

De los nueve programas, cinco de ellos contabilizan más del 90% de ejecución, resaltando, en primer lugar, el bono de apoyo al comercio popular que registra el 100%, el programa de alimentación escolar primaria el 99.1%, el programa de alimentación escolar preprimaria el 97.9%, el programa dotación alimentaria a familias el 93.7%; y el bono familia el 99.4%.

En este mismo orden de ideas, dos de los programas mostraron porcentajes entre el 40 y el 70%; específicamente el programa adulto mayor reflejando un 46.2%, y el fondo de protección al empleo un 68.9%; adicionalmente, vale mencionar que, tres de ellos, a saber, el fondo de crédito para capital de trabajo, el subsidio a la energía eléctrica, y el bono de riesgo para el personal de salud, no registran metas, ejecución, ni porcentaje de ejecución.

Concluye diciendo que, a nivel de gestión pública, hay mucho que hacer, mucho que aprender, y mucho que cambiar. El Estado debe tratar de lograr y cumplir toda su misión, no solo una parte de ella; y, si bien es cierto, a veces hay buena ejecución, también hay problemas de organización, función y poca transparencia. Se requieren entonces, procesos de fiscalización más rigurosos, y por parte de la población tener conocimientos más amplios sobre sus derechos, para que, en pleno conocimiento de ellos puedan defenderlos.

5. MSc. Graça Aparecida Barcos – Brasil

Ponencia: El presupuesto de Brasil en tiempos de pandemia

Graça Aparecida, miembro del Tribunal de Cuentas del Estado Brasileño, inicia explicando que a la fecha en Brasil no ha sido encaminado al congreso, ni se ha aprobado el presupuesto del año 2021, por una disputa surgida por la creación de la Comisión y su directivo, reflejándose un problema político de poder claramente registrado y públicamente conocido. Por tal razón, hoy no se cuenta con un presupuesto público para atender las necesidades del año en curso.

Brasil tiene un mandatario que es negacionista a la pandemia, agrega, lo cual trae problemas nacionales que repercuten en la economía y en la sociedad. El presidente después del primer caso de COVID anunciado, y de las primeras muertes, creía que el virus se trataba de una simple gripe o resfriado común, y que había un poco de exageración con respecto a la pandemia. Contra su decisión, los gobernadores de los 26 Estados y los Alcaldes de los 5.570 Municipios de Brasil, tuvieron que tomar las decisiones un poco por su cuenta, y el Tribunal supremo tuvo que emitir una decisión para que los mandatorios provinciales y municipales, tomaran las medidas en cuanto al cuidado de la salud de las personas.

El silencio del Gobierno Federal ante la emergencia, y la insistencia de hacer caso omiso a las medidas de bioseguridad y de aislamiento social, desencadenó

consecuencias graves, ya que el virus se extendió rápidamente; se provocó una división de pensamiento y opiniones en todo el país; así como también, una presión muy fuerte por parte de la sociedad. Llegó un momento que la pandemia se controló en el año 2020, sin embargo, llegaron las elecciones, luego las festividades de navidad y fin de año, y después las celebraciones de carnaval del 2021, sucesos que agravaron la situación. La pandemia vino con más fuerza, de modo que Brasil pasó a ser uno de los países con estadísticas más altas de muertes y contagios diarios por COVID-19, unas 3.000 muertes y alrededor de unos 80.000 nuevos casos por día. Afirma que el sistema de salud no está soportando más la situación.

Concluye diciendo que ha sido un grave error postergar la aprobación de las propuestas presupuestarias presentadas ante el Congreso Nacional; disminuir los bonos asistenciales para la alimentación de las personas; solicitar de forma tardía tan poca cantidad de vacunas; y, de paso, asustar a la colectividad por los supuestos efectos negativos que podría provocar una vacuna en el organismo de las personas. Hoy el problema se agrava, ya no son solo los mayores que están ocupando las camas de los hospitales, son también los jóvenes y niños contagiados. Se han registrados los primeros casos de muertes de personas, que, por no tener cabida en un centro asistencial médico, mueren sin ser tratados. La situación es compleja, solo queda luchar y estar unidos y esperar con paciencia las vacunas, que de seguro son las que sacarán a Brasil de tan difícil emergencia.

6. MSc. Jorge Pérez Paredes – El Salvador

Ponencia: Presupuesto por Programas y Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público - NICSP

El ponente habla acerca de un Programa Social con enfoque en Resultados; pero antes, señala la importancia de las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público - NICSP en todos los países iberoamericanos, como apoyo a la contabilidad gubernamental; de tal manera que exista un lenguaje común; uniformidad en la presentación de la información financiera; así como, que rijan el principio de comparabilidad. Esto es necesario para reforzar el marco gubernamental, cumplir con la rendición de cuentas, potenciar la transparencia, combatir la corrupción, y dar cumplimiento a la información requerida por organismos internacionales.

La intención es adoptar las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público – NICSP, tal y como han sido diseñadas por el Comité de Normas Internacionales, y hacerlas propias, cumpliendo de esta forma con los criterios establecidos en estas; siendo la opción más aceptada por la comunidad internacional. Lo que se hizo fue tomar el estándar original y llevar la norma lo más pura posible a la realidad salvadoreña, de tal forma que se alcance un comportamiento uniforme con América Latina.

Señala, que algunos retos y desafíos para la implementación de las NICSP son: lograr el apoyo de los sectores políticos del país; gestionar recursos con la cooperación

internacional para la fase de implementación; capacitar a todos los funcionarios de las Unidades Financieras de las Instituciones del Sector Público, en materia de NICSP; crear un Comité de implementación de NICSP donde participen todos los actores involucrados como: Corte de Cuentas de la República, Universidades, Gremiales de Profesionales, Consejo de Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública, Ministerio de Hacienda, entre otros, y lograr un cambio de actitud de todos los funcionarios públicos, para que entiendan la importancia de las NICSP para transparentar la gestión Pública.

Concluye hablando acerca del Presupuesto por Programas con enfoque en Resultados, bajo la Dirección General del Presupuesto de El Salvador, en conjunto con el Ministerio de Hacienda, Ministerio de Salud y Ministerio de Educación. Dicho Presupuesto por Programa va más enfocado hacia la inversión pública y al beneficio y satisfacción de los ciudadanos, a través de la ejecución de programas públicos en educación, salud, seguridad, inversión y desarrollo.

Cierra su disertación mencionando que la ejecución del programa con enfoque en Resultados, a través del presupuesto del año 2022, sería un gran logro para el país, y se espera que este vaya de la mano con la aplicación de Normas Internacionales Contabilidad del Sector Público; pues ello le da fluidez e integración con el sistema de administración financiera del gobierno central, y brinda uniformidad en la presentación de la información financiera.

7. MSc. Rolando Párraga – Bolivia

Ponencia: Pandemia y crisis económica en el Órgano Judicial. Implementación del Expediente Judicial Electrónico.

El expositor comienza su disertación diciendo que la investigación se centra en la crisis económica presente en el órgano judicial, a propósito de la implementación del expediente judicial electrónico como alternativa a los problemas económicos que atraviesa el sector justicia de Bolivia. Luego, pasa a explicar la asignación del presupuesto a diferentes sectores como el productivo, social y el órgano judicial, con un 31%, 27% y 0.38% de participación, respectivamente. Y el resto, es decir, presupuestos asignados a nivel departamental y municipal, con una participación del 41.4%.

Estas cifras dan un primer diagnóstico en cuanto a lo que es el presupuesto a nivel judicial, con respecto al presupuesto general del estado. Por lo que se puede afirmar, que el sector justicia no tiene la atención necesaria en cuanto a la asignación presupuestaria, acorde a los requerimientos y demandas; de modo que los recursos propios del órgano judicial son los que sostienen básicamente el funcionamiento del sector justicia a nivel nacional; situación que cambió en medio de la pandemia.

Con respecto a la ejecución presupuestaria a nivel institucional, sólo se ejecutó el 63.96%. Ahora bien, el tema de la pandemia respecto a la ejecución del presupuesto,

por el lado del gasto, afectó al grupo de servicios personales. El órgano judicial de la gestión pasada, se vio en tal dificultad, que ni siquiera contaba con recursos para el pago de sueldos a empleados públicos, tanto administrativos como jurisdiccionales. El problema se agudiza por el hecho de que los ingresos por derechos reales, provenientes de los trámites que hacen las personas naturales, disminuyeron a causa del cierre temporal de las dependencias judiciales. Entonces, la falta de liquidez es lo que ha hecho que apenas se ejecute ese 63.96% antes mencionado.

Ante tal situación de crisis, el órgano Judicial plantea un proyecto de Justicia Digital con transparencia, cuyo objetivo es la modernización de los servicios judiciales en Bolivia; incorporando las tecnologías de información y comunicación en los juzgados, tribunales y salas; digitalizando e indexando en sistemas informáticos los expedientes, e implementando el expediente electrónico judicial. La intención de la propuesta, es resolver problemas como abarrotamiento de papeles en los juzgados, mejorar los procesos obsoletos de gestión, contribuir al acceso fácil de revisión de expedientes, minimizar el extravío y difícil localización de expedientes, facilitar el traslado de información, usar una firma electrónica válida, entre otros.

Concluye diciendo que, la preocupación actual para que el proyecto sea una realidad, es la asignación de una partida presupuestaria para infraestructura tecnológica, a fin de equipar a todos los juzgados con computadoras, impresoras, escáner, cámaras fotográficas, equipos para videoconferencias, dispositivos criptográficos, entre otros. Así como también, inversiones en el mejoramiento de aplicaciones tecnológicas de fácil uso para la ciudadanía.

8. MSc. Luis Antonio de la Cruz Díaz – República Dominicana

Ponencia: Impacto de la evasión fiscal en el déficit del presupuesto del sector público

Como parte introductoria, se plantean los objetivos de la ponencia, a saber: determinar los factores que motivan la evasión fiscal, cuantificar la cantidad de recursos dejados de percibir por la administración tributaria producto de la evasión, fortalecer la cultura tributaria, aumentar los procesos de control realizados por la administración tributaria, y facilitar el cumplimiento voluntario. El expositor argumenta que en República Dominicana y en otros países latinos, las leyes no se aplican con tanta rigidez, pues hay un sistema judicial donde la evasión no es considerada un delito; incentivando la práctica común del incumplimiento tributario.

Luego, menciona que entre los factores que motivan la evasión tributaria, está la cultura tributaria, la cual permite no ver el pago de impuestos como una carga, sino como un compromiso que beneficia a la sociedad; la elusión tributaria, es decir, las brechas contenidas en la ley y que algunos contribuyentes aprovechan para pagar menos, esta, aunque no es un delito, en el fondo tiene un efecto parecido al de la evasión; y, por último, la subdeclaración involuntaria o errores que comete

involuntariamente el contribuyente. Las causas de la evasión son fundamentalmente la ineficiencia de la administración tributaria, la informalidad, y la corrupción tributaria.

Por otro lado, explica la medición del incumplimiento tributario, realizada a través de tres indicadores, como lo son: la recaudación potencial o base teórica, la brecha de incumplimiento y la tasa de incumplimiento. El primer indicador mide la recaudación que aporta el sistema tributario versus la recaudación efectiva, la diferencia es lo que se conoce como brecha tributaria; el segundo, muestra los montos perdidos por incumplimiento tributario; y el tercero representa el porcentaje de contribuyentes que incumplen con el pago de impuestos.

Concluye que, a pesar de los avances que tiene el sistema tributario, los niveles de evasión fiscal en el país son elevados, existiendo una gran diferencia entre los recursos que la administración tributaria puede recaudar y los que efectivamente recauda; situación que lleva a dejar de percibir PIB solo por concepto de ITBIS e Impuesto sobre la renta. De hecho, República Dominicana refleja un nivel de incumplimiento en el pago de impuesto sobre la renta de alrededor del 60% en los años recientes, incluso, sin presencia de la pandemia.

Para finalizar, menciona que claramente existe un problema de cultura tributaria bien acentuado, no sólo en República Dominicana, sino a nivel de toda América Latina, y que no tiene que ver directamente con la llegada de la pandemia. Cierra su disertación diciendo que las herramientas de control tributario contribuyen al aumento de recaudaciones y que la detección de inconsistencias en el sistema de información cruzada, es una de las más efectivas en el combate contra la evasión tributaria.

9. MSc. Diego Leiva Mora – Costa Rica

Ponencia: Ingresos públicos en Costa Rica durante y post pandemia por la COVID-19

En la emergencia sanitaria, una de las partidas del presupuesto público que ha sido negativamente afectada es el ingreso público, así inicia su presentación el expositor. Luego, hace un breve recuento de cómo ha venido evolucionando la economía de Costa Rica; una economía muy pequeña, dependiente del turismo, pero abierta al comercio internacional, la cual ha sido ampliamente golpeada por la pandemia, registrando una caída del PIB real del 4.5% en el año 2020. Evidentemente una economía en recesión.

Resalta como problema importante la fuerza de trabajo y la tasa de desempleo. Antes de la pandemia había un 11% aproximado de tasa de desempleo, pero a finales del año 2020 se disparó al 24%. Otro dato interesante es la presencia de una alta desigualdad social, a pesar de ser costa rica un país pequeño, no ha podido mejorar la distribución equitativa del ingreso, produciendo, entre otras cosas, niveles de pobreza que alcanzan el 26.2%, igualados a índices de hace unos 30 años atrás; y de pobreza extrema de un 7%.

Por otro lado, Costa Rica muestra un déficit fiscal cercano al 9%, y los ingresos tributarios registran una caída de casi 12% en el año 2020, a pesar de que el año anterior ya habían empezado a recuperarse. Esto claramente se debe a un grave problema de cultura tributaria que presentan los países latinoamericanos, aunado al hecho de la llegada de la pandemia. Tal situación no contribuye al mejoramiento del déficit antes mencionado.

Teniendo una visión global de la economía del país, se procede a hablar acerca de las estrategias que ha implementado el Gobierno Central ante la pandemia, para lo cual se crea el “Plan Proteger”, un programa de ayudas económicas temporales, cuyo objetivo es resguardar a las personas trabajadoras y a las empresas, contra los efectos negativos producidos durante la evolución de la pandemia en el país. Esta fue la estrategia más importante de protección a las personas.

Otras medidas empleadas después de la declaratoria de emergencia nacional, fueron: cierre de edificios públicos, locales comerciales, centros educativos y universidades; cierre de fronteras terrestres, marítimas y aéreas; teletrabajo como nueva modalidad laboral; restricción vehicular sanitaria, medidas de distanciamiento social; y, en la nueva normalidad; operatividad restringida del 50% de restaurantes, bares y cines. Una nueva estrategia fue: ¡Costa Rica trabaja y se cuida!; la extensión del plazo para pago de tributos; y la negociación de un crédito con el FMI por 1750 millones USD.

Concluye diciendo que, sin duda, la aprobación de la Ley de Alivio Fiscal que propuso la extensión de pagos de tributos fue una de las estrategias que afectó negativamente los ingresos públicos. Al momento de su aprobación no se visualizaron los riesgos, y actualmente la administración tributaria está luchando para que los contribuyentes que se acogieron a esa moratoria, empiecen a pagar sus impuestos.

10. MSc. Paula Tobes – Argentina

Ponencia: Avances y desafíos en el control externo durante y post COVID-19

Paula Tobes, Coordinadora de la RAAMFI por Iberoamérica, hace un análisis acerca de los avances y desafíos en la fiscalización externa a partir de la pandemia por COVID-19. Delimita su estudio a la Provincia de Buenos Aires, centrándose en dos grandes ejes de análisis: la digitalización del proceso de fiscalización, y el fortalecimiento del sistema de control público externo a través de la promoción de prácticas de transparencia, participación y accountability (rendición de cuentas). Además, hace mención de los dos modelos de control existentes en Argentina, a saber, las auditorías generales y los tribunales de cuentas, teniendo estos últimos, una función jurisdiccional de enjuiciamiento; punto importante a tomar en cuenta en todo este proceso y en la regulación normativa que se haga del mismo.

Con respecto al primer eje, la digitalización del proceso de fiscalización, enumera una serie de lineamientos que atender durante el proceso, entre los que se encuentran: estandarización de sistemas, interconectividad de los equipos de auditoría,

automatización y eficiencia de los procesos, accesibilidad a los sistemas, disponibilidad de la información en soporte digital para su análisis, y una regulación normativa que priorice y tenga en cuenta el derecho de defensa. Este proceso de digitalización ya se viene avanzando en la Provincia de Buenos Aires, con puntos débiles y fuertes; aunque está claro que con la pandemia se afectó su progreso.

Ahora bien, durante la pandemia se han puntualizado algunos avances. Se empezó a implementar un esquema de bidireccionalidad con los diferentes organismos, y se ha podido hacer una presentación y contestación de actas y descargos a través del domicilio electrónico de algunos funcionarios del tribunal de cuentas. Además de ello, se estableció una firma digital con certificación del sistema, que funciona de manera complementaria a la firma digital con dispositivo criptográfico; esto es sin duda un gran avance, no obstante, adolece de cierta seguridad tecnológica y jurídica, aunado al hecho de que pudiera ser empleada por alguien que no tenga competencia normativa, ni la facultad para firmar.

Otros avances se enfocan en: consultas digitales que pueden realizar ciertos funcionarios de los organismos auditados que tengan domicilio electrónico habilitado, y puedan hacerlas a través de ese medio; en la implementación de reuniones virtuales para la celebración de los acuerdos, donde se reúnen las máximas autoridades del tribunal de cuentas a fin de aprobar o negar las resoluciones; en el acceso a los sistemas de forma remota; y, por último, en la rendición de cuentas electrónicas.

Por otra parte, en relación al segundo eje, fortalecimiento del sistema de control público externo a través de la promoción de prácticas de transparencia, participación y accountability, este se analizó a través del estudio de los indicadores establecidos para el análisis de las prácticas de transparencia, participación ciudadana y rendición de cuentas promovidas por la iniciativa TPA. Se hizo énfasis en la vinculación de los organismos de control con la sociedad civil a fin de fortalecer el control público, lo que se traduce en mayor aprovechamiento del potencial de control, mayor visibilidad y reconocimiento público de los organismos de control, y mayor impacto real de la tarea de control. También se habla acerca del estado de situación actual TPA, en relación a prácticas accesibles en tiempos de pandemia, que se pueden implementar desde el tribunal de cuentas, en lo relativo a la transparencia, participación y rendición de cuentas.

Ya cerrando su disertación, habla de desafíos para la digitalización del control externo, resaltando los costos necesarios para la implementación; el acceso y capacitación en el uso de las nuevas tecnologías, el cual actualmente no es uniforme; la capacidad y seguridad de los propios sistemas instalados; la firma digital como forma para aceptar medios análogos de verificación, que aún no cumple con la seguridad esperada; el expediente digital y adaptación del control a los mismos; y, por último, una regulación de los procedimientos digitales.

Finaliza hablando acerca de los desafíos para el fortalecimiento del sistema de control público externo a través de la promoción de prácticas de transparencia, participación

y accountability. En transparencia, se encuentran: incrementar la presencia en redes sociales, incorporar las direcciones de contacto de las distintas áreas, publicar los procesos licitatorios y de contrataciones y los resultados del órgano fiscalizador, y publicar más información sobre la ejecución de los recursos. En participación ciudadana: Establecer mecanismos de participación ciudadana, realizar auditorías articuladas, y crear una oficina de atención ciudadana. Y, por último, en accountability o rendición de cuentas, difundir informes de gestión en forma periódica, clara y accesible para la ciudadanía.

Concluye que, a pesar de la pandemia, se han venido evidenciando algunos avances en lo relativo a la digitalización de los procesos y el fortalecimiento del sistema de control externo, sin embargo, queda mucho por hacer y mejorar. Finaliza mencionando que, en forma remota se puede trabajar, y se trabaja bien y de forma eficiente, sólo queda ver cuál es la situación que se implementa de aquí a un futuro, puesto que la regulación va a ser esencial tanto en el procedimiento de fiscalización, como del trabajo remoto, el cual aún carece de una normativa en la administración pública.

Conclusión General

Se concluye que, a nivel de Iberoamérica, la pandemia ha generado una crisis sanitaria, económica y social, que ha impulsado modificaciones en los procesos del control público. Cada uno de los países participantes en el encuentro, han empleado diversas maneras de hacer frente a la pandemia, y la gran mayoría de las acciones han sido tomadas desde el gobierno central a través de propuestas emanadas de Comisiones Provinciales y Municipales, Secretarías Nacionales Presupuestarias, Tribunales de cuentas, Ministerios de Hacienda y Departamentos de Administración Financiera Pública. En algunos casos con intervención del Tribunal Supremo de Estado.

Algunas de las acciones empleadas han sido medidas económicas y de diferimientos de pagos, exoneraciones de pagos y servicios públicos, reformas laborales, medidas preventivas, medidas de protección y bioseguridad, resoluciones de confinamiento y distanciamiento, políticas para combatir la pandemia, ampliaciones presupuestarias, programas sociales de emergencia, planes de protección a trabajadores, recursos destinados a vacunas, solicitud de ayudas internacionales, entre otras.

Sea cual fuere la acción o mecanismo empleado para atender la emergencia sanitaria, lo importante es que los recursos obtenidos en cada país, de proveniencia pública, privada, de organismos exteriores, o a través de endeudamiento interno o externo, deben ser utilizados de manera rápida, efectiva y con un estricto control y fiscalización. En casos como estos, la corrupción no debería tener cabida, ni mucho menos los conflictos políticos por alcanzar poder; lo único que debe interesar es que el sistema de administración financiera pública de cada país se enfoque hacia la buena gestión de recursos y la ejecución adecuada del presupuesto, con miras a la protección de la ciudadanía y a combatir la pandemia.

Sin duda, las crisis crean oportunidades importantes de mejora y cambios, pero al mismo tiempo dejan grandes enseñanzas, como la capacidad de aprender, avanzar, reinventar, de adaptación y de resiliencia; de apreciar la interacción social cuando es posible tenerla; y de valorar el tiempo, la familia y el trabajo; pero sobre todo de dejar a un lado el deseo del poder, el engaño, el egoísmo, el aprovechamiento, el impulso de participar en actos de corrupción y de evasión tributaria, y la insensibilización ante una amenaza viral tan evidente. Es hora de gestionar procesos dentro de la administración pública, desde una posición más humana y no política; y hacerlo siempre, con o sin pandemia. Sólo así avanza una sociedad.

Cierre del evento

Se da las gracias a todos los expertos en administración financiera y hacienda pública por compartir sus experiencias particulares de cada uno de los países que representan; a Cristina Ibañez, Coordinadora General del Instituto de Estudios Fiscales de España; así como también, a los 420 participantes de toda Latinoamérica y parte de Europa, que escucharon los resultados de las investigaciones de los miembros de Red la de Antiguos Alumnos de la Maestría Internacional en Administración Financiera y Hacienda Pública – RAAMFI, del Instituto de Estudios Fiscales. Con esto queda clausurado el evento.

Referencias electrónicas consultadas

1. <http://admempresas.fcee-usfx.edu.bo>
2. Administración de Empresas - Facultad de Ciencias Economicas y Empresariales - UMRPSFXCH. Sucre – Bolivia. <https://www.facebook.com/FCEEUSFX/>
3. https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=429104044849205&id=100032488394423&sfnsn=mo
4. <https://www.ief.es/>
5. <https://campus.ief.es/FCCCurso.aspx?IDAreaTematicaPrincipal=69&IDAreaTematic a=69&IDCurso=991>
6. <http://portal.uned.es/>

PROYECTOS

Prácticas contables del elemento activo con base a los estándares internacionales de información financiera en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo

Accounting practices of the active element based on international financial reporting standards in companies in the commercial sector of the city of Sincelejo

Aminta De La Hoz Suárez¹

<https://orcid.org/0000-0001-6230-8869>

Corporación Universitaria Antonio José de Sucre

aminta.delahoz@unisucvirtual.edu.co

Resumen

En Colombia, después de la sanción de una Ley contable para facilitar el acercamiento de las normas colombianas al sistema contable internacional, no se le dio la debida divulgación a la necesidad de migración del sistema contable tradicional a Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF-IFRS), por lo que aún existen dudas por parte del gremio de contadores públicos, los empresarios, y otros, con respecto al proceso en el que están sumidos para su aplicación obligante, esto hace interesante el presente proyecto, teniendo como propósito analizar las prácticas contables del elemento activo con base a los estándares internacionales de información financiera en el sector empresarial de la ciudad de Sincelejo, teniendo por entendido que de manera obligatoria el sistema empresarial colombiano debió migrar a este modelo contable para generar información de calidad según los parámetros establecidos en el estándar internacional. La presente investigación se caracteriza por presentar un diseño no experimental, de campo; con un tipo de estudio descriptivo. Como fuentes de recolección de información primaria se diseñó y aplicó un instrumento, modalidad cuestionario, dirigido a los sujetos responsables de llevar la contabilidad de las empresas observadas, así como, a los empresarios destacados; las fuentes secundarias estuvieron representadas por consulta de libros, artículos científicos y bases de datos especializadas, con el objetivo de obtener información de la realidad a estudiar. Se espera demostrar cómo se ha llevado a cabo el proceso de aplicación de los Estándares Internacionales de Información Financiera (IFRS) en el sector empresarial de la ciudad de Sincelejo, así como el reconocimiento, medición, presentación y revelación de ciertos elementos de los estados financieros en los informes generados por el sistema contable.

Palabras Clave: Proyecto de Investigación, Prácticas Contables, Estándares Internacionales de Información Financiera, NIIF, Elemento Activo, Empresas de Sincelejo

Abstract

In Colombia, after the enactment of a Law accountant to facilitate the approach of colombian law to the accounting system international, was not given the proper disclosure to the need of migration of the accounting system traditional to International Financial reporting Standards (IFRS-IFRS), and thus there are still doubts on the part of the guild of accountants, entrepreneurs, and others, with regard to the process in which you are mired for your application, binding, it becomes interesting to this project, with the purpose of analyzing the accounting practices of the active element based on the international financial reporting standards in the business sector of the city of Sincelejo, with the understanding that the Colombian business system had to migrate to this accounting model in order to generate quality information according to the parameters established in the international standard. The present research is characterized by presenting a non-experimental, field design; with a descriptive type of study. As sources of collection of primary data was designed and implemented an instrument, modality questionnaire, directed to the subjects responsible for the accounts of companies observed, as well as, the outstanding entrepreneurs; secondary sources were represented by consultation of books, scientific articles, and specialized databases, with the goal of obtaining information of the reality to consider. It is expected to show how it has carried out the process of implementation of International Standards of Financial reporting (IFRS) in the business sector of the city of Sincelejo, as well as the recognition, measurement, presentation and disclosure of certain items of the financial statements in reports generated by the accounting system.

Key Words: Research Project, Accounting Practices, International Financial Reporting Standards, IFRS, Asset Element, Sincelejo Companies

¹ Doctora en Ciencias Gerenciales con Post-Doctorado en Gerencia de las Organizaciones, Magister en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia de Operaciones, Contador Público, Docente e Investigadora de la Corporación Universitaria Antonio José de Sucre (CORPOSUCRE) y de la Universidad de Sucre (UNISUCRE), Sincelejo, Colombia.

I PARTE. EL PROYECTO

 <p>CORPOSUCRE Corporación Universitaria Antonio José de Sucre <i>¡Creciendo con Calidad!</i></p>	<p>PROTOCOLO PROYECTO DE INVESTIGACION</p>	 <p>Versión: 02</p>
---	---	--

Generalidades del proyecto

País	Colombia
Ciudad	Sincelejo
Universidad	Corporación Universitaria Antonio José de Sucre
Programa Académico	Contaduría Pública
Título del Proyecto	Prácticas contables del elemento activo con base a los estándares internacionales de información financiera en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo
Duración en meses	10 meses
Autor(es)	Aminta De La Hoz
E-mail de Contacto	aminta_delahoz@corposucre.edu.co
Teléfonos de Contacto	312-215 64 77
Alianza	Desarrollado en alianza con la Universidad de la Costa (CUC) con los investigadores: Roberto Díaz y Jey Escorcía
Área de la investigación	Gestión Contable
Línea de investigación	Desarrollo Empresarial

1. Resumen del proyecto

En Colombia, para el mes de julio de 2009, se sancionó la Ley contable 1314, para facilitar el acercamiento de las normas colombianas al sistema contable internacional, sin embargo, a pesar de estas intenciones decretadas por ley, no se le dio la debida divulgación a la necesidad de migración del sistema contable tradicional a Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF-IFRS), por lo que aún existen dudas por parte del gremio de contadores públicos, los empresarios entre otros con respecto al proceso en el que están sumidos para su aplicación obligante, esto hace interesante el estudio, teniendo como propósito analizar las prácticas contables con base a los estándares internacionales de información financiera en el sector empresarial de la ciudad de Sincelejo, teniendo por entendido que de manera obligatoria el sistema empresarial colombiano debió migrar a este modelo contable para generar información de calidad según los parámetros establecidos en el estándar internacional. La presente investigación se caracteriza por presentar un diseño no experimental, de campo; con un tipo de estudio

descriptivo. Como fuentes de recolección de información primaria por el diseño y aplicación de un instrumento, modalidad cuestionario, dirigido a los sujetos responsables de llevar la contabilidad de las empresas observadas, así como a los empresarios destacados, para las fuentes secundarias, la consulta en libros, artículos científicos y bases de datos especializadas, con el objetivo de obtener datos de la realidad a estudiar. Se espera demostrar cómo se ha llevado a cabo el proceso de aplicación de los Estándares Internacionales de Información Financiera (IFRS) en el sector empresarial de la ciudad de Sincelejo, así como el reconocimiento, medición, presentación y revelación de ciertos elementos de los estados financieros en los informes generados por el sistema contable.

2. Descripción del proyecto

2.1. Planteamiento del problema y justificación

Muchos países se están moviendo hacia la aplicación de los Estándares Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS; sus siglas en inglés), a finales de la década de los noventa del siglo XX se ha ido incrementando el grado de aceptación de estas normas, lo cual se refleja en el rápido crecimiento de los mercados financieros y negocios mundiales, la globalización como un hecho irreversible, la tendencia hacia la regulación de los negocios internacionales y su acelerada innovación, el incremento de los usuarios de nuevos tipos de información, los acuerdos en desarrollo para eliminar las barreras al comercio en el mundo, según las recomendaciones y exigencias de: la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Unión Europea (UE), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés) y El Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO; sus siglas en inglés), Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Naciones Unidas.

Por otra parte, con respecto a la unificación del lenguaje contable, las propuestas del Grupo de integración del MERCOSUR de Contabilidad (GIMCEA), las Conferencias Interamericanas de Contabilidad apuntan a los beneficios de la aplicación de las mismas para obtener uniformidad tanto en la presentación de la información financiera como en el proceso de registro de las transacciones que sirven de base para la elaboración y presentación de la información financiera. Estos hechos han obligado a las empresas a sobrepasar sus barreras locales para insertarse en un mundo globalizado, el cual les exige información homogénea, confiable y transparente.

Colombia no ha escapado a este proceso de migración del proceso contable tradicional a IFRS, razón por la cual es necesario abordar la temática desde el punto de vista de las prácticas contables con base a esta estandarización internacional para la emisión de

informes comprensibles en cualquier latitud mundial. Tomando en consideración los argumentos antes planteados se consideró pertinente desarrollar esta investigación, orientada a analizar las prácticas contables con base a los estándares internacionales de información financiera en el sector empresarial de la ciudad de Sincelejo con las intenciones de acoplarse a los mercados internacionales sin fronteras, donde la información financiera exigida es de alta calidad, transparente y comparable, permitiendo a quienes participan en el mundo de los negocios tomar decisiones económicas bien fundadas.

En consecuencia, si los empresarios colombianos, particularmente los sincelejanos, presentan la información financiera bajo este modelo, no sólo apuntarán a la legalidad de sus prácticas contables según el ordenamiento jurídico colombiano, sino que contarán con ventajas competitivas que les permitirán incrementar las inversiones necesarias para el desarrollo de las economías locales. En razón a los planteamientos antes expuestos, la presente investigación está orientada a responder la siguiente interrogante: ¿cómo es la aplicación de las prácticas contables del elemento activo con base a los estándares internacionales de información financiera en el sector empresarial de la ciudad de Sincelejo?

2.2. Objetivos

General

Analizar las prácticas contables del elemento activo con base a los estándares internacionales de información financiera en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo

Específicos

- Caracterizar la composición del elemento activo de las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo.
- Identificar el reconocimiento de las partidas del elemento activo según el estándar NIIF de las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo.
- Describir la medición contable de las partidas que conforman el elemento activo según el estándar NIIF de las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo.
- Definir los criterios de revelación de la información financiera en los reportes correspondientes del elemento activo según el estándar NIIF de las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo.

2.3. Referente teórico

Las siglas IFRS son una abreviatura al término inglés “International Financial Reporting Standard”, reconocidos como estándares internacionales sobre las prácticas contables, con el objetivo de regirse a partir de un solo manual aceptable en la práctica contable, identificados como una serie de pautas específicas que logran establecer lo general o lo particular, emitidos por el IASB, como institución privada, con intenciones de lograr poner un común denominador a la actividad contable en todo el mundo para ir tras la unificación del lenguaje contable.

El motivo principal de la creación de estas normas es la obtención de información de calidad y requisitos de reconocimientos, medición, presentación y revelación de las categorías en que se agrupan los efectos financieros de los hechos económicos de las entidades, condensados en informes financieros. Los IFRS se les categorizó en NIC o su defecto NIIF (sus siglas en español) según el tiempo de antigüedad que tenga cada una en cuanto a su aprobación, por lo que la interpretación del cuerpo de normas sería distinta.

En este particular, todas las normas que fueron creadas y adoptadas dentro del periodo de tiempo correspondiente a 1973 y 2001 son denominadas NIC (Normas Internacionales de Contabilidad). A su vez, las mismas fueron establecidas por el International Accounting Standard Committee (IASC) que es un ente proveniente de lo que hoy se le conoce como el IASB, teniendo su fundación en el año 2001, donde a partir de este momento, esta institución se hizo cargo de todas las normas NIC y las desarrolló bajo el nuevo nombre de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

En síntesis, todas las normas contables entre 1973 y 2001 se titulan NIC y las más actuales NIIF. Con base a lo anterior, se observa que la dinámica de los entornos económicos exige la aplicación de “contabilidad internacional” para fundamentarse un único lenguaje contable mundial, por lo cual es importante señalar el comentario de Mantilla (2016) quien manifiesta que la conversión a los IFRS es mucho más que un ejercicio contable, siendo necesario reconocer el efecto en muchos aspectos de la actividad operacional del negocio, como los sistemas de tecnologías de la información los informes internos, los indicadores de desempeño y las determinaciones, declaración y pagos de tributos.

Lo que menciona Mantilla se ha convertido en un ejercicio que en muchos países se ha o se está practicando, por ejemplo, actualmente, regiones como la Unión Europea, Hong Kong, Australia, Pakistán, Malasia, Panamá, India, Guatemala, Perú, Rusia y Sudáfrica, entre otros países, usan esta metodología contable. En la mayoría de los casos, se ha obligado a la migración de los IFRS, pero la realidad ha demostrado que en ciertos países se acogió inmediatamente este proyecto de migración, mientras que otros propusieron la espera e incluso pausas de aquellos que parecieron estar en su etapa de arranque, pero posteriormente se estancaron, prometiendo acogerse a estos estándares IFRS en el

mediano o corto plazo.

Sin embargo, es necesario que los actores que interactúan en el entorno económico global reconozcan los fines propios de la aplicación de estos estándares IFRS a sus prácticas contables centrados en la emisión de informes cuali-cuantitativos de calidad totalmente comprendidos en cualquier esfera mundial para el establecimiento de negocios, operaciones internacionales, atracción de inversionistas potenciales, clientes, proveedores comprometidos, entre otros. Por otra parte, la información financiera se mejora en los sentidos de comparación bajo un mismo parámetro, las trabas al flujo de capitales se eliminan y el costo de estadísticas e información es menor. A su vez, mejora el análisis de riesgo crediticio y optimiza la competencia empresarial, entre otras acciones.

2.4. Metodología

Se trata de un estudio descriptivo, de campo, no experimental. Iniciará con una investigación bibliográfica que permita elaborar los fundamentos teóricos y luego se recolectará información sobre prácticas contables según los IFRS en el sistema empresarial. La investigación es de tipo descriptiva porque pretende analizar sistemáticamente las características principales del problema investigado, es decir el proceso de aplicación de los estándares de información financiera (IFRS). De acuerdo a Hernández et al (2017) el propósito del investigador consiste en describir situaciones, eventos y hechos; esto es, decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno.

Según Danhke (1989) citado por Hernández et al (2017), los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Estos autores agregan que el estudio descriptivo mide, evalúa o recolecta datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. En este caso particular, se recolectarán datos referidos al proceso de aplicación de estándares de información financiera (IFRS) en empresas que desarrollan su actividad en la ciudad de Sincelejo, los cuales serán sometidos a un análisis que pretenda abordarse las prácticas contables al migrar a estos estándares internacionales.

Seguidamente, la técnica de investigación es un estudio de caso, visto por Martínez (2006) como el método que permite estudiar tanto un caso único como múltiples casos, abordando el fenómeno desde múltiples perspectivas. Ante esta consideración, el abordaje de las prácticas contables en las PYMES colombianas es pertinente, y más al reconocer según el DANE (2018) que las pymes ayudan con el 35% del Producto Interno Bruto, generan el 80% del empleo y constituyen el 90% del sector productivo del país. A nivel regional, la tarea de las pymes se evidencia fundamentalmente en una vasta generación de empleo una fuerte correlación del sector con el desempeño macroeconómico del país, tomando lo comentado por Londoño y Cortes (2017).

Con base a lo anterior, se plasma los criterios de inclusión para la selección de casos de estudio con intenciones de abordaje investigativo, entre las que se tiene:

- Pequeñas y medianas entidades que no tengan obligación pública de rendir cuentas
- Entidades que publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos como los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Por otra parte, entre los criterios de exclusión se tiene a las entidades que tengan obligación pública de rendir cuentas cuando:

- Los instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales)
- Una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros (la mayoría de bancos, cooperativas de crédito, compañías de seguros, comisionistas e intermediarios de valores, fondos de inversión y bancos de inversión).

Este trabajo se orienta hacia el diseño de una investigación de campo, no experimental. Según Muñoz (2012), en este tipo de investigación tanto el levantamiento de información como el análisis, comprobaciones, aplicaciones prácticas, conocimientos y métodos utilizados para obtener conclusiones, se realizan en el medio en el que se desenvuelve el fenómeno o hecho en estudio. En este sentido, la investigación de campo permite establecer una interacción entre los objetivos y el contexto de la situación que se estudia, a partir de una recolección de datos tomados de la realidad y de fuentes documentales utilizadas para avalar o complementar los resultados.

A este carácter se añade, que el tipo de diseño de la presente investigación es no experimental, pues se realizará sin manipular deliberadamente la variable compuesta objeto de estudio referenciada a *prácticas contables según NIIF*. Hernández et al (2017) expresan que se trata de una investigación donde no se hace variar en forma intencional las variables independientes, es decir, se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos. Los datos serán extraídos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular variable alguna, en este caso las prácticas contables en el sector empresarial de la ciudad de Sincelejo - Colombia.

Con base a lo anterior, se define la secuencia de acciones metodológicas a seguir para la consecución de los objetivos planteados: Fase 1: Revisión de la bibliografía. Fase 2: Diseño del cuestionario, medición de la variable y fiabilidad de las escalas. Fase 3:

Selección de la muestra representativa de profesionales del área contable que asisten en materia contable a las empresas observadas, en atención a dar respuesta a los empresarios como representantes de las entidades económicas. Fase 4: Trabajo de campo. Fase 5: Codificación y tabulación de datos. Fase 6: Elaboración del informe final, con resultados a difundir en congresos y documentos escritos propuestos en libros o revistas científicas de alto impacto que reposen en bases de datos nacionales o internacionales.

2.5. Cronograma

Fecha diligenciamiento: 06/02/2019	Facultad: Ciencias Administrativas, Económicas y Contables					Programa: Contaduría Pública				
Título del Proyecto: Prácticas contables del elemento activo con base a los estándares internacionales de información financiera en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo						Fecha de inicio: Marzo/2019				
Actividades	Año:									
	Mes 1:	Mes 2:	Mes 3:	Mes 4:	Mes 5:	Mes 6:	Mes 7:	Mes 8:	Mes 9:	Mes 10:
Acercamiento con el sector de actividad para exploración informal										
Revisión de materiales para abordaje de temática										
Construcción de Cuadro Operacional de variables										
Desarrollo de antecedente de investigación										
Desarrollo de marco teórico. Referentes de autores										
Desarrollo de marco metodológico										
Elaboración de encuesta y lista de cotejo.										
Aplicación de encuesta y lista de verificación										
Procesamiento de datos										
Análisis e Interpretación de resultados										
Conclusiones y Resumen										
Redacción de artículo o capítulo de libro										
Producto: Informe Final y Ajustes										

2.6. Resultados esperados

Generación de nuevo conocimiento:

Resultado/Producto esperado	Indicador	Beneficiario
Postulación de capítulo de libro	1	Comunidad académica y científica, así como sociedad en general
Postulación de Artículo	1	

Fortalecimiento de la capacidad científica regional

Resultado/Producto esperado	Indicador	Beneficiario
Trabajos de Grado	2	Estudiantes de la Corporación

2.7. Impactos esperados a partir del uso de los resultados

Impacto Esperado	Plazo: corto (1-4 años), mediano, (5-9 años), largo (10 años o más)	Indicador verificable	Supuestos*
Concientización sobre la migración al sistema contable estandarizado en el elemento activo.	Corto plazo	Un documento que exponga la apropiación de las prácticas contables en el elemento activo de las empresas vinculadas al proyecto de investigación	Disposición de la comunidad (empresario) a recibir y brindar información financiera; así como a actualizar y aplicar los estándares contables establecidos en el elemento activo.

2.8. Presupuesto

Fecha de diligenciamiento: 06/02/2019	
Facultad: Ciencias Administrativas Económicas y Contables	Programa: Contaduría Pública
Título del proyecto: Prácticas contables del elemento activo con base a los estándares internacionales de información financiera en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo	
Fecha de inicio:	04/03/2019
Fecha de terminación:	04/12/2019
Presupuesto global por fuentes de financiación (en miles \$)	

RUBROS	FUENTES		TOTAL
	1	2	
	CORPOSUCRE	CUC	
Personal	\$ 3.328.000	\$ 5.328.000	(\$ 8.656.000)
Materiales y suministros	\$ 3.800.000		\$ 3.800.000
Salidas de campo	\$ 3.500.000		\$ 3.500.000
Publicaciones y material bibliográfico	\$ 2.100.000		\$ 2.100.000
Equipo de Oficina (Portátil)	\$ 2.200.000		\$ 2.200.000
TOTAL			\$ 11.600.000

Descripción de los gastos de personal (en miles \$)					
Nombre del investigador	Formación académica	Función dentro del proyecto	Recursos de fuentes de financiación		TOTAL
			#	Valor	
Aminta De La Hoz	<ul style="list-style-type: none"> Contador Público Magíster en Gcia. de Empresas Dr. en Ciencias Gerenciales 	Investigador Principal	1	20.800 h/h	3.328.000
Roberto Díaz	<ul style="list-style-type: none"> Contador Público Magíster en Administración de empresas. Doctorante en Contabilidad y finanzas corporativas 	Co-Investigador	2	20.800 h/h	3.328.000
Jey Escorcía	<ul style="list-style-type: none"> Contador Público Maestrante 	Co-Investigador	2	12.500 h/h	2.000.000
TOTAL					8.656.000

Descripción de los materiales e insumos (en miles \$)				
Concepto*	Cantidad	Valor unitario	Recursos de fuentes de financiación	TOTAL
Impresiones y Fotocopias	5.000	200	CORPOSUCRE	1.000.000
Materiales e insumos (Lápices, tablas legajadoras, borradores, sacapuntas, lapiceros, toners de impresión, papel)				2.000.000
Material distintivos (Gorras, camisetas)	20	40.000		800.000
TOTAL				\$ 3.800.000

Descripción de los equipos (en miles \$)				
Concepto*	Cantidad	Valor unitario	Recursos de fuentes de financiación	TOTAL
Equipo de Oficina (Portátil)	1	2.200.000	CORPOSUCRE	2.200.000
TOTAL				\$ 2.200.000

Valoración salidas de campo (en miles \$)			
Ítem	Costo unitario	Cantidad	TOTAL
Visitas empresas (Transporte)	30.000	50	1.500.000
Visitas empresas (Refrigerio)	(5000*8)=40.000	50	2.000.000
TOTAL			\$ 3.500.000

Publicaciones y material bibliográfico (en miles \$)		
Ítem	Justificación	TOTAL
Textos Actualizados (IFRS)	Referencias actuales	2.100.000
TOTAL		\$ 2.100.000

II PARTE. EL CIERRE DEL PROYECTO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA ANTONIO JOSÉ DE SUCRE
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
INFORME DE CIERRE DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN

I. INFORMACIÓN GENERAL

INFORME DE CIERRE DEL PROYECTO	AÑO	MES	DÍA
	2019	12	20

Nombre del proyecto:	Prácticas contables del elemento activo con base a los estándares internacionales de información financiera en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo		
Proyecto Financiado:	SI	X	NO
Duración del proyecto:	9 Meses		
Fecha de inicio:	Abril 2019		Fecha de finalización: Diciembre 2019

Investigador principal	Aminta De La Hoz Suárez
Co-investigador(es)	Roberto Díaz (CUC) Jey Escorcia (CUC)
Grupo de Investigación donde tributa el Proyecto de Investigación	GIAEC
Estudiantes Vinculados	<ul style="list-style-type: none"> • Adriana Chirinos • Carlos Montes • Jessica Jiménez • Lizbeth Arroyo • Roger Balmaceda • Víctor Coley
Semillero de Investigación donde tributa el Proyecto de Investigación	SIAEC
Programa(s) Académico(s) donde tributa el Proyecto de Investigación	Contaduría Pública

II. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo general:	Analizar las prácticas contables del elemento activo con base a los estándares internacionales de información financiera en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo
--------------------------	---

Objetivos Específicos	Producto(s) esperado CANTIDAD	Alcanzado(s) CANTIDAD
Caracterizar la composición del elemento activo de las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo	<ul style="list-style-type: none"> • 2 Trabajos de Grado (pregrado) • 1 Capítulo de Libro postulado • 1 Artículo científico postulado 	<ul style="list-style-type: none"> • 2 Trabajos de Grado culminados • 1 Capítulo de Libro publicado • 2 Capítulos de Libro aceptados a espera de publicación
Identificar el reconocimiento de partidas del elemento activo según el estándar NIIF en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo		
Describir la medición contable de las partidas que conforman el elemento activo según el estándar NIIF		

en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo		<ul style="list-style-type: none"> • 1 Artículo científico postulado • 2 Ponencias en congreso internacional • 1 Conferencia Internacional
Definir los criterios de revelación de la información financiera en los reportes correspondientes del elemento activo según el estándar NIIF en las empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo		

III. PRESUPUESTO EJECUTADO

Rubros de presupuesto	Valor monetario \$	Ejecución presupuestal	Valor monetario \$
Personal	\$ -8.656.000	NO APLICA	NO APLICA
Materiales y suministros	\$ 3.800.000	NO	\$ 0
Salidas de campo	\$ 3.500.000	SI	\$ 1.000.000
Publicaciones y material bibliográfico	\$ 2.100.000	SI	\$600.000
Equipo Computacional	\$ 2.200.000	SI	\$2.200.000**
TOTALES	11.600.000		3.900.000
OBSERVACIONES GENERALES	** El equipo computacional fue un portátil usado designado por DRET para el período de tiempo de ejecución del proyecto, este se devuelve de nuevo a DRET. Se coloca como ejecución presupuestal monetaria lo del equipo computacional pero en realidad NO HUBO SALIDA DE DINERO PARA COMPRARLO.		

IV. LIMITACIONES PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

No conseguir los registros fiables sobre empresas del sector comercial de la ciudad de Sincelejo que ya estén aplicando NIIF, ni siquiera la Cámara de Comercio pudo aportar lo solicitado. En atención a ello sólo se logró abordar 2 empresas como caso de estudio.

V. PRODUCTOS DE INVESTIGACIÓN GENERADOS

Congreso Internacionales

Nombre del congreso, título de la ponencia - conferencia, autor (es), año, mes, Registro de Memorias. ISBN.

II Congreso Internacional Virtual de Gestión del Conocimiento perspectiva multidisciplinaria. PONENCIA: Medición contable de las partidas que conforman el elemento activo según el estándar de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Adriana Chirinos Lozano, Jessica Jiménez Romero, Lizbeth Arroyo Morelo y Aminta De La Hoz Suárez. 2019-Noviembre. Registro de Memorias ISBN 978 980 7494 92 2.

II Congreso Internacional Virtual de Gestión del Conocimiento perspectiva multidisciplinaria. PONENCIA: Tratamiento contable del activo corriente según Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES: caso Centro Automotor de la Sabana S.A.S Sincelejo Sucre Colombia. Roger Andrés Balmaceda Cárdenas, Carlos Alfredo Montes Aguas, Víctor Javier Coley Gómez y Aminta De La Hoz Suárez. 2019-Noviembre. Registro de Memorias ISBN 978 980 7494 92 2.

I Congreso de Fiscalidad y Finanzas. Una prospectiva de precios de transferencia, instrumentos financieros, criptoactivos y economía del delito en América Latina. CONFERENCIA: Convergencia hacia el estándar de Normas Internacionales de Información Financiera, Caso: Sistema empresarial colombiano. Aminta De La Hoz Suárez. 2019-Diciembre. Guayaquil – Ecuador, Sello Editorial E-Idea Omwin SA, ISBN 978-9942-805-15-7.

Artículos

Revista Venezolana de Gerencia (RVG). Normas Internacionales de Información Financiera: aplicación del estándar a las operaciones empresariales en Colombia. Aminta De La Hoz Suárez, Roberto Díaz, Alonso, Jey Escorcía Guzmán.

Convergencia hacia el estándar de normas internacionales de información financiera. Caso: Sistema Empresarial. Revista Polo del Conocimiento (Edición núm. 48) Vol. 5, No 08. Aminta De La Hoz

Capítulos de libro

Gestión del conocimiento: Perspectiva Multidisciplinaria, Volumen 13, ISBN: 978-980-7494-83-0. Publicación junio 2019. CAPITULO: Normas Internacionales de Información Financiera en materia de propiedad, planta y equipo: una aproximación de aplicación en una empresa social del estado del sector salud del departamento de Sucre-Colombia. De La Hoz, Aminta., De La Hoz Betty, Altamiranda, Edgar., Díaz, Roberto., Escorcía, Jey. Fondo Editorial Universitario de la Universidad Nacional Experimental Sur del Lago Jesús María Semprúm

Gestión del conocimiento: Perspectiva Multidisciplinaria. Medición contable de las partidas que conforman el elemento activo según el estándar de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Adriana Chirinos Lozano, Jessica Jiménez Romero, Lizbeth Arroyo Morelo y Aminta De La Hoz Suárez. Registro de Memorias ISBN 978 980 7494 92 2.

Gestión del Conocimiento: Perspectiva multidisciplinaria. Tratamiento contable del activo corriente según Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES: caso Centro Automotor de la Sabana S.A.S Sincelejo Sucre Colombia. Roger Andrés Balmaceda Cárdenas,

Carlos Alfredo Montes Aguas, Víctor Javier Coley Gómez y Aminta De La Hoz Suárez. ISBN 978 980 7494 92 2.

Trabajo de grado de Pregrado

Activos con base a NIIF de la empresa comercial DIAGNOSTILAB VM S. A. S de la ciudad de Sincelejo. Adriana Chirinos Lozano, Jessica Jiménez Romero, Lizbeth Arroyo Morelo. Director Aminta De La Hoz Suárez, Codirector Roberto Díaz Alonso. Diciembre 2019. (YA SUSTENTADA)

Tratamiento contable del activo según NIIF para pymes de la empresa comercial Centro Automotor de la Sabana SAS de la ciudad de Sincelejo. Roger Andrés Balmaceda Cárdenas, Carlos Alfredo Montes Aguas, Víctor Javier Coley Gómez. Director Aminta De La Hoz Suárez, Codirector Jey Escorcía Guzmán. Diciembre 2019. (YA SUSTENTADA)

Referencias Bibliográficas Consultadas

Garzon, J. & Useche, P. (2015). Análisis de Revaloración de Activos Fijos de la Empresa, aplicando las NIIF para Pymes Sección. Bogotá.

IASCF. (2010). Glosario de terminos NIC-NIIF. Recuperado el 15 de 09 de 2019, de https://www.nicniif.org/files/normas2010/parte%20b/70_glossary%20of%20terms%20f_139.pdf

NIF A-1. (2006). Serie NIF A. Recuperado de http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u3_a1.pdf

NIF A-5. (2006). Norma de Información Financiera A-5. Recuperado de http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u3_a13.pdf

NIF A-5. (2006). Norma de Información Financiera A-5. Recuperado de http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u3_a13.pdf

NIIF para las PYMES. (s.f.). Norma NIIF para las PYMES. Recuperado de <http://www.ccpdistritocapital.org.ve/uploads/descargas/4786b79c9c137236d450c9c22c78b67ea1a7a4c9.pdf>

Bembibre, V. (01 de 2009). Definición ABC. Recuperado el 07 de 08 de 2019, de Definicion abc: <https://www.definicionabc.com/>

Bermejo, M. & Mendoza, Z. (2015). Evaluación de los impactos generados por la

adopción de la NIIF pymes sección 13 del sector comercial. Caso Inversiones Vía Tropical. Cartagena.

Brachfeld, M. (2015). Vender a crédito y cobrar sin impagados. Barcelona: Profit editorial.

Cappelletti, A. (2018). Recuperado de <https://rdu.iaa.edu.ar:https://rdu.iaa.edu.ar/bitstream/123456789/1721/1/PROYECTO%20PDF.pdf>

Celis, A. (2015). Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las PYMES. Bogotá D.C. Ecoediciones.

Cervantes, F. (2019). Normas de Información Financiera. instituto mexicano de contadores públicos, 67.

Corona, E. (2014). Análisis de estados financieros individuales y consolidados. En E. C. romero, Análisis de estados financieros individuales y consolidados (pág. 59). Madrid: UNET PUBLICACIONES.

Cuenca, H. (2014). IFRS / NIIF. En H. C. Cuenca, IFRS/NIIF para el sector solidario aplicadas a las PYMES. (pág. 294). Bogotá: Ecoediciones.

Custodio, C. (2016). Guía rápida de las NIIF Deloitte. Madrid: Departamento de Comunicación, Marca y Desarrollo de Negocio. Madrid.

DELOITTE. (2013). Diccionario para la globalización contable. Portafolio, 127.

Dzul, M. (2010). Recuperado el 26 de 09 de 2019, de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercadoteoria_fundamentos_de_metodologia_investigacion/PRES38.pdf

Figuroa, V. M. (2007). Aplicaciones prácticas de las NIIF. En V. M. Figuroa, Aplicaciones prácticas de las NIIF (pág. 44). Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.

Flórez, E. (10 de 2013). Actualícese Investigación Contable y Tributaria en Profundidad. Recuperado el 07 de 08 de 2019, de Actualícese Investigación Contable y Tributaria en Profundidad Recuperado de <https://actualicese.com/guia-explicativa-sobre-normas-internacionales-de-informacion-financiera-niif/>

Flórez, E. (24 de 01 de 2014). Actualícese Investigación Contable y Tributaria en Profundidad. Recuperado el 24 de 09 de 2019, de Actualícese Investigación Contable y Tributaria en Profundidad. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=jVFgj-NYYhY>

- Flórez, E. & Micolta, A. (s.f.). Aprende NIIF. Recuperado de AprendeNIIF.com: <https://www.incp.org.co/como-diferenciar-en-el-reconocimiento-posterior-la-propiedad-planta-y-equipo-de-la-propiedad-de-inversion/>
- Guzmán Vásquez, A., Guzmán Vásquez, D., & Romero Cifuentes, T. (2005). Contabilidad Financiera. Bogotá: Centro Editorial de la Universidad del Rosario.
- Herrera, J. (2015). NIIF para las Pymes: Activos. NIIF para las Pymes: Activos.
- Horngren, C., Harrison Jr., W. T., & Smith Bamber, L. (2003). Contabilidad Quinta Edición. MEXICO: Pearson Educacion de México S.A de C.V.
- Hutado de Barrera, J. (2010). Metodología de la investigación. En J. H. Barrera, Metodología de la investigación (pág. 1324). Caracas: Quiron Ediciones.
- IASB, C. d. (2009). Recuperado el 09 de 09 de 2019, de <https://www.nicniif.org/home/normas/niif-para-las-pymes.html>
- IFRS. (2014). Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co_vigentes/niif/marco_co_nce_ptual_financiera2014.pdf
- Maya, J. (2015). Cartilla Práctica NIIF para Pymes: Activos. Cali: Editora Actualicese.Com Ltda.
- Meza, C. (2007). Contabilidad Análisis de Cuentas. San José: Universidad Estatal a Distancia.
- Montero, A. (2016). Reglamento de reclamación comentado. lasrozcas (Madrid): la ley. NIC 16. (s.f.). Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/6143/T-PUCE-6376.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- NIF A-1. (2006). Serie NIF A. Recuperado de http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u3_a1.pdf
- NIF B-6. (2015). Norma de Información Financiera B-6. Recuperado de http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u3_a6.pdf
- NIIF para las PYMES. (2009). Norma NIIF para las PYMES. [http://www.niifsuperfaciles.com/memorias/recursos/NIC/18-NIIF-para-las-PYMES-\(Norma\)2009-](http://www.niifsuperfaciles.com/memorias/recursos/NIC/18-NIIF-para-las-PYMES-(Norma)2009-)
- NIIF para las PYMES. (2015). Norma NIIF para las PYMES 2015. <http://www.ccpdistritocapital.org.ve/uploads/descargas/4786b79c9c137236d450c9c22c78b67ea1a7a4c9.pdf>
- NIIF para PYMES. (2009). Recuperado de <http://mentescantables.com/seccion-17->

[propiedades- planta-y-equipo/](#)

Ochaita, R. (2017). fiscalidad de los precios de transferencias. España: imprenta RGM, S.A. Palella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2012). Metodología de la investigación cuantitativa. En

Stracuzzi, P. & Martins F. Metodología de la investigación cuantitativa (pág. 666). Caracas: Fedupel.

Pardo, D. P. (2016). <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/>. Recuperado el 27 de 09 de 2019, de <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/3766/Efectos%20Financieros%20de%20la%20Convergencia%20a%20NIIF%20en%20la%20Propiedad%20Planta%20y%20Equipo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Paredes, J. (2017/2018). Guía NIIF Para Directores. Perú: Paredes, Burga & Asociados. Posso Grisales, D. M., & Reina Mazuera, E. (2017). Análisis De La Implementación De Normas Internacionales De. Santiago De Cali.

PYMES, N. (2013). ICICAT. Recuperado el 14 de 09 de 2019, de ICICAT: http://crconsultorescolombia.com/wp-content/uploads/2014/10/4_Estado-de-Situacion-Financiera_2013.pdf

Razo, C. (2011). como elaborar y asesorar una investigación de tesis.

México: Prentice hall hispanoamericana S.A.

Romero, Á. (2014). Principios de Contabilidad. Bogotá: Miembro dela Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.

Ruas, O. (31 de noviembre de 2015). <https://www.researchgate.net>.

Sabadias, A. (2008). Estadística descriptiva he inferencial. universidad decastilla - la mancha.

Samper Areas, J. (2019). Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/activo-corriente.html>

Varón, L. (07 de 03 de 2013). Recuperado el 13 de 08 de 2019, de <https://www.gerencie.com/medicion-en-las-niif.html>