

CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS

"Gestión del Conocimiento e Interdisciplinariedad en las Ciencias Económicas"

12 y 13 de Noviembre
del 2015

Villavicencio-Meta / Colombia.

Centro de Convenciones GHL
Grand Hotel
Salón Meta 3er. piso
Ingreso
Centro Comercial Llanocentro.

Inscripción previa:

congresofce.unillanos.edu.co/index.php/inscripciones

hasta el 26 de Octubre

Informes

PROGRAMA DE ECONOMÍA
Coordinadora del Evento:
Luz Yarime Peña Ulloa
E-mail:
congresoinvestigacionfce@unillanos.edu.co

Organiza



**Universidad
de los Llanos**

La universidad de cara a la sociedad
por la acreditación institucional



Invita





MEMORIAS

III Congreso de las Ciencias Económicas

Volumen 3 - Número 3
Edición Enero - Diciembre de 2015

CIENCIAS ECONÓMICAS • INVESTIGACIÓN • INNOVACIÓN • EMPRENDIMIENTO



Título abreviado: Congreso cienc. económicas
ISSN electrónico No. 2357-4631
Editada por: UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
Formato: Web-Online
Periodicidad: Anual

URL: congresofce.unillanos.edu.co

DIRECTIVOS

Oscar Domínguez González

Rector

Wilton Oracio Calderón Camacho

Vicerector Académico

Medardo Medina Martínez

Vicerector de Recursos (e).

Deiver Giovanni Quintero Reyes

Secretario General

Juan Carlos Leal Céspedes

Decano Facultad de Ciencias Económicas

Lilia Suárez Puerto

Directora de la Escuela de Administración y Negocios

Carlos Leonardo Ríos Viasús

Director de la Escuela de Economía y Finanzas

Dagoberto Torres Flórez

Director del programa de Administración

Lucila Perilla Ruiz

Directora del programa de Contaduría Pública

Antonio José Castro Riveros

Director del programa de Economía

Blanca Iris Pinilla Moreno

Directora del programa de Mercadeo

Hernando Castro Garzón

Director de Centro de Proyección Social

Wilson Giraldo Pérez

Director de Centro de Investigaciones

COMITÉ EDITORIAL

Benjamín García Martínez

Doctor en Administración

Universidad Nacional Autónoma de México, UNAM.

Diana Marcela Jiménez

Máster en Economía Aplicada

Universidad del Valle-Cali, Colombia.

José Luis Sánchez Leyva

Doctor en Gobierno y Administración Pública.

Universidad Veracruzana, Coatzacoalcos, México.

CRÉDITOS EDITORIALES

Lucila Perilla Ruiz, Mg.

Editora

Coordinación Editorial

María del Carmen Ruiz Sánchez, Mg.

José Isnardy Sastoque Rubio, Mg.

Astrid León Camargo, Mg.

Luz Yarime Peña Ulloa, Mg ©.

COMITÉ CIENTÍFICO

Glafira Vázquez Olarra

Doctora en Ciencias en Negocios Internacionales

Universidad Politécnica de Pénjamo, México.

Claudio Centocchi

Doctorado en Ciencias Sociales

Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Helena Knörr

Doctora en Filosofía en Educación

Point Park University, Pittsburgh, PA, USA.

Título abreviado: Congreso cienc. económicas

ISSN electrónico No. 2357-4631

Editada por: UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS

Formato: Web-Online

Periodicidad: Anual

Diseño: Identidad Gráfica,

Colombiane

CONTENIDO

Editorial	05
¿Hacia donde va la responsabilidad social empresarial en América latina?	07
<i>Katia Beatriz Villafán Vidales</i>	
Teoría de la agencia: caso, uso adecuado de medicamentos en Villavicencio	23
<i>Gerardo A. Castaño Riobueno</i>	
Análisis de la financiación para el pequeño productor del municipio de Florencia-Cáqueta	35
<i>Yolanda Cuellar Medina. / Herman Bernal / Óscar López C.</i>	
Análisis del efecto de la tasa retributiva por contaminación hídrica en Colombia	49
<i>Hugo Alfonso Hernández Escolar</i>	
De una ética de la proximidad a una economía con rostro humano	65
<i>Rodrigo Ruay Garcés</i>	
Las relaciones comerciales entre el productor de palma de aceite y su cliente; en el piedemonte llanero.	74
<i>Javier Vargas / Paula Arias / Charles Arosa</i>	
Valoración de Villavicencio como destino turístico internacional	84
<i>María C. Otero Gómez / Laura C. Hernández Rey / Wilson Giraldo Pérez</i>	
Retos y alternativas gerenciales para implementación de NIC-NIIF en pymes colombianas.	92
<i>Parmenides Ocampo Marin / Ricardo Astudillo Villegas</i>	
A number of concerns arising from a closer look at the estimation of the Consumer Price Index	102
<i>Carlos Guerrero-de-lizardi</i>	
Marketing para la educación virtual	120
<i>Luz A. Vargas Sánchez</i>	
Una propuesta de investigación ambiental soportada en el análisis de tenencia y uso del suelo, Villavicencio	125
<i>Juan M. Ochoa Amaya</i>	
Antecedentes inmediatos sobre implementación de las NIIF en Colombia: Años 2013 - 2015.	132
<i>María C. Ruiz Sánchez</i>	
Tipificación de causas académicas de la deserción estudiantil en la Universidad de los Llanos	148
<i>Elsa E. Páez Castro / Aldemar Franco Montenegro</i>	

Nuevo orden de empresas y empresarios basado en lecciones aprendidas	160
<i>Ricardo Astudillo Villegas</i>	
El uso del análisis de datos espaciales en la Economía: identificación de cluster potenciales, un ejemplo en la industria automotriz mexicana.	172
<i>Marcela Villegas Silva</i>	
Estrategias para el proceso de medición y reconocimiento en el periodo de aplicación de las NIIF para Pymes del sector servicios: Construcción del marco referencial	184
<i>Martha L. Rey / Lucila Perilla Ruiz</i>	
Una aproximación a la medición de la informalidad en Colombia	199
<i>Ernesto L. Chávez Hernández</i>	
Marco referencial diseño de parámetros para implementación de la NIIF 13 en las Pymes industriales de Villavicencio	208
<i>Rosa E. Fajardo Cortes</i>	
Comparativo de la relación entre expectativas y satisfacción de un destino turístico	220
<i>Wilson Giraldo Pérez / María C. Otero Gómez / Mónica J. Hernández Mendoza</i>	
El reto de las Pymes en Villavicencio	227
<i>Alejandro Quiñonez Mosquera</i>	
Los marcos regulatorios de México y Brasil, frente a la inversión extranjera directa. (2002 – 2014)	236
<i>Emiro A. Ruiz Pinto / Guillermo Tenorio Bohórquez</i>	
Características emprendedoras de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad el Bosque	249
<i>Pedro N. Valbuena Hernández / Ricardo A. Borda Hernández</i>	
El sector ganadero y las fuentes de financiación con deuda en el periodo (2010–2014)	266
<i>José I. Sastoque Rubio</i>	
Guía para autores	279

EDITORIAL

El deseo de comprensión de la realidad y el mundo es parte fundamental de la esencia humana, con el fin de adaptarse al medio en que vive, lo anterior ha generado un cúmulo de conocimiento científico que se ha acrecentado de manera exponencial desde la revolución industrial. En el desarrollo del conocimiento participan las instituciones gubernamentales, productivas privadas y realizan un papel importante las instituciones universitarias. Las universidades son centro de generación de conocimiento y lugar donde converge la interdisciplinariedad de una sociedad, por lo que uno de sus compromisos ineludibles y loables es transmitir estos avances a la sociedad misma.

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de los Llanos, pretende socializar avances investigativos en el campo de “Gestión del conocimiento e Interdisciplinariedad en las Ciencias Económicas”, los cuales permitirán generar ideas a nuevas investigaciones y solución a situaciones socio-económicas. Por lo tanto, es escenario para visibilizar y socializar el conocimiento, propender por el establecimiento de redes de investigación y construcción de comunidad académica. El actual Congreso programó las dimensiones: Fortalecimiento de la Cultura de investigación, Gestión y Generación de conocimiento, Interdisciplinariedad, y Establecimiento de Redes de conocimiento, a fin de alcanzar su objetivo: “Consolidarse como espacio de socialización de los productos de las experiencias de investigación interdiscipli-

narias, generados a partir de la gestión del conocimiento y de los diferentes objetos de estudio de las ciencias económicas.”

A nivel global, el desarrollo científico y tecnológico a través de la innovación e investigación, son prioridades de la universidad actual, ya que orientan las posibles soluciones a problemáticas sociales. La Universidad de los Llanos ha trazado como propósitos misionales el desarrollo de la docencia, la proyección social y la investigación y el Congreso es uno de los mecanismos a través del cual se concretan resultados que apuntan a esos objetivos y le permite fortalecer su papel de Institución referente e influencia en la región.

Esta de más hablar sobre la importancia de la investigación en la sociedad, pero parto de un pensamiento sobre este tema que expone el Médico Húngaro, Albert Szent-Györgyi, “Investigar es ver lo que todo el mundo ha visto, y pensar lo que nadie más ha pensado.”. La investigación uno de los ejes de la Universidad, se manifiesta como resultado de la creatividad y curiosidad permanente de sus docentes, en el camino de la comprensión de la realidad social de nuestro entorno, y se proyecta como complemento el proceso de formación profesional de sus estudiantes.

Lo anterior, me plantea a evidenciar el papel fundamental de la docencia, como labor, como camino escogido por muchos de

ustedes, decisión tal vez de la vocación encontrada, la docencia es un acto de amor y por tanto de valor. El aporte de esta labor a la sociedad es primordial... como afirmó el historiador estadounidense Henry Brooks Adams “Un profesor trabaja para la eternidad: nadie puede decir dónde acaba su influencia.” Es decir, se contribuye a la formación de profesionales, con el propósito implícito que sean mejores ciudadanos, mejores seres humanos, lo que es base de una sociedad que busca sus ideales de vida en comunidad.

En referencia a enseñar y educar, la “enseñanza” se realiza desde el dominio y comprensión de un tema, pero “educar” se logra a partir del ejemplo, y como tales debemos comportarnos, como referentes que somos. El Congreso es el ejemplo que “educa”, lo ofrecen los participantes: ponentes, conferencistas, docentes y estudiantes mediante su interés activa a éste evento. La labor docente trae consigo la frase “No hay nada más enriquecedor para el espíritu humano, que este acto altruista de la docencia, porque como proponen para los educadores “No hay mayor orgullo que la rectitud moral, no hay una mayor riqueza que la tranquilidad de consciencia, y no hay mayor poder, que el control de sí mismo”.

La responsabilidad social que asume la Universidad como organización donde converge el conocimiento adquiere su compromiso de mediadora en la transferencia y desarrollo de este. Conlleva implí-

cito en el aporte a solución de problemas sociales, económicos, ambientales y culturales, especialmente de una región tan rica en recursos como es la Orinoquia colombiana. Edsger Dijkstra, en su frase célebre menciona que “No es tarea de la universidad ofrecer lo que la sociedad le pide, sino lo que la sociedad necesita”. La universidad es un ente generador de cambio, de transformación, incluso del incremento de la equidad. Savater (1992), le da sentido a la contribución de la educación como la “la única forma de desarraigarse de la pobreza”.

Para finalizar, El 3er Congreso Internacional de Investigación de las Ciencias Económicas, aporta a sus participantes, integración a redes de investigación, lazos de amistad y lo más importante, despertar el interés en los estudiantes universitarios por la investigación, el cual es un elemento diferenciador de los demás, lo que les brindará un complemento importante en su proceso de formación profesional.

JUAN CARLOS LEAL CESPEDES
Decano Facultad de Ciencias Económicas

¿Hacia donde va la responsabilidad social empresarial en América latina? análisis a partir de las visiones de Norteamérica y Europa

Resumen

Al revisar la literatura sobre Responsabilidad Social Empresarial (RSE), sus fundamentos teóricos y conceptuales y las prácticas actuales, nos damos cuenta que la mayoría de las investigaciones han sido realizadas principalmente en países desarrollados de Europa (Francia, España, Alemania) y en Estados Unidos. Por otra parte, las prácticas de RSE en otras regiones como América Latina han crecido enormemente los últimos años. Este artículo tiene como objetivo hacer una reflexión sobre el surgimiento y desarrollo de la teoría y prácticas de RSE en América Latina a partir de la visión de otras regiones geográfica, en particular de Norteamérica y Europa, fundamentalmente en su aplicación práctica de valores. La RSE en América Latina tiene una visión intercultural marcada por la región geográfica y la cultura, que da como resultado un enfoque esencialmente filantrópico influenciado por las empresas multinacionales y las instituciones promotoras de la misma, pero con distintos grados de desarrollo.

Palabras clave. Latinoamérica, RSE, visiones interculturales.

■ * KATIA BEATRIZ VILLAFÁN VIDALES

** Doctora en Ciencias en Negocios Internacionales. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Profesora e Investigadora de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México. Integrante del Cuerpo Académico 238 "Estudios multidisciplinarios sobre Desarrollo, Ambiente y Sustentabilidad".*

Abstract

By reviewing the literature about Corporate Social Responsibility (CSR), from its theoretical and conceptual foundation until there cent world wide practices, it is common to find research papers made in developed countries in Europe and the US. However, CSR practices in

other regions such as Latin America, are increasing fast. The aim of this paper to analyze the origins, growth and development of the CSR theory and practices in Latin America, taking as reference the North American and European the orical and conceptual approaches. As conclusions we find empirical evidence that CSR in this region is very different related to Europe, the United States, in both: its approach and its practical application of values. CSR is influenced by an intercultural visión, marked by geographic region and the culture. As result CSR in Latin America has essentially a philanthropic approach, influenced by multinationals and institutions promoting, but with different degrees of development.

Keyword. CSR, Latin America, intercultural visions.

INTRODUCCIÓN

El tema de la responsabilidad social ha sido abordado, estudiado y analizado por más de 50 años en todo el mundo. Desde sus orígenes en Norteamérica con la publicación del economista norteamericano Howard R. Bowen (1953) hasta el día de hoy, han surgido una enorme cantidad de investigaciones que, aportan cada vez elementos nuevos para definir lo que significa este término. Por su parte, las prácticas de RS a nivel global también han crecido enormemente, debido a distintas razones que van desde crear valor (Waddocky Graves, 1997) u obtener ventajas competitivas (Porter y Kramer, 2006), solo por mencionar algunas.

Sin embargo al momento de analizar la teoría de la RS surgen distintos cuestionamientos. Uno de ellos es si la teoría de la RS esta comprendiéndose de la misma manera en las diferentes regiones del mundo; o si las prácticas de RS son similares en todos los países. Algunos autores señalan que hay muy poca investigación acerca de conocer si los principios de RS están empatados con iniciativas similares en distintos países y si la RS es el resultado de la aplicación de los mismos principios en diferentes países (Maignan & Ralston, 2002)

Así al revisar la literatura sobre la RS, desde los fundamentos teóricos y conceptuales hasta las prácticas existentes, es común encontrar en su mayoría investigaciones realizadas principalmente en países desarrollados (Prado et al, 2004) de Europa y Estados Unidos. Sin embargo, las prácticas de RS en otras regiones como América Latina, están teniendo cada vez más aceptación y generando un mayor compromiso del sector empresarial por este tipo de prácticas, lo cual se constata con el número de empresas que se adhieren a distintos esquemas de RS, como por ejemplo el Pacto Global. Como afirma Joseph M. Lozano: “es un error monumental creer que el desarrollo de la RS se confina solamente en Europa y Estados Unidos” (Lozano, J, citado por Gómez, 2007).

América Latina se está convirtiendo en un referente de la responsabilidad social a nivel global (Conde, 2004), a pesar de que las investigaciones en torno a la misma todavía son incipientes. Se prevee que los próximos años la investigación en esta área incrementará así como el número de empresas que incorporan la RS en sus prácticas y nuevas demandas de consumidores, clientes,

proveedores y sociedad civil (UNCTAD, 2010).

El objetivo de esta ponencia es por lo tanto, hacer una reflexión sobre el camino que ha recorrido la responsabilidad social en América Latina y cuestionarse hacia dónde va, a partir de las visiones teórico-conceptuales de Norteamérica y Europa.

En la primera parte se abordan los orígenes de la RS, así como los enfoques de la misma tanto en Norteamérica y Europa. En seguida se presenta el contexto social, político y económico actual de América Latina; así como los orígenes, enfoques y alcances de la RS en América Latina. Finalmente se presentan los retos a los que se enfrenta esta teoría de la RS en América Latina.

I. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN NORTEAMÉRICA Y EUROPA

Orígenes

Los orígenes teóricos de la Responsabilidad Social Empresarial son numerosos y cada autor le da los antecedentes de acuerdo a su enfoque, pero casi todos se remontan a las críticas del liberalismo económico. En la obra de Adam Smith *La Riqueza de las Naciones* de 1776 se menciona la desconfianza respecto de la buena fe de los comerciantes. Pero años antes en 1759 publicó *La Teoría de los Sentimientos Morales*, en donde critica la búsqueda sin trabas del interés egoísta (Pasquero, 2005).

Es así como desde el primer momento el padre de la economía Adam Smith, entendió el inextricable entramado que configuran la economía y la vida social, comprendiendo esta última las costumbres, actitudes morales y los hábitos sociales. Vida económica y vida social no pueden separarse (Carneiro, 2004).

Algunos autores coinciden que la actual RSE tiene sus orígenes en Estados Unidos. A finales del siglo XIX y el siglo XX la responsabilidad social se inscribe en una tradición de filantropía corporativa. Posteriormente entre los años 1900 y 1920 en un contexto de reforma social en donde las ideas progresistas dominaban, surge un nuevo enfoque de la relación entre empresa y sociedad estadounidense (Gond, 2008).

La primera vez que se menciona el concepto de la RSE es en 1953, en la publicación del economista norteamericano Howard R. Bowen titulada *Social Responsibility of the Businessman*, en donde la define como: “la obligación de los empresarios para realizar políticas, tomar decisiones y cumplir reglas de conducta que respondan a los objetivos y valores que se consideran deseables en nuestra sociedad” (Bowen, 1953).

A partir de esta publicación surge la RSE en los años sesentas, en medio de una gran reflexión acerca del rol de la empresa capitalista, que corresponde a cuestionamientos tradicionales de la sociedad norteamericana quien se ha interrogado por años sobre la naturaleza de la relación ideal entre el individuo y las instituciones (Pasquero, 2005).

La RS en Norteamérica y Europa

Tras los orígenes de la RSE en los años sesentas en Estados Unidos, la expansión del concepto hacia diferentes regiones ha provocado distintos entendimientos sobre la misma. En esta parte nos centramos en identificar los elementos clave del enfoque norteamericano y europeo de la RS, así como las prácticas de la misma.

De acuerdo con Belem (2007) la concepción en Norteamérica es de la RS es de una teoría normativa, en donde es una cuestión esencialmente de gobernanza. Se enfoca en la ética y la moral. Tiene carácter voluntario y tiende a privilegiar el enfoque de las partes interesadas. La perspectiva norteamericana es de tipo contractualista, esto es, la empresa es un nudo de contratos en donde los efectos negativos y eventuales se reparan mediante actividades caritativas y filantrópicas. Se

define la RS como la producción privada de políticas públicas y se manifiesta por la creación de fundamentos filantrópicos.

El enfoque europeo, por su parte, se sitúa en el cuestionamiento sobre la sustentabilidad y el bien común. Se orienta más a ser de carácter legal y tiende a enfocarse en las relaciones establecidas por las empresas con su entorno. Sus principales preocupaciones son el interés común, la distribución justa de la riqueza, la sustentabilidad, la transparencia y la responsabilidad. La perspectiva europea es de tipo institucionalista, por lo que la empresa es considerada una institución social, cuyo objetivo es la realización de funciones sociales en beneficio de la comunidad o el Estado. Para ellos la RS es colectiva y sobrepasa a las obligaciones legales y contractuales pero no se reduce a la caridad (filantropía).

En la siguiente tabla (1) se presentan algunas de las diferencias en la concepción de los valores, que definen la forma de concebir la RS en cada uno de ellos.

Tabla I. La RS en América del Norte y Europa

Valores	Enfoque norteamericano	Enfoque europeo
<i>Individuo y sociedad</i>	Actúa en función de su interés. Aspira libertad y desconfía del Estado.	En un ser social subordinado del Estado.
<i>Conflicto y consenso</i>	Se evitan.	Motor de progreso.
<i>Libertad y responsabilidad</i>	Quién aspira a la libertad es responsable y no reclama protección.	En el enfoque holístico de lugar primordial al Estado.
<i>Bien común e interés general</i>	Se obtiene el interés común de las fuerzas del mercado.	Representa una construcción política que requiere un debate en el contexto europeo. El Estado lo define.
<i>Solidaridad</i>	Es asimilada como el bienestar reparador corolario a la responsabilidad individual que sirve para corregir las fallas del mercado del sistema e igualdades.	Redes y solidaridad.
<i>Justicia e igualdad</i>	Es la plenitud individual de quien se favorece.	Desde un enfoque de desarrollo sustentable busca reducir la desigualdad.

Fuente: Elaboración propia con base en Belem, 2007.

En la búsqueda de evidencia empírica sobre los dos enfoques, se han realizado varias investigaciones de RSE en distintos aspectos. Un estudio realizado por Isabel Maignan (2002) compara la comunicación de la RS entre empresas de Europa y Norteamérica; en particular lo que sucede cuando se extiende una empresa entre uno y otro continente y el empleo de imágenes de RS utilizadas por empresas. Se concluye que las empresas de diferentes países no muestran el mismo nivel de dedicación para ser percibidas como socialmente responsables. Además, se identificaron diferentes principios, procesos y asuntos de *stakeholders* para demostrar su compromiso con la RS (Maignan & Ralston, 2002).

En lo que respecta las prácticas de RSE también existen diferencias sustanciales. Por ejemplo, Bennett (1998) reportó que las donaciones que dan las empresas son menores en Europa que en Estados Unidos; mientras Langlois y Schlegelmich (1990) observaron que las empresas europeas utilizan en menor medida los códigos de ética que sus contrapartes en Estados Unidos.

II. LA RS EN AMÉRICA LATINA

Contexto político, social y económico actual de la región

América Latina es una región con una enorme variedad de paisajes, culturas, tradiciones, y formas de pensamiento, por lo que podríamos hablar no sólo de una homogeneidad de culturas, sino de una diversidad de las mismas. Un distinguido latinoamericanista, el profesor Frank Tannenbaum, en 1964 escribió que el nom-

bre de Latinoamérica es engañoso, porque da entender una noción de uniformidad y similitud, lo cual si la comparamos con la realidad es muy diferente (Cepeda, 2008).

En el tema político, se está reconstituyendo el mapa político de América Latina con un crecimiento de gobiernos de izquierda. Pero, se tiene una variedad de izquierdas en los gobiernos de los 18 países que conforman esta región. Además del incremento de líderes de izquierda de esta región, hay otros factores que han incidido también en la reconfiguración del mapa político de esta región, como son la maduración de la democracia, la influencia de las nuevas tecnologías y comunicaciones en la participación ciudadana; y la existencia de cuatro tendencias políticas claramente definidas: centro izquierda, centro derecha, terrorismo de extrema izquierda y extrema derecha (Gonzalez, 2008).

En el tema económico, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) las perspectivas de crecimiento económico a corto plazo, crecerán a una tasa relativamente alta. El Banco Mundial proyecta un crecimiento de 2,9 por ciento en 2014 a 3,2 en 2015 y 3,7 en 2016 (Banco Mundial, 2014). Un elemento clave del crecimiento económico de esta región, ha sido la inversión extranjera directa (IED) de origen europeo y asiático, principalmente. No obstante, el panorama a mediano plazo es complejo. La menor demanda externa pondrá al descubierto las limitaciones del actual patrón de crecimiento basado en la escasa incorporación de valor agregado y la exportación de recursos naturales en muchos países de la región (CEPAL, 2012).

Finalmente en el tema social, el escenario es aún más grave. Esta región se enfrenta a tres problemas concretos: la pobreza, la corrupción y la desigual distribución de la riqueza. Al parecer la consolidación del proceso de democratización que se plantearon los países de América Latina en los años noventas, ha traído consigo un aumento de la pobreza. De acuerdo con datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a nivel mundial existen 1000 millones de personas subsisten con menor de un dólar, y en América Latina 23 millones de personas viven con menos de dos dólares, es decir 70% de la población en esta región tiene el poder adquisitivo menor de \$300 dólares mensuales (Gonzalez, 2008). Por lo tanto, el desafío de esta región es aumentar la riqueza y disminuir la desigualdad.

Bajo este escenario político, económico y social tan diverso como la misma cultura de los países que conforman esta región, ha surgido en años previos la responsabilidad social con sus particularidades.

ORÍGENES DE LA RS

Cada país de América Latina tiene sus propios antecedentes históricos que marcaron el inicio formal de la RS. A continuación se presentan los orígenes de la RSE en algunos países de Latinoamérica.

En Argentina, la profunda crisis socioeconómica, política e institucional que sacudió al país a fines del 2001 fue un evento clave para entender el proceso de afianzamiento de la RS en el país. Este evento despejó la inercia y el empresariado local fue impulsado a la acción. A partir de ese momento,

algunas compañías y emprendedores comenzaron a reflexionar acerca del rol que les competía cumplir en la sociedad. En ciudades como Córdoba, Rosario, Mendoza, Bariloche, Buenos Aires, Paraná, Tucumán y Ushuaia aparecen organizaciones (con distinto grado de formalidad) y grupos de empresarios abocados a la promoción, difusión y práctica de la RSE a través de talleres, conferencias de especialistas y seminarios de discusión (Roca, 2006).

En Brasil, la RS se fortalece y gana dimensiones más concretas en la década de los noventas. A diferencia de otros continentes su impulso no surge por influencia del gobierno. En esa época grupos de empresarios, ejecutivos, consultores y representantes de ONG's comienzan a movilizarse. Las acciones que realizaron fueron: debates sobre el tema, estimación de sus primeras implicancias y evaluación de sus contribuciones potenciales (expansión de mercados, construcción de un mundo mejor y más justo) (Uniethos, 2009).

En Chile, los antecedentes se remontan a los años 1920 a raíz de los cambios políticos nacionales, en donde comienzan a vislumbrarse con mayor nitidez una serie de acciones filantrópicas, desligadas de la estrategia empresarial. Desde los años noventas, la RS comienza a entenderse como una visión de negocios. Las empresas empiezan a adoptar políticas corporativas que abarcan los aspectos claves: desarrollo de la calidad de vida de los trabajadores; cuidado del medio ambiente y preocupación por la comunidad aledaña a sus operaciones. Y en el mismo año la sociedad comienza a familiarizarse con el tema (Vincular, 2009).

En lo que respecta a Colombia, desde hace muchos años tiene una tradición importante de compromiso empresarial con los temas sociales. En este país la RS deja de ser algo abstracto y empieza a integrarse como parte fundamental en la gestión de la empresa. Y aunque en Colombia aún no sea claro el concepto, el enfoque o la estrategia, lo relevante es que cada vez más empresarios ejercen un liderazgo que demuestra los beneficios privados y sociales de la RSE. El enfoque del sector empresarial ha evolucionado de la filantropía a la búsqueda de nuevas formas de relacionar sus actividades sociales con la operación de sus negocios. Pero hacen énfasis en que la RS implementada desde el sector privado no será eficiente y efectiva si no se despliega en un contexto favorable en el cuál sociedad civil y sector público se vinculen activamente (Cárdenas, 2009).

En Panamá, el inicio a la temática de la RS se remonta a 1999 cuando la ONU consideró a Panamá como uno de los países para la promoción y desarrollo de la RS. En el mismo año, se creó la Red del Pacto Global de Panamá, formada por representantes de empresa, gobierno y sociedad civil. Esta red y la experiencia de países latinoamericanos más avanzados en el desarrollo fueron los impulsores de las prácticas de RS. Se observa en este país (al igual que otros en Latinoamérica) que la mayoría de las iniciativas de RS que se han ido realizando no nacen de una planificación estratégica, aunque actualmente se está dando un trabajo coordinado entre empresa, gobierno y sociedad, para arraigar el concepto de RS en la cultura empresarial (Excelencia Empresarial, 2009).

En Perú, numerosas organizaciones se dedican a actividades exclusivamente filantrópicas. Pero el número de empresas que aplican la RS no sólo como una mera actividad filantrópica, es decir que la están integrando de manera transversal a sus actividades y procesos, ha ido incrementando los últimos años. Algunas compañías nacionales han emprendido proyectos y estrategias de RS desde una dimensión tanto interna como externa. Y aunque aún no es un tema institucionalizado, las investigaciones acerca de las tendencias de la RS en este país han ayudado a comprender los grandes avances que el país ha tenido en relación a esta temática (Universidad del Pacífico, 2009).

En el Salvador, la guerra interna ha generado que los empresarios estén cada vez más comprometidos con la reconstrucción del país. Se ha comprendido que no es posible separar el crecimiento económico del crecimiento social. El desarrollo empresarial y económico se asocia a la búsqueda del bien común por lo que se están incorporando prácticas que propician el desarrollo de empleados, comunidad y medio ambiente. La RSE en este país ha sido concebida como una política que provee bienestar, responsabilidad y competitividad al país. La adopción de acciones de RS en los diferentes procesos productivos, es una eficaz herramienta para enfrentar los retos de la competitividad responsable y la sostenibilidad (FUNDEMAS, 2009).

En Uruguay el contexto internacional ha llevado a promover fuertemente la RS. Sus inicios se marcan a inicios del año 2000, a raíz de inquietudes de empresarios y en especial de la academia. Muchas empresas

internacionales que operan en el país desarrollan sus programas corporativos globales de RS, dándoles un perfil local y en el caso de compañías que mantienen relaciones comerciales con mercados del exterior, han incorporado la RS para mantener dichos mercados. Acciones como el involucramiento de actores con presencia global, como el BID, Banco Mundial, ISO, etc. ha sido un factor de peso para comprender la importancia de esta temática en el país (DERES, 2009).

Finalmente en México, aunque algunos autores consideran que sus orígenes se remontan a la época prehispánica desde los aztecas (Verduzco, 2003), otros establecen que es en el norte del país en donde comienza a emerger la misma (Pérez, 2008). En el Norte de México entre finales del siglo XIX y principios del XX, se fundaron grandes empresas que se convirtieron en pilares de buena parte de la economía nacional. Los empresarios de esa época se distinguían por sus preocupaciones sociales que los hicieron interesarse por problemas ajenos a la empresa. Esta preocupación se caracterizó por desarrollar un conjunto de actividades orientadas a apoyar lo social, fruto de una profunda raíz cristiana (Pérez, 2008).

A mediados del siglo XX, la RS se trataba de una acción paternalista bajo un enfoque filantrópico con forma de donativos con escaso enfoque estratégico y control del uso de los recursos donados. Dos organizaciones empresariales destacaron por su insistencia y pronunciamiento en el tema: la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) fundada en 1929; y la Unión Social de Empresarios de México, A.C. (USEM), que provenía de la Unión de Em-

presarios Católicos, fundada en 1957. Estas dos organizaciones aportaron elementos teórico-prácticos para la fundamentación y desarrollo del concepto mismo (ALIARSE, 2009).

En 1963 se creó la Fundación Mexicana para el Desarrollo Social (FMDR), conformada por empresarios católicos que buscaban una solución al problema del campo mediante estrategias de promoción social que no fueran paternalistas ni asistenciales. También en esos años se fundó el Consejo Coordinador Empresarial (CEE), organismo que agrupó cámaras de comercio, de la industria, entre otras instituciones y que buscó “proporcionar directrices a las empresas para que asuman la responsabilidad social” (Agüero, 2002).

Más tarde, en 1988 se estableció la Comisión Nacional de los Derechos Humanos y en ese mismo año se creó el Centro Mexicano para la Filantropía, A.C. (CEMEFI) organización nacional que impulsa fuertemente la cultura de filantropía y RS en México y pionera en el concepto de RS y en la promoción de la misma (Pérez, 2008). Además de la creación de estas importantes organizaciones promotoras, con la entrada de México al GATT en 1986 se dio el inicio formal de la RSE en nuestro país. Con este hecho se inició el proceso de liberación derivado de la firma de decenas de acuerdos comerciales con diferentes naciones. A partir de entonces la presión competitiva y la demanda de los grupos de interés, ha hecho trabajar en forma conjunta a los sectores público, privado y social (CEMEFI, 2009).

En 1992, el CEMEFI creó el Programa de Filantropía Empresarial con seis empresas

participantes y en 1997 crea el Programa de Responsabilidad Social Empresarial. En 2000 con base en una iniciativa promovida por esta institución, se lanza la convocatoria para reconocer a las Mejores Prácticas de Responsabilidad Social Empresarial, sumándose otras organizaciones como la COPARMEX, la USEM, Desarrollo Empresarial Mexicano y el Grupo Editorial Expansión (ALIARSE, 2009). En 2001 el CEMEFI lanza por primera vez la convocatoria para poder ostentar el Distintivo ESR 2001 a la Empresa Socialmente Responsable. En el mismo año, dentro del marco de la Asamblea Nacional de COPARMEX, se presenta a la Alianza por la Responsabilidad Social Empresarial en México o AliaRSE integrada por Administración por Valores (Aval), COPARMEX, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), CEMEFI, la Confederación USEM e Impulsa (antes Desarrollo Empresarial Mexicano).

En 2005 se da inicio formal a las actividades del Pacto Mundial en México (ALIARSE, 2009), con lo que se materializa

aun más la RSE en nuestro país y en comienza a visualizarse un mayor número de empresas interesadas en ello. Estos eventos son evidencia del proceso que el sector empresarial mexicano ha realizado al tomar conciencia de su condición de ciudadano corporativo, materializando el valor de la Responsabilidad Social. Más adelante comienza a institucionalizarse y son organismos privados y públicos los que comienzan a promover la RS en México.

Como se observa, en Latinoamérica la RS parece haber estado bastante influenciada por las Organizaciones no gubernamentales internacionales, directrices de instituciones multilaterales, generando con ello una falta de iniciativas propias y locales. Para que la RS sea efectiva en la contribución de una mejor sociedad y el sector privado genere resultados de desarrollo sustentable, esta debe emerger de cada país particular. Esto requiere la adopción de un enfoque más democrático y participativo de los respectivos roles del gobierno, el sector privado y la sociedad civil (Peinado-Vara, 2006).

En la siguiente tabla (2) se hace presenta una síntesis que muestra los orígenes de la RS en diferentes partes de América Latina:

Tabla 2. Síntesis de los orígenes de la RS en países de América Latina

País	Origen	
	Fecha	Principales rasgos
<i>Argentina</i>	2001	Algunas compañías y emprendedores comenzar on a reflexionar acerca del rol que les competía cumplir en la sociedad.
<i>Brasil</i>	Década de los noventas	A diferencia de otros continentes su impulso no surge por influencia del gobierno, sino por el papel de las ONG's.
<i>Chile</i>	Primeras manifestaciones-1920	A raíz de los cambios políticos nacionales comienzan a vislumbrarse con mayor nitidez una serie de acciones filantrópicas desligadas de la estrategia empresarial.
	Década de los noventas	Desde los años noventas comienza a entenderse como una visión de negocios.
<i>Colombia</i>	Impreciso	El enfoque del sector empresarial ha evolucionado de la filantropía a la búsqueda de nuevas formas de relacionar sus actividades sociales con la operación de sus negocios.
<i>Panamá</i>	1999	La ONU consideró a Panamá como uno de los países para la promoción y desarrollo de la RS. Creación de la Red del Pacto Global de Panamá.
<i>Perú</i>	Impreciso	No es un tema institucionalizado y las investigaciones acerca de las tendencias de la RS en este país han ayudado a comprender los grandes avances en esta temática.
<i>Salvador</i>	Década de los ochentas y noventas	La guerra interna ha generado que los empresarios estén cada vez más comprometidos con la reconstrucción del país. Se ha comprendido que no es posible separar el crecimiento económico del crecimiento social.
<i>Uruguay</i>	2000	La influencia del contexto internacional generó inquietudes de los empresarios y en especial de la academia sobre este tema.
<i>México</i>	Década de los ochentas y noventas	La RS surge en el norte del país como una acción paternalista bajo un enfoque filantrópico con forma de donativos con escaso enfoque estratégico y control del uso de los recursos donados.

Fuente: Elaboración propia.

ENFOQUES Y ALCANCE

Para Antonio Vives (2008) la situación en América Latina viene de una tradición donde domina el enfoque filantrópico, pero en algunos casos se acercan un poco a la RS a través de una filantropía más estratégica. Una explicación a la perspectiva filantrópica que identificó a toda Latinoamérica se debe a la fe religiosa que motivó la caridad y la asistencia social; además de que fue el dueño y no la empresa quien decidió involucrarse en proyectos sociales (Sanborn, 2004).

Hay evidencia contradictoria sobre el alcance de la RS en América Latina. Algunos datos de algunas fuentes podrían sugerir la existencia de un sector social y privado justamente activo y sin potencial significado del desarrollo de un sector ambiental y socialmente responsable. Sin embargo, todavía hay poca evidencia de casos de RS en América Latina.

Algunos estudios demuestran que los mismos elementos que detienen el desarrollo social y económico y afectan la creación de

un fuerte sector privado y público están obstaculizando el desarrollo de la RS. Estos factores incluyen la falta de capacidad institucional de muchos gobiernos (Pratt y Fintel 2002), una gobernanza corporativa débil (Chong et al. 2003), un clima de negocios poco favorable y negocios a menor escala en relación a otras regiones.

La adopción de la RS por empresas latinoamericanas para contribuir al desarrollo socioeconómico requiere de un progreso general que haga frente a todo lo anteriormente señalado, así como a la adopción de la agenda de RS a necesidades específicas de la región.

III. HACIA DONDE VA LA RSE EN AMÉRICA LATINA

Al analizar los orígenes de la responsabilidad social en diferentes países de América Latina, podemos deducir que existen niveles grados de desarrollo de la RS en cada país, de acuerdo al origen de cada uno de ellos. Como menciona Halsam (2004), entre los países más desarrollados de América (Canadá y Estados Unidos) y el resto de la región existe una gran brecha de la RS. El autor clasifica a los países de América en cuatro grupos: Corriendo (Canadá y Estados Unidos); 2) alcanzando (la mayoría de los países de América Latina, como Argentina, Chile y México); 3) caminando (el resto de América del Sur); y 4) estancándose (Centroamérica y el Caribe). En tal sentido, los países deben seguir avanzando para poder lograr una homogeneización en el grado de desarrollo.

A parte del grado de desarrollo, otro de los asuntos prioritarios en el tema de la respon-

sabilidad social se refiere al tema de la regulación. La interface entre la responsabilidad y el cumplimiento no es claro muchas veces. La responsabilidad social se construye por medio del significado de “más allá del cumplimiento”, lo que constituye un asunto de la definición. Las empresas deben desempeñar correctamente su responsabilidad social, con certificaciones relevantes, pero el mismo tiempo deben ser sujetos de penalidades por infringir en requisitos legales. La línea divisoria entre el cumplimiento y el más allá del cumplimiento, está lejos de ser claro generando grandes críticas entre analistas y ONG' y la comunidad en general (UNCTAD, 2010). En América Latina el problema que existe es que hay muchas empresas que no llegan al cumplimiento de la ley, entonces valdría preguntarnos ¿Cómo ir más allá de la ley, si no se llega al cumplimiento de la misma? La responsabilidad social entonces, al menos en el asunto de la definición, puede ser impráctica e ilusoria en el caso de muchas empresas de América Latina que buscan poner en práctica este tipo de principios.

Finalmente en el tema de los valores, es esencial el papel que han tenido las multinacionales que se han establecido en esta región proveniente de Europa y de Norteamérica. Estas empresas han influido considerablemente en la aplicación de principios y valores de responsabilidad social en esta región. Oppenheimer(2007) menciona una razón de ello y se refiere a que las empresas multinacionales en esta región pueden sentir una presión adicional (que no se presenta ni en Europa ni en Norteamérica) de ser socialmente responsable por la evidencia reciente de los esfuerzos filantrópicos de las personas más ricas, sugiere que

el “espíritu de dar” en América Latina no puede ser comparable a la que se observa en los países en desarrollo o en los países desarrollados. Otras investigaciones, concluyen que las iniciativas de las empresas multinacionales (estadounidenses) de RS en Latinoamérica son limitadas, en comparación con los programas que realizan en Asia o en África; además de que los estándares de ciudadanía corporativa de las empresas multinacionales no están siendo bien establecidos (Torres-Baumgarten & Yucetepe, 2009).

CONCLUSIONES

Desde sus orígenes la responsabilidad social ha sido cuestionada, generando con ello distintas polémicas en la definición y el constructo mismo. Han aparecido diferentes enfoques teóricos desde la disciplina de estudio, hasta la ubicación geográfica. En la revisión de literatura de RS podemos encontrar una gran cantidad de investigaciones realizadas en países desarrollados y una menor cantidad de ellas en países en desarrollo. En esta investigación nos centramos en tres áreas particulares: Norteamérica, Europa y Latinoamérica.

Latinoamérica es una región muy diversa, desde su geografía, hasta su enorme riqueza cultural. El mapa político de la región está moviéndose hacia gobiernos de izquierda y su economía crece lentamente. Hay evidencia empírica de que la responsabilidad social en esta región es muy diferente respecto de Europa, Estados Unidos, tanto en su enfoque, sus prácticas y la aplicación de los valores.

Los orígenes de la responsabilidad social en América Latina no son precisos, por lo que

los países pueden clasificarse por distinto grado de desarrollo de responsabilidad social. Así podemos señalar que los países de mayor desarrollo de RS América Latina son: Argentina, Chile y México). El enfoque de la responsabilidad social en esta región es principalmente filantrópico, mientras que en Norteamérica es de la ética empresarial y en Europa el desarrollo sustentable. La comprensión y la aplicación de la RS en esta región tendrán que avanzar más allá de la filantropía, hacia una mayor internalización del desarrollo sustentable en sus actividades diarias.

A diferencia de Europa y Norteamérica la RS en Latinoamérica ha sido fuertemente impulsada por organismos promotores, así como por Organizaciones no gubernamentales. Hoy en día un asunto prioritario en las prácticas de RS es el tema de la regulación de la RS. En América Latina el problema que existe es que hay muchas empresas que no llegan ni al cumplimiento de la ley, entonces valdría preguntarnos ¿Cómo ir más allá de la ley, si no se llega al cumplimiento de la misma? La responsabilidad social entonces, al menos en el asunto de la definición, puede ser impráctica e ilusoria en el caso de muchas empresas de América Latina que buscan poner en práctica este tipo de principios.

Por otro lado, observamos que las multinacionales han jugado un papel sumamente importante en la aplicación de ciertos principios. Sin embargo en la práctica vemos que en muchos casos de las grandes multinacionales, principalmente estadounidenses la mayoría de sus programas de RS se desarrollan en Asia o África, siendo América Latina segunda o tercera opción. Y obviamente no son los mismos programas

que establecen en sus propios países receptores.

Finalmente podemos concluir que la responsabilidad social empresarial tiene una visión intercultural muy marcada por la región geográfica. En cada país ha emergido desde su propio contexto social, político y económico, a pesar de que las influencias

podrían estar marcadas por rasgos similares (función de las instituciones promotoras, presencia de multinacionales, presión de los mercados, mayor interés por internalizar el desarrollo sustentable). Se recomienda realizar más investigaciones en torno a la visión intercultural de la RS en América Latina.

REFERENCIAS

Agüero, F.. (2002). *La Responsabilidad Social Empresarial en América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú*, Escuela de Estudios Internacionales, Universidad de Miami (sin publicar), Grupo RSE CHILE.

ALIARSE (2009). *La RSE en México*, Disponible en: <http://www.aliarse.org.mx/>

Banco Mundial. (2014). *América Latina y el Caribe : panorama general*. Banco Mundial, América Latina y El Caribe.

Belem G. (2007). La RSE entre acteurs sociaux et parties prenantes. *Cahier de recherche sur l'atelier international « Faire avancer la théorie de la RSE : un dialogue intercontinental »*, Les cahiers de la CRSDD, No.11-2007, Canada.

Bennett, R. (1998). Corporate Philanthropy in France, Germany, and the U.K.-- International Comparisons of Commercial Orientation Towards Company Giving in European Nations. *International Marketing Review*, 15(6): 458-475.

Bowen, H.R. (1953). *Social Responsibility of the Businessman*, Harper and Row. New York.

Cárdenas (2009). Colombia: de la filantropía a la estrategia. *Memorias del Seminario Internacional "Presente y Futuro de la Responsabilidad Social Empresarial en América Latina: hacia un desarrollo sustentable"*, Red Interamericana de Responsabilidad Social Empresarial, Santiago de Chile.

Carneiro Manuel (2004). *Responsabilidad Social Corporativa Interna: La Nueva Frontera de los Recursos Humanos*, ESIC Editorial, Madrid.

CEPAL, C. E. (2012). *Perspectivas económicas para América Latina 2013*.

Políticas de Pymes para el cambio estructural. OCDE/CEPAL.

CEMEFI (2009a). México: Dejando atrás la filantropía. *Memorias del Seminario Internacional "Presente y Futuro de la Responsabilidad Social Empresarial en América Latina: hacia un desarrollo sustentable.* Red Interamericana de Responsabilidad Social Empresarial. Santiago de Chile.

Cepeda, F. (2008). La gobernabilidad democrática. En R. Jauregui, *América Latina, España y la RSE: Contexto, perspectivas y propuestas* (págs. 13-24). Madrid, España: Fundación Carolina.

Chong, A., A. Izquierdo, A. Micco and U. Panizza. (2003). Corporate Governance and Private Capital Flows to Latin America (Research Department Working Paper; Washington, DC: Inter-American Development Bank).

Conde, R. (2004). Presentación. En R. Jáuregui, *América Latina, España y la RSE Contexto, perspectivas y propuestas* (págs. VII-IX). Madrid, España: Fundación Carolina.

Gómez et al. (2007). Formación académica del administrador, la Responsabilidad Social y las Mipymes. *Las Mipymes en Latinoamérica, OLA*, pp. 218-233

DERES (2009). Uruguay: Promoción y creciente adopción de la RSE. *Memorias del Seminario Internacional "Presente y Futuro de la Responsabilidad Social Empresarial en América Latina: hacia un desarrollo sustentable.* Red Interamericana de Responsabilidad

Social Empresarial. Santiago de Chile.

Excelencia empresarial. (2009). Panamá: Familiarizándose con el concepto de RSE. *Memorias del Seminario Internacional "Presente y Futuro de la Responsabilidad Social Empresarial en América Latina: hacia un desarrollo sustentable,* Red Interamericana de Responsabilidad Social Empresarial, Santiago de Chile.

FUNDEMÁS (2009). El Salvador: en la ruta hacia la competitividad. *Memorias del Seminario Internacional "Presente y Futuro de la Responsabilidad Social Empresarial en América Latina: hacia un desarrollo sustentable.* Red Interamericana de Responsabilidad Social Empresarial. Santiago de Chile.

Gond Jean Pascal. (2008). *La Responsabilité Sociale de l'entreprise,* Presses Universitaires de France, Paris.

González, K. G. (2008). El nuevo mapa político de América Latina. En R. Jauregui, *América Latina, España y la RSE: Contexto, perspectivas y propuestas* (págs. 3-12). Madrid, España: Fundación Carolina.

Haslam, P. A. (2004). The Corporate Social Responsibility System in Latin America and the Caribbean. FOCAL Policy Papers; FPP-04-1. March. http://www.focal.ca/pdf/csr_04.pdf.

Langlois, Catherine C. & Bodo B. Schlegelmich. (1990). Do Corporate Codes of Ethics Reflect National

Character? Evidence from Europe and the United States. *Journal of International Business Studies*, 21(4), 519-539.

Maignan, I., & Ralston, D. (2002). Corporate Social Responsibility in Europe and the U.S.: Insights from Businesses Self-presentations. *Journal of International Business Studies* (33), 497-514.

Oppenheimer, A. (2007). Latin America's Rich Should Donate More. *The Miami Herald*. McClatchy-Tribune Regional News. 20 September 2007.

Pasquero Jean (2005), « La responsabilité sociale de l'Enterprise comme objet des sciences de gestion. Un regard historique », In M.-F. Turcotte et A. Salmon (dir.), *Responsabilité sociale et environnementale de l'Enterprise*, Sillery, QC : Presses de l'Université du Québec, pp. 80-111, Montréal, Canada.

Peinado - Vara, E. (2006). Corporate Social Responsibility in Latin America. *Journal of Corporate Citizenship Issue* (21), 61-69.

Torres-Baumgarten, G., & Yucetepe, V. (2009). Multinational Firms' Leadership Role in Corporate Social Responsibility in Latin America. *Journal of Business Ethics* (85), 217-224.

Porter Michael y Kramer M. (2006). Strategy and Society: The link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review*. Diciembre de 2006

Prado, Andrea., Juliano Flores., Lawrence Pratt y Enrique Ogliastri. (2004). Marco Lógico y Conceptual del Modelo de Responsabilidad Social Empresarial para Costa Rica. CLACDS. Estudio desarrollado para la Asociación de Empresarios para el Desarrollo en el marco del proyecto Diseño y elaboración de un Modelo de RSE para Costa Rica financiado por la Fundación HIVOS de Holanda. Costa Rica.

Pratt, L., y E.D. Fintel. (2002). Environmental Management as an Indicator of Business Responsibility in Central America', in P. Utting (ed.), *The Greening of Business in Developing Countries: Rhetoric, Reality and Prospects* (London: Zed Books, in association with UNRISD): 41-57.

Roca Alejandro (2006). Argentina, un país que despierta a la RSE”, *Memorias del Seminario Internacional “Presente y Futuro de la Responsabilidad Social Empresarial en América Latina: hacia un desarrollo sustentable*. Red Interamericana de Responsabilidad Social Empresarial. Santiago de Chile.

Sanborn, C., (2004). *La filantropía “realmente existente” en América Latina*, Colombia, Departamento de Ciencias Sociales y Políticas, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Perú.

UNCTAD. (2010). *Corporate Social Responsibility in Latin America*. United Nations, UNCTAD. Geneva: UN.

UNIETHOS. (2009). Brasil: Compromiso con el desarrollo

sustentable, *Memorias del Seminario Internacional "Presente y Futuro de la Responsabilidad Social Empresarial en América Latina: hacia un desarrollo sustentable*. Red Interamericana de Responsabilidad Social Empresarial. Santiago de Chile.

Verduzco, G. (2003). *Organizaciones no lucrativas. Visión de su trayectoria en México*, México, El Colegio de México y CEMEFI.

Vincular (2009), "Chile: La RSE empieza por casa" *Memorias del Seminario Internacional "Presente y Futuro de la Responsabilidad Social Empresarial en América Latina: hacia un desarrollo sustentable*, Red Interamericana de Responsabilidad Social Empresarial, Santiago de Chile.

Waaddock S.y Graves S. (1997). The corporate Social Performance –Financial Performance Link. *Strategic Management Journal*, Vol. 18 No. 4, p.

Teoría de la agencia: caso, uso adecuado de medicamentos en Villavicencio

Resumen

El acceso a los medicamentos y por ende su uso adecuado es un reto para los estados; además el uso y función de los medicamentos generalmente se distorsiona en la sociedad, producto de una gran asimetría en la información sobre ellos.

Los establecimientos farmacéuticos deben contar con condiciones necesarias para prestar servicios de calidad; El Ministerio de Salud y Protección Social ha establecido mecanismos y estrategias, dirigidas a optimizar la utilización de medicamentos. Configurándose así, la delegación de responsabilidades dando inicio a la relación de principal agente. Coherente con Vergara (2011), profesor Chileno, sugiere como ideal, que se debe producir una gran identificación (objetivos comunes) entre una farmacia y el público que atiende (es decir debe existir una relación positiva de agencia)

Esta investigación genera, una mirada desde la teoría de agencia al uso de los medicamentos desde los establecimientos farmacéuticos como responsables de la dispensación, donde el Regente de Farmacia como principal delega al consumidor quien como agente asume la responsabilidad del uso adecuado de los medicamentos que le han prescrito.

Se utilizará como metodología el estudio de caso. Para identificar los factores motivacionales y de control del establecimiento farmacéutico se triangulará información correspondiente al establecimiento farmacéutico (información primaria), de los Regentes de Farmacia (de una

■ * GERARDO A. CASTAÑO RIOBUENO

** Magíster en Administración, docente
Universidad de los Llanos, Grupo GESI,
gerardo.castano@unillanos.edu.co*

entrevista semiestructurada) y de los usuarios del establecimiento farmacéutico mayores de 18 años (una encuesta). Con esta información se propondrá acciones de mejoramiento a la relación de agencia de establecimiento farmacéutico y el usuario para el lograr el uso adecuado de medicamentos.

Palabras clave. Teoría de la Agencia, Utilización de Medicamentos, Objetivos Organizacionales, Servicios Comunitarios de Farmacia, Buenas Prácticas de Dispensación, Cumplimiento de la Medicación, Comercialización de Medicamentos.

Abstract

The access to medicines and therefore to its proper use is a challenge for the States; besides the use and function of drugs is generally distorted in the society, this as a consequence from a large asymmetry in the information about them.

Pharmaceutical establishments must have with necessary conditions for providing quality services; The Ministerio de Salud y Protección Social has established mechanisms and strategies to optimize the use of medicaments. Forming in this way, the delegation of responsibilities creating the beginning to the principal agent's relation. According to Vergara (2011), Chilean professor who exposes as ideal, it must produce a great identification (common goals) between a pharmacy and the public it serves (it means, there must be a positive relation of agency).

This research generates, a perspective from agency theory to the use of drugs from

pharmaceutical establishments as the responsible for dispensing, where the Regent of Pharmacy as the leader, delegates to the consumer who assumes the responsibility about the medicines that have been prescribed proper use.

It'll use the study of the case as a methodology. To get to identify the motivational factors and the pharmaceutical establishment control for the pharmaceutical establishment. It'll intersect the pharmaceutical establishment information (primary information), regents of Pharmacy (a semi-structured interview) and users of pharmaceutical establishment over 18 years old (a survey). Once this information is ready, it'll propose actions to improve the relationship of agency pharmaceutical establishment and the user to achieving the appropriate use of medications.

Keywords. Agency theory, Drug Utilization, Organizational Objectives, Community Pharmacy Services, Good Dispensing Practices, Medication Adherence, Pharmaceutical Trade.

INTRODUCCIÓN

Lograr la disponibilidad de medicamentos y garantizar que el uso sea adecuado es un desafío para los gobiernos; para superar este reto es importante conocer la relación de agencia en el uso adecuado de medicamentos. El uso y función de los medicamentos generalmente se distorsiona en la sociedad, producto de una gran asimetría en la información sobre medicamentos. Esta investigación genera, una mirada desde la teoría de agencia a los establecimientos farmacéuticos, en este caso desarrollando un análisis del uso

adecuado de medicamentos, donde el Regente de Farmacia como principal delega en el consumidor quien como agente asume la responsabilidad del uso adecuado de los medicamentos que le han prescrito.

El objetivo del estudio es Reconocer a la luz de la teoría de la agencia, los factores que explican las relaciones motivacionales y de control de los Regentes de Farmacia con el uso adecuado de medicamentos en un establecimiento farmacéutico de Villavicencio.

En cualquier interacción económica intervienen dos partes: el agente y el principal, y la dispensación como proceso comercial que es no es ajena a esta relación, donde el agente realiza algunas acciones por cuenta del principal, el cual necesariamente debe delegarle autoridad, en este caso la (responsabilidad en el uso adecuado de medicamentos). Los establecimientos farmacéuticos deben contar con las condiciones necesarias para prestar un servicio de calidad para esto el Ministerio de Salud y Protección Social ha establecido mecanismos y estrategias dirigidas a optimizar la utilización de medicamentos, insumos y dispositivos. Configurándose así, la delegación de responsabilidades dando inicio a la relación de principal agente. Vergara (2011) sugiere como ideal, que se debe producir una gran identificación (objetivos comunes) entre una farmacia y el público que atiende (es decir que exista una relación positiva de agencia); además la existencia de un “público cautivo” (como es el caso de los establecimientos farmacéuticos) facilita beneficio directo de la población. Para este estudio se tomaron como base el Decreto 2200 de 2005 del Ministerio de la Protección Social y la

Resolución 1403 de 2007 del mismo Ministerio.

Para identificar la relación de agencia se realizó un estudio de caso. Se obtendrá información de fuentes primarias del establecimiento farmacéutico revisando documentos estratégicos y la normatividad vigente para los establecimientos farmacéuticos, con base en esta información se realizó una entrevista semiestructurada a los responsables de la dispensación del establecimiento farmacéutico y una encuesta a los usuarios del establecimiento farmacéutico mayores de 18 años.

Como objetivo general del estudio se determinó: Reconocer a la luz de la teoría de la agencia, los factores que explican la relación de los Regentes de Farmacia con el uso adecuado de medicamentos en un establecimiento farmacéutico de Villavicencio. Como objetivos específicos: Determinar los factores motivacionales y de control que explican la relación principal agente del Regente de Farmacia con los usuarios del establecimiento farmacéutico; Establecer la relación existente entre los factores motivacionales (control y motivadores) y las acciones del Regente de Farmacia con los usuarios del establecimiento farmacéutico, tendientes a lograr el uso adecuado de medicamentos y Proponer al establecimiento farmacéutico acciones de mejoramiento, en la relación del Tecnólogo en Regencia de Farmacia y el usuario, a la luz de la teoría de la agencia, para el lograr el uso adecuado de medicamentos.

Con el anterior planteamiento se busca, a la luz de la teoría de la agencia, proponer al establecimiento farmacéutico acciones de

mejoramiento, en la relación del Regente de Farmacia y el usuario para el lograr el uso adecuado de medicamentos.

Relación de agencia en el uso adecuado de medicamentos

El acceso de la población a los medicamentos constituye un reto para los estados, esto implica, no solo lograr la disponibilidad de medicamentos, sino también garantizar que el uso sea adecuado (Tovar, Drake y Martich, 2012), este reto se evidencia en La Agenda de Salud para las Américas 2008 – 2017 (Ministros y Secretarios de Salud de las Américas, 2007) donde los gobiernos expresan su interés en garantizar que los medicamentos sean de calidad y al mismo tiempo promover su uso adecuado; para superarlo es importante conocer la relación de agencia de los Regente de Farmacia y los usuarios de los establecimiento farmacéutico con respecto al uso adecuado de medicamentos.

El uso y función de los medicamentos generalmente se distorsiona en la sociedad, producto de una gran asimetría en la información sobre ellos, que llega tanto a los profesionales de la salud como a la comunidad en general. También se ha evidenciado que la existencia de regulaciones es insuficiente o muchas veces no se cumplen. Por esta razón se requiere incentivar y apoyar estrategias que promuevan y monitoreen el uso adecuado de los medicamentos, con el objetivo de optimizar el acceso a los medicamentos esenciales y en definitiva buscar mayor transparencia en los procedimientos en la gestión de los medicamentos (Organización Panamericana de la

Salud y Organización Mundial de la Salud, 2010).

Esta investigación genera, una mirada desde la teoría de agencia a los establecimientos farmacéuticos, en este caso desarrollando un análisis del uso adecuado de medicamentos, donde el Regente de Farmacia como principal delega en el consumidor quien como agente asume la responsabilidad del uso adecuado de los medicamentos que le han prescrito (Schneider y Mathios, 2006).

Reconocer la relación de agencia, formulada por Jensen y Meckling en 1976 (Citado por Londoño, 2005), en el uso adecuado de medicamentos al interior de un establecimiento farmacéutico, fomenta la aplicación de políticas sanitarias y permite que la población pueda alcanzar el verdadero beneficio de los medicamentos; siendo este, un punto de inicio para futuras investigaciones en la región que permita disminuir las consecuencias del uso incorrecto de los medicamentos, coherente con primera estrategia propuesta en el documento CONPES 155 (Consejo Nacional de Política Económica y Social, 2012) de disminuir la asimetría de la información sobre consumo y uso de medicamentos.

Además del CONPES, la normatividad existente, principalmente el Decreto 2200 de 2005 y la Resolución 1403 de 2007 del Ministerio de Protección Social han influido positivamente y responsabilizado a los Regentes de Farmacia, en cómo se deben gestionar los Establecimientos Farmacéuticos y dentro de estas responsabilidades está la del uso adecuado de los medicamentos, sin embargo se evidencia falta de monitoreo del uso adecuado de medicamentos.

Dentro de este contexto, los establecimientos farmacéuticos tienen que reconocer, en sus procesos, la importancia del recurso humano (principalmente del Regente de Farmacia), como responsable de actividades de promoción y prevención de los establecimientos farmacéuticos, sobre el uso adecuado de medicamentos (Resolución 1403 de 2007).

Teniendo en cuenta lo anterior se hace necesario, contribuir al conocimiento desarrollando la siguiente pregunta de investigación ¿Cuáles son los factores que determinan la relación principal – agente del Regente de Farmacia con el uso adecuado de medicamentos en un establecimiento farmacéutico en Villavicencio?

En consecuencia, el objetivo de este trabajo consiste en conocer la relación de agencia para identificar oportunidades de mejora en el uso adecuado de los medicamentos por parte de los usuarios de un establecimiento farmacéutico en Villavicencio.

Al determinar la relación de agencia de un establecimiento farmacéutico, como responsable del uso adecuado de los medicamentos, también se conocerá:

- El cumplimiento de la normatividad para la dispensación de medicamentos por parte de un establecimiento farmacéutico.
- La relación principal agente, en un establecimiento farmacéutico se fundamenta en la alineación de objetivos del Regente de farmacia y los usuarios, como responsables del uso adecuado de medicamentos.

- La relación principal agente en un establecimiento farmacéutico se explica por factores motivacionales del uso adecuado de los medicamentos.

Otro beneficio de esta investigación, se explica, en la función de docente e investigador de la Universidad de los Llanos, permite conocer los comportamientos de la nuestra población y así compartir con los estudiantes de la Facultad de Ciencias de las Salud información actualizada y pertinente; situación que es coherente con el deseo de la Universidad de formar integralmente ciudadanos influenciando y participando en la búsqueda de soluciones a problemas reales que desde las Facultades y proyección social de la Universidad se pudieran liderar.

MARCO TEÓRICO

Los establecimientos farmacéuticos como unidad comercial, es una empresa con equipos de trabajo (departamento o áreas de la empresa y de la cual forman parte los Stakeholders internos y externos), conformados por personas que se relacionan por medio de contratos para satisfacer sus propios intereses, conscientes que su futuro depende de la capacidad de lograr los objetivos; en el mismo sentido, Fontrodona y Sison (2007), entiende a la empresa como una agrupación de personas, unidas por un objetivo común de naturaleza más moral que material, la existencia de la empresa se justifica por su contribución al bien común. Coherente con los planteamientos de Freeman (citado por IESE Business School, 2009) que conciben la empresa como un conjunto de relaciones con la finalidad de maximizar el valor para la totalidad de los Stakeholders.

La teoría de la agencia, surge al evidenciar los problemas alrededor de estos contratos, por que las partes involucradas en él, quienes tienen diferentes objetivos y expectativas y es muy costoso para el principal conocer todas las acciones del agente (Marín, 2012).

En el modelo humanístico de la teoría de la agencia propuesto por Fontrodona y Sison (2007) en *Hacia una teoría basada en el bien común* en el que se considera al agente como persona que forma grupos (como en las empresas), los contratos de agencia (derechos de propiedad) se justifican en la medida que el “servicio” siempre se oriente al bien común respetando así la naturaleza humana (Fontrodona y Sison, 2007).

En el mismo sentido Gorbaneff (2001), afirma que en cualquier interacción económica intervienen dos partes: el agente y el principal. El agente realiza algunas acciones por cuenta del principal, el cual necesariamente debe delegarle autoridad (en este caso, la responsabilidad en el uso adecuado de medicamentos). Como los intereses divergen además del hecho de delegar la autoridad, implica que los objetivos del principal no se realicen en un 100%, configurándose así la pérdida de la agencia. La teoría de la agencia es un mecanismo utilizado para minimizar la pérdida de la agencia, mejorando nuestra comprensión de las organizaciones y su funcionamiento.

Es bueno aclarar que la relación de la agencia, no solo se da entre propietarios y directivos, sino también en los contratos con los Stakeholders y entre los Stakeholders externos se destacan los clientes (Peris-Ortiz, Rueda, De Souza y Pérez, 2012).

La teoría de la agencia estudia, analiza los contratos entre el principal y el agente (Rivas, 2009); pretendiendo determinar cómo se relacionan las personas, la institución y la información de una organización, buscando generar el contrato más eficiente para coordinar la relación principal-agente; esta relación la definió Jensen y Meckling en 1976 (Citado por Londoño, 2005) como un acuerdo bajo el cual una persona, el principal, delega en otra persona, el agente, para que realice una determinada actividad en su nombre, lo que implica cierto grado de delegación de autoridad en el agente.

Esta investigación se tomará como base la división de Eisenhardt en 1989, (citado por Londoño, 2005), principal-agente porque estudia de las relaciones contractuales, buscando el contrato óptimo, para explicar los comportamientos de los agentes dentro de la organización y no la positivista que se dedica al estudio de la relación del principal como dueño un capital y el agente como el administrador de la empresa.

Los establecimientos farmacéuticos como parte del sistema de salud en Colombia deben contar con las condiciones necesarias para prestar un servicio de calidad; el Ministerio de Salud y Protección Social ha establecido mecanismos y estrategias dirigidas a optimizar la utilización de medicamentos, insumos y dispositivos (Ley 1438 de 2011). Configurándose la delegación de responsabilidades dando inicio a la relación de principal agente

Dentro de la propuesta regional para la implementación de una estrategia nacional de uso racional de medicamentos de la Organización Panamericana de la Salud

–OPS- y la Organización Mundial de la Salud -OMS- (2010), se evidencia, que la relación entre los profesionales de la salud y la comunidad debe ser garantizada por una relación positiva de agencia, interviniendo así en la actual asimetría de información. Para lograr esta relación positiva de agencia se hace necesario una buena gestión de los establecimientos farmacéuticos que sugieran implementar estrategias efectivas para promover el uso adecuado de los fármacos, con el objetivo de optimizar el acceso a los medicamentos esenciales y en definitiva mejorar la atención en salud.

En este mismo documento se evidencia la relación de agencia: establecimientos farmacéutico–usuario, donde el establecimiento farmacéutico como principal entrega los medicamentos apropiados al usuario, quien como agente asume la responsabilidad de usar adecuadamente los medicamentos (Organización Panamericana de la Salud y Organización Mundial de la Salud, 2010), esta relación de agencia se confirman en el artículo “Principal agency theory and health care utilization” donde estudian los mercados de la salud en el marco de la teoría de la agencia; sugiriendo que el nivel óptimo de los servicios en los establecimientos farmacéuticos para un usuario, se logra por medio de la aplicación de la normatividad (Schneider y Mathios, 2006); en este caso los procedimientos autorizados para los establecimientos farmacéuticos en la Resolución 1403 de 2007 del Ministerio de la Protección Social son la selección, adquisición, recepción técnica y almacenamiento, distribución y/o dispensación de dispositivos médicos y medicamentos, los procedimientos de inyectología y de monitoreo de glicemia con equipo por punción.

Esta relación de agencia se confirma, en el informe final de Consultoría para *Diseño y cálculo de un ordenamiento ranking de entidades promotoras de salud* (Centro de investigaciones para el desarrollo –CID-, 2005) se explica, que una forma de examinar el sistema de seguridad social, es la teoría de la agencia, una prueba de ellos es que los proyectos de reforma planteados han argumentado los principios de la relación principal agente. Por esta razón es pertinente, hacer una revisión a la luz de esta teoría, para identificar las relaciones de agencia que están presentes en el Sistemas de seguridad social en el país, (y los establecimientos farmacéuticos forman parte de él), analizando los problemas en las relaciones de ese contrato y discutir qué mecanismos (de incentivos, de control, o de sistemas de información) pueden ayudar a manejar más eficientemente estos problemas.

Aunque los objetivos deben ser comunes como lo sugiere Fontrodona y Sison, (2007), la relación positiva de agencia también se puede ver afectada por un comportamiento no maximizador o una mala praxis por parte del usuario, además la alineación de los incentivos puede no ser perfecta porque el Regente de Farmacia se puede ocupar en otros procesos propios del establecimiento farmacéutico y hacer en menor grado la dispensación dejando de lado el bienestar de los usuarios (Schneider y Mathios, 2006).

En el libro *Fármacos, Salud y Vida*, se sugiere como ideal, que se debe producir una gran identificación (objetivos comunes) entre un establecimiento farmacéutico y los usuarios (es decir que exista una relación positiva de agencia); además la posibilidad de generar un “público cautivo” (como es el

caso de los establecimientos farmacéuticos) facilitando las acciones en beneficio directo de la población (Vergara, 2011).

Para este estudio se tomaron los siguientes elementos del establecimiento farmacéutico, según el Decreto 2200 de 2005, el Decreto 2330 de 2006 y la Resolución 1403 de 2007 del Ministerio de la Protección social.

Gestión del servicio farmacéutico.

Es el conjunto de principios, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas asistenciales y administrativas esenciales para reducir los principales riesgos causados con el uso innecesario o inadecuado y eventos adversos presentados dentro del uso adecuado de medicamentos, que deben aplicar las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud públicas y privadas, establecimientos farmacéuticos y personas autorizadas, respecto al o los procesos autorizados en la prestación del servicio farmacéutico.

Dispensación. Es la entrega de uno o más medicamentos y dispositivos médicos a un paciente y la información sobre su uso adecuado realizada por el Químico Farmacéutico y el Tecnólogo en Regencia de Farmacia. Cuando la dirección técnica de la droguería, o del establecimiento autorizado para la comercialización al detal de medicamentos, esté a cargo de personas que no ostenten título de Químico Farmacéutico o Tecnólogo en Regencia de Farmacia la información que debe ofrecer al paciente versará únicamente sobre los aspectos siguientes: condiciones de almacenamiento; forma de reconstitución de medicamentos cuya

administración sea la vía oral; medición de la dosis; cuidados que se deben tener en la administración del medicamento; y, la importancia de la adherencia a la terapia.

Uso adecuado de medicamentos. Es el proceso continuo, estructurado y diseñado por el Estado, que será desarrollado e implementado por cada institución, y que busca asegurar que los medicamentos sean usados de manera apropiada, segura y efectiva.

Establecimiento farmacéutico. Es el establecimiento dedicado a la producción, almacenamiento, distribución, comercialización, dispensación, control o aseguramiento de la calidad de los medicamentos, dispositivos médicos o de las materias primas necesarias para su elaboración y demás productos autorizados por ley para su comercialización en dicho establecimiento.

Los establecimientos farmacéuticos pueden ser mayoristas o minoristas, dentro de estos últimos esta la Droguería y puede desarrollar procesos de: selección, adquisición, recepción técnica y almacenamiento y/o dispensación de dispositivos médicos y medicamentos. Así como procedimientos de inyectología y de monitoreo de glicemia con equipo por punción.

El establecimiento farmacéutico deberá, como mínimo:

- Disponer de una infraestructura física de acuerdo con su grado de complejidad, número de actividades y/o procesos que se realicen y personas que laboren.
- Contar con una dotación, constituida por equipos, instrumentos, bibliografía y materiales necesarios para el cumpli-

miento de los objetivos de las actividades y/o procesos que se realizan en cada una de sus áreas.

- La dirección de la Droguería está a cargo de un Químico Farmacéutico, un Tecnólogo en Regencia de Farmacia, un Director de Droguería, Farmacéutico Licenciado, o el Expendedor de Drogas.

Medicamento. Es aquél preparado farmacéutico obtenido a partir de principios activos, con o sin sustancias auxiliares, presentado bajo forma farmacéutica que se utiliza para la prevención, alivio, diagnóstico, tratamiento, curación o rehabilitación de la enfermedad (Presidente de la República de Colombia, 1995).

OBJETIVOS

Objetivo General

Reconocer a la luz de la teoría de la agencia, los factores que explican la relación de los Regentes de Farmacia con el uso adecuado de medicamentos en un establecimiento farmacéutico de Villavicencio.

Objetivos Específicos

1. Determinar los factores motivacionales y de control que explican la relación principal agente del Regente de Farmacia con los usuarios del establecimiento farmacéutico.
2. Establecer la relación existente entre los factores motivacionales (control y motivadores) y las acciones del Regente de Farmacia con los usuarios del establecimiento farmacéutico, tendientes a lograr el uso adecuado de medicamentos.

3. Proponer al establecimiento farmacéutico acciones de mejoramiento, en la relación del Tecnólogo en Regencia de Farmacia y el usuario, a la luz de la teoría de la agencia, para el lograr el uso adecuado de medicamentos.

METODOLOGÍA

Tipo de estudio: Se realizó un estudio de caso porque se pretende hacer una investigación profunda sobre determinado proceso, conservando la visión total de fenómeno, explicando el cómo y porqué sin, controlar el evento que está investigando, como lo sugiere Arzaluz (2005) en La Utilización del estudio de caso en el análisis local.

Tamaño de Muestra: Los responsables del Establecimiento farmacéutico y los usuarios. El tamaño de la muestra es de 138 usuarios, calculado con Stat Calc de Epi Info 6, teniendo en cuenta que son, 329.521 los habitantes de Villavicencio mayores de 18 años, con una prevalencia esperada del 50%, con un peor resultado esperado aceptable del 7% y un intervalo de confianza del 90%.

Las unidades de observación serán los Regentes de Farmacia del establecimiento farmacéutico de la ciudad de Villavicencio y los usuarios de este establecimiento; mayores de 18 años a quienes se hayan dispensado medicamentos.

Criterios de inclusión: Usuarios del establecimiento farmacéutico mayores de 18 años, que expresen verbalmente deseo de participar en el estudio y que le hayan dispensado por lo menos un medicamento.

Se llevó un control que no aceptan participar en el estudio.

Técnicas y procedimiento: Para identificar los factores motivacionales y de control que influyen en los Regentes de Farmacia, se revisaron fuentes primarias de documentos estratégicos del establecimiento farmacéutico y el cumplimiento de la normatividad vigente para los establecimientos farmacéuticos. Con base en esta información se realizó una entrevista semiestructurada a los responsables de la dispensación en el establecimiento farmacéutico y una encuesta a los usuarios del establecimiento farmacéutico mayores de 18 años.

Recolección y análisis de la información: Con el apoyo de estudiantes EPI y auxiliares de investigación se aplicaron las entrevistas semiestructuradas a los responsables del establecimiento farmacéutico y las encuestas a los usuarios quienes serán ubicados a la salida del establecimiento farmacéutico.

Para que la información cumpla con el principio de la equiprobabilidad se sorteara el día, la jornada; y los usuarios del establecimiento farmacéutico se entrevistaran alternadamente (uno si, uno no) a quienes se les

haya dispensado por lo menos un medicamento. Para el análisis de la información se utilizó como apoyo los diagramas de vester y la técnica multivariante del análisis de correspondencias múltiples.

Consideraciones éticas: Esta investigación se desarrolla en el marco de la Resolución 8430 de 1993 del Ministerio de Salud, Por la cual se establecen las normas científicas, técnicas y administrativas para la investigación en salud, teniendo en cuenta principalmente el artículo 11 donde define Investigación sin riesgo.

De igual forma acoge los principios éticos sugeridos en el documento *Pautas éticas internacionales para la investigación biomédica en seres humanos* preparado por el Consejo de Organizaciones Internacionales de las Ciencias Médicas (CIOMS) en colaboración con la Organización Mundial de la Salud en el año 2002, principalmente al “Respeto por la autonomía, que implica que las personas capaces de deliberar sobre sus decisiones sean tratadas con respeto por su capacidad de autodeterminación” (Consejo de Organizaciones Internacionales de las Ciencias Médicas, 2002; Principios éticos generales, Párr. 3).

REFERENCIAS

Arzaluz, S. (2005). La utilización del estudio de caso en el análisis local. *Región y Sociedad*, 17(32), 107 - 144.

Centro de investigaciones para el desarrollo –CID-. (2005). Consultoría para el “Diseño y cálculo de un

ordenamiento ranking de entidades promotoras de salud”. (Informe Final). Recuperado de: <https://www.minsalud.gov.co/salud/Documents/Dise%C3%B1o%20y%20c%C3%A1lculo%20Ranking%20EPS%20-Informe%20Final.pdf>

Consejo de Organizaciones Internacionales de las Ciencias Médicas (CIOMS). (2002). Pautas éticas internacionales para la investigación biomédica en seres humanos. Ginebra, Suiza. Recuperado de: http://www.cioms.ch/publications/guidelines/pautas_eticas_internacionales.htm

Consejo Nacional de Política Económica y Social, República de Colombia. (2012). Política Farmacéutica Nacional. (Documento CONPES 155). Bogotá D.C., Colombia. 30 de Agosto de 2012.

Decreto 2200 de 2005. Presidencia de la República de Colombia, por el cual se reglamenta el servicio farmacéutico y se dictan otras disposiciones. Bogotá, Colombia, 29 de Junio de 2005.

Decreto 2330 de 2006. Presidencia de la República de Colombia, por el cual se modifica el Decreto 2200 de 2005 y se dictan otras disposiciones, 12 de julio de 2006.

Fontrodona, J. & Sison, A. (2007). Hacia una teoría de la empresa basada en el bien común. *Revista Empresa y Humanismo*, 10(2), 65-92.

Gorbaneff, Y. (2001). Teoría de la agencia y sus aplicaciones en el mercadeo. *INNOVAR, Revista de Ciencias Administrativas y Sociales* (18), 37-45.

IESE Business School. (2009). La evolución del concepto stakeholders en los escritos de Ed Freeman. *Newsletter*

(5). Recuperado de: http://www.iese.edu/es/files/La%20evaluaci%C3%B3n%20del%20concepto%20de%20stakeholders%20seg%C3%BAAn%20Freeman_tcm5-39688.pdf

Ley 1438 de 2011. Congreso de Colombia. Por medio del cual se reforma el sistema general de seguridad social en salud y se dictan otras disposiciones. Bogotá, Colombia, 19 de enero de 2011.

Londoño, D. (2005). Los cambios en control de mando en las firmas según teoría de la agencia: Una hipótesis para explicar el surgimiento del Sindicato Antioqueño. *AD- MINISTER, Universidad EAFIT*, (7), 45 - 69.

Marín, D. (2012). Teoría de agencia y costos de transacción: una observación teórica de sus postulados. *Mutis, Revista de la Universidad Jorge Tadeo Lozano*, 2(1), 61-81. Recuperado de: <http://revistas.utadeo.edu.co/index.php/mutis/article/view/362/360>

Ministros y Secretarios de Salud de las Américas. (2007). Agenda de Salud para la Américas 2008 - 2017. Panamá. Recuperado de: http://www1.paho.org/Spanish/DD/PIN/Agenda_de_Salud.pdf Organización Panamericana de la Salud y Organización Mundial de la Salud. (2010). Propuesta regional para la implementación de una estrategia nacional de uso racional de medicamentos. Recuperado el 24 de Abril de 2014, de http://www.paho.org/nic/index.php?option=com_content&view=article&id=49

8:revisin-de-propuesta-regional-para-la-implementacin-de-una-estrategia-nacional-de-uso-racional-de-medicamentos&catid=1:archivo-de-noticias&Itemid=244

Peris-Ortiz, M., Rueda, C., De Souza, C. y Pérez, M. (2012). Fundamentos de la teoría organizativa de agencia. *Nuevas corrientes de pensamiento económico ICE* (865), 107-118.

Resolución 1403 de 2007. Ministerio de la Protección Social. Por la cual se determina el Modelo de Gestión del Servicio Farmacéutico, se adopta el Manual de Condiciones Especiales y Procedimientos y se dictan otras disposiciones. Bogotá, Colombia, 14 de Mayo de 2007.

Rivas, L. (2009). Evolución de la teoría de la organización. *Revista Universidad & empresa, Universidad del Rosario*, (17), 11-32.

Resolución N° 008430 de 1993. Ministerio de Salud. Por la cual se establecen las normas científicas, técnicas y administrativas para la investigación en salud. Bogotá D.C., Colombia, 4 de Octubre de 1993. Recuperado de: https://www.invima.gov.co/images/pdf/medicamentos/resoluciones/etica_res_8430_1993.pdf

Schneider, H. & Mathios, A. (2006). Principal agency theory and health care utilization. *Economic Inquiry*, 44(3), 429 - 441.

Tovar, F., Drake, I., & Martich, E. (2012). Alternativas para la adopción de políticas centradas en el acceso a medicamentos. *Panam Salud Publica*, 32(6), 457 – 463.

Vergara, H. (2011). *Fármacos, salud y vida*. “Las armas y metas de la farmacia”. Chile: Impresores Salesianos. Recuperado de: <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/121456?show=full>

Análisis de la financiación para el pequeño productor del municipio de Florencia-Cáqueta

Resumen

Este artículo indaga como se financia el pequeño productor del municipio de Florencia a través de la banca pública o privada. Se explora como los productores han evolucionado acerca del tipo de estrategias que utilizan para enfrentar los problemas de expansión del capitalismo y las reformas estructurales. Los resultados encontrados apuntan a la aparición de otras instituciones que le imprimen al sector agropecuario como productor básico de alimentos una diversidad de opciones con diferencias visibles en cuanto a la oportunidad, costos de transacción, garantías poco accesibles, información financiera difícil de suministrar, montos que no ayudan a resolver las necesidades y plazos difíciles de pactar. Finalmente, cabe destacar la necesidad de analizar el impacto económico que generan las microfinanzas como mecanismo de financiación para los microproductores rurales, nombre con el cual identificamos aquellos productores que no pueden ser catalogados como pequeños productores conforme a los requisitos fijados por FINAGRO.

Palabras claves. costos, financiamiento, pequeño productor, sector agropecuario, crédito, microfinanzas, microproductor.

Abstract

This article explores how the small producer in Florencia to get to be finance through public or private banking. It explores how the producers have evolved about the type of strategies used to address the problems of capitalist

■ * YOLANDA CUELLAR MEDINA.
** HERMAN BERNAL Y ÓSCAR LÓPEZ C.

^{*} Docente Universidad de la Amazonia,
Magister en Desarrollo Rural. Correo:
yo.cuellar@udla.edu.co

^{**} Estudiantes, Auxiliares de investigación

expansion and structural reforms. The results we found point to the emergence of other institutions which gives the agricultural sector as a supplier of food a variety of options with visible differences in terms of opportunity, transaction costs, warranties inaccessible, difficult to supply financial information, Not enough amounts of money and tough deadlines to agree. Finally, we note the need to analyze the economic impact generated by microfinance as a funding mechanism for rural farmers, name use to identify those producers that cannot be classified as small producers according to the requirements set by FINAGRO.

Keywords. Cost, financing, small farmers, agricultural sector, credit, microfinance, micro-producer.

INTRODUCCIÓN

Sobre la década de los años cincuenta y sesenta se estableció la era del crédito subsidiado a la agricultura, en estas condiciones algunas instituciones formales pertenecientes al sector público fueron las primeras en prestar el servicio financiero a los pequeños productores. Las entidades gubernamentales adjudicaban créditos a bajas tasas de interés sin tener en cuenta las garantías necesarias que debían exigir para recuperar esta cartera que día a día se fue acumulando y a través de los años, estos créditos usualmente eran concedidos al sector referenciado. “El sector bancario tradicional se mantenía alejado de este segmento porque lo consideraba de alto riesgo” (Barona, 2004).

Sobre la oferta financiera se dice que “el servicio financiero con que cuenta el sector agrícola presenta, severas carencias, sobre todo organizacionales, metodológicas y tecnológicas, las cuales atentan contra la eficacia y eficiencia en la planeación y recuperación del crédito, estableciéndose un círculo vicioso en el que causas y efectos irremediamente se confunden, trayendo repercusiones por demás negativas sobre la producción agrícola y empresa agropecuarias” (Calabria, 1997, p.134).

Las primeras señales de intervención directa del Estado Colombiano en el mercado como propietario de entidades financieras inicia con la creación del Banco Agrícola Hipotecario, mediante la ley 68 de 1924, para apoyar al desarrollo rural. La ley de creación impuso límites al monto de los créditos otorgados y ordenó la apertura de oficinas en las zonas del país que, de acuerdo a las necesidades del sector, así lo demandaran. La crisis del sistema hipotecario de finales de los años 20 y principio de los 30 fue un nuevo episodio donde se da la intervención en el sector. En consonancia con los decretos 280 y 711 de 1932 se creó el Banco Central Hipotecario (BCH), con el fin ayudar a solucionar los problemas de calidad de la cartera y recuperación de activos del sector.

Con respecto al crédito rural en Colombia, Machado (2004) afirma que el sector agropecuario ha sido atendido por un conjunto de entidades especializadas, mientras que los pequeños agricultores han sido atendidos básicamente por la Federación de Cafeteros, la desaparecida Caja Agraria, el Incora (hoy Incoder), los Fondos Ganaderos y de manera marginal las

cooperativas de Ahorro y Crédito. De igual manera en su estudio señala que la experiencia más interesante de crédito para el sector agropecuario en Colombia ha sido la vinculación del crédito con la asistencia técnica, que tuvo sus orígenes en los años 60, en especial con la aplicación de la reforma agraria con los créditos desembolsados para los usuarios del Incora y es así como la desaparecida Caja Agraria realizó ensayos con esta modalidad. Esto fue clave para que los bancos pudieran recuperar los créditos otorgados y que los productores hicieran buen uso de los recursos.

Es necesario entender que el crédito rural es aquel que se confiere, de manera que sea utilizado en las distintas etapas dadas en un proceso de producción de bienes agropecuarios, acuícolas y de pesca, teniendo en cuenta su transformación primaria y/o comercialización, de igual manera también son otorgados en la minería, el turismo rural y ecológico, elaboración de artesanías, transformación de metales y piedras preciosas, incluyendo su proceso de mercadeo. El sector primario agrícola, del municipio de Florencia, representa un sector prioritario de la economía ya que su actividad fundamental parte de la importancia de producir los alimentos que todos consumimos, por lo que no se puede ignorar el serio rezago que hoy día presenta este sector. Según estudios realizados por Acevedo y Delgado, algunas de las causas de la baja demanda en créditos a los productores rurales, obedece principalmente a:

“ 1) elevados costos de transacción para los deudores y depositantes; 2) elevados riesgos para los deudores y depositantes; 3) falta de capacidad de endeudamiento de los hogares-empresas rurales; 4) falta de productos

financieros y no financieros adecuados a las necesidades de los beneficiarios finales; y, 5) falta de información adecuada sobre los servicios de crédito y de depósitos disponibles” (Acevedo y Delgado, 2003, p. 188)

En un estudio que sobre el crédito se realizó en el Estado de Lara en Venezuela, se encontró que los productores están accediendo al financiamiento informal ya que este se:

“caracteriza por ser una fuente financiera más flexible que la formal, por no estar regulada ni controlada por ningún organismo y ha representado una fuente importante de crédito para los productores de menos recursos. Son circunscritas por las imperfecciones del sistema formal y por el contexto en el que se desarrollan” Alejua y Delgado, 2008, p.154)

De igual manera, estudios realizados sobre el microcrédito, Baraona encontró que durante la era del crédito subsidiado para la agricultura en Colombia:

“Se extendió desde la década de los años cincuenta hasta la de los setenta. Se caracterizó porque varias instituciones formales, principalmente del sector público, fueron las principales proveedoras de servicios financieros a los pobres. El supuesto que prevalecía en los gobiernos de diferentes países era que la pobreza podría ser superada mediante un incremento en productividad si se les otorgaba crédito a los pequeños agricultores. Entidades gubernamentales, entonces, concedían crédito prácticamente sin garantías, a bajas tasas de interés, usualmente al sector agrícola. El sector bancario tradicional se mantenía alejado de este segmento porque lo consideraba de alto

riesgo, sus miembros no disponían de colateral y por los altos costos de transacción y los bajos montos de créditos unitarios (y, en ciertas áreas, por la dificultad de acceso)” (Baraona, 2004, p.83)

Frente al crédito rural, la FAO da cuenta que en América Latina, el acceso al crédito es cada vez de más difícil, lo que provoca un impacto negativo al no tener el recurso necesario para dinamizar la producción generando que:

“Una menor profundidad del sistema financiero en las áreas rurales limita aún más los efectos de las medidas de política monetaria y financiera, induciendo a que los países tomen medidas para direccionar el crédito hacia actividades productivas específicas, hacia grupos de productores, o hacia determinadas regiones” (Soto, 2009, p.350).

Es así como esta investigación analizó cómo se financia el pequeño productor del municipio de Florencia, teniendo en cuenta las garantías exigidas, las diferentes líneas de crédito ofertadas y las dificultades de acceso que presenta este segmento de la economía de gran importancia para el desarrollo económico de un país.

Materiales y métodos

Para lograr el cumplimiento de los objetivos específicos planteados y responder a la pregunta de investigación, la modalidad metodológica fue de tipo descriptivo, a partir de la caracterización de las organizaciones financieras bajo estudio, a fin de establecer su estructura y comportamiento. El diseño de investigación fue un diseño no experimental de campo, donde se estudió y analizó el fenómeno de interés tal como se presenta en

su contexto natural, sin manipular variables. En lo que respecta a la recolección de datos con los productores la muestra fue no probabilística debido a la falta de información sobre número de predios en cada corregimiento y el número de familias que ocupan los territorios rurales del municipio de Florencia.

El estudio se inicia con la recolección de información bibliográfica a partir de varias fuentes secundarias, donde la lectura constituyó la base de análisis. Dentro de la documentación analizada resaltan: bibliografías, revistas, libros, publicaciones de organismos públicos. Seguidamente se recogió información en forma directa de la realidad a través de visitas y entrevistas a los informantes claves, los cuales fueron seleccionados en función del alto conocimiento que tuvieran del tema de financiamiento. Para las entrevistas a organismos públicos y privados vinculados con el objeto de estudio, se utilizó la aplicación de cuestionarios estructurados en función de las variables de la investigación. Todo esto con el fin de identificar los principales oferentes de servicios financieros y la mayor concentración de oferta en el municipio de Florencia. De igual manera fueron aplicadas 120 encuestas a productores de los corregimientos de Santo Domingo, El Caraño, San Pedro, Venecia y Orteguzaza a fin de determinar con los pequeños productores cuáles son los costos en que debe incurrir para acceder a las diferentes líneas de crédito ofertadas para este sector de la economía.

Resultados y discusión

Teniendo en cuenta la importancia del crédito para los pequeños productores del

municipio, la definición que FINAGRO da, nos permitió evidenciar que no todos los productores pueden acceder a las líneas de crédito que estos ofertan y es así como se evidencio que un porcentaje muy bajo puede beneficiarse; el resto se divide entre las micro finanzas y el no acceso al crédito. Después de analizar la situación a la cual nos vimos enfrentados, nos surgieron otros interrogantes como ¿Qué función cumplen los intermediarios financieros?, ¿Si pueden acceder al crédito todos los pequeños productores?, ¿Cuáles son los costos de acceso al crédito que deben incurrir los productores?, ¿Cuáles son las garantías exigidas?, ¿Que entidades son las que prestan apoyo a este sector?.

Antes de dar respuesta a estas preguntas, es necesario conocer cómo funcionan los intermediarios financieros (bancos de primer piso) y qué función cumplen los bancos de segundo piso en lo que tiene que ver con el crédito para el pequeño productor; al respecto es preciso tener claridad que intermediario financiero es la persona jurídica, vigilada por la Superintendencia financiera, a través de las cuales se realiza la intermediación de los productos y servicios ofertados por FINAGRO. De igual manera los intermediarios autorizados son los bancos de primer piso que son los que atienden y tienen relación directa con los clientes; mientras que los bancos de segundo piso son aquellos creados por el gobierno para que preste servicios tendientes a desarrollar un sector específico de la economía, que para el caso que nos ocupa es FINAGRO quien trata directamente con las instituciones y no con el público en general.

Es necesario resaltar que para FINAGRO,

el pequeño productor es toda persona cuyos activos totales no superen \$82'171.500, incluidos los del cónyuge, según balance comercial aceptado por el intermediario financiero y que por lo menos 75% de sus activos estén invertidos en el sector agropecuario o que no menos de las dos terceras partes de sus ingresos provengan de la actividad agropecuaria. El monto máximo de crédito para estos productores es de \$57'520.050.

También define como pequeño productor cualquier modalidad de asociación de productores cuando todos sus miembros califiquen individualmente como pequeños productores, certificados por el revisor fiscal o representante legal.

En proyectos de Plantación y mantenimiento de Cultivos de Tardío Rendimiento, que se ejecuten por asociaciones, agremiaciones y/o colectivos conformados en su totalidad por pequeños productores, para la calificación de pequeño productor se considerará al productor junto con su cónyuge, cuando según información financiera aceptada por el intermediario financiero, cuenten con activos que no excedan el equivalente a una y media (1.5) vez el valor definido para el pequeño productor, y que tengan por lo menos el setenta y cinco por ciento (75%) de los activos invertidos en el sector agropecuario o que no menos de las dos terceras partes (2/3) de sus ingresos provengan de la actividad agropecuaria. El monto máximo de crédito para los pequeños productores que se vinculen a estos proyectos, será el equivalente al valor máximo de los activos establecidos para su calificación. Dentro de esta clasificación también se tiene en cuenta la mujer rural.

Como se puede evidenciar, todo pequeño productor puede acceder a la línea de crédito FINAGRO a través de los intermediarios financieros vigilados por la Superintendencia Financiera de Colombia. Para el caso de estudio, están autorizados los siguientes intermediarios financieros, denominados bancos de primer piso (atienden directamente al público en general) dentro de estos tenemos: Banco Agrario, Bancolombia, BBVA, Banco de Bogotá, Banco de Occidente y la Cooperativa UTRAHUILCA.

Los intermediarios financieros entrevistados como el Banco Agrario, Banco de Colombia, BBVA, Banco de Bogotá y Banco de Occidente, manifestaron que estos créditos son de gran ayuda para el sector agropecuario, pero debido al desconocimiento y a los altos costos que deben asumir los pequeños productores, no siempre hacen uso de estos créditos a través de la línea FINAGRO.

Otro de los inconvenientes identificados es la falta de escrituras, en razón a que la gran mayoría de los productores tienen terrenos baldíos que aun no han sido legalizados, lo cual hace que no tengan propiedad sobre la tierra. Se encontró que a nivel institucional, la gobernación no cuenta con personal que asesore y oriente a los pequeños productores en el trámite y diligenciamiento de los créditos ofertados por la línea FINAGRO.

Se evidencio que el Banco BBVA, durante el periodo de estudio tramito el mayor número de créditos para el mediano productor, pero para el pequeño productor no se accede como se quisiera, este operador considera que esto obedece a problemas por la falta de información financiera, desco-

nocimiento de los requisitos exigidos, información poco confiable, algunos productores por temor no dan la información completa y en la mayoría de los casos sus activos no alcanzan a cubrir la el monto del crédito solicitado.

En el Banco de Occidente, y de acuerdo a lo indagado se evidencio que para la institución no es rentable ofrecer estos créditos FINAGRO, por eso ellos ofrecen a sus clientes del sector agrario las líneas de crédito para libre inversión.

En lo consultado sobre el acceso al crédito para el pequeño productor, se encontró que hay un bajo porcentaje de productores que accede a crédito FINAGRO en el municipio de Florencia, lo cual se explica por la ausencia de instituciones regionales, las barreras de entrada que imponen estas instituciones, irregularidad en la información entre deudores y bancos, el elevado riesgo que está implícito en la actividad agropecuaria anudado a las condiciones crediticias difíciles por el alto costo de transacciones y los intereses. El 75% de nuestros productores encuestados no pueden acceder a estas modalidades de crédito ofertadas por el Banco Agrario como única entidad del Estado encargada de apoyar las actividades del sector primario.

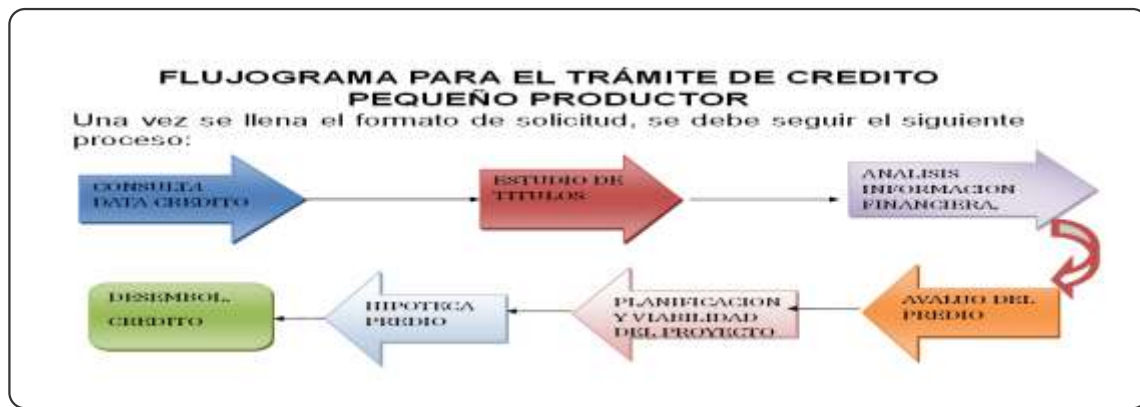
Al iniciar el acercamiento directo con los productores encontramos que estos no estaban siendo atendidos por el Banco Agrario (entidad creada por el Estado para atender el sector rural), de manera directa debido a que no reúnen los requisitos exigidos para ser reconocidos como pequeño productor; sin embargo se encontró que esta entidad también oferta el servicio de

microcrédito agropecuario pero exige que los microempresarios agropecuarios que busquen acceder a esta modalidad cuenten con una unidad familiar que garantice varias fuentes de financiación. Es así como encontramos que los productores rurales encuestados no reúnen los requisitos exigidos para poder acceder a créditos de línea FINAGRO, es así que nosotros

decidimos denominarlos microproductores debido a que en su gran mayoría, los productores del sector rural del municipio de Florencia, no reúnen los requisitos para ser clasificados como pequeños productores; esto nos llevo a replantear un poco la investigación, en el sentido de no hacer referencia a la definición de pequeño productor establecida por FINAGRO.

Sin embargo encontramos que quienes acceden a un crédito mediante la modalidad de pequeño productor deben realizar el trámite que se puede apreciar en la figura 1.

Figura 1



Fuente: esta investigación con información suministrada por el Banco Agrario año 2013

Machado 2004, manifiesta que con un proceso de crédito donde se identifica la demanda, y según la localización, se ofrecen programas de apoyo con acciones de transferencia de tecnológica de tipo regional; los sistemas financieros se han centrado en definir las líneas de crédito que deben ser ofertadas, teniendo en cuenta la ubicación de recursos para alimentar la demanda, mas no ha tenido en cuenta el generar mecanismos

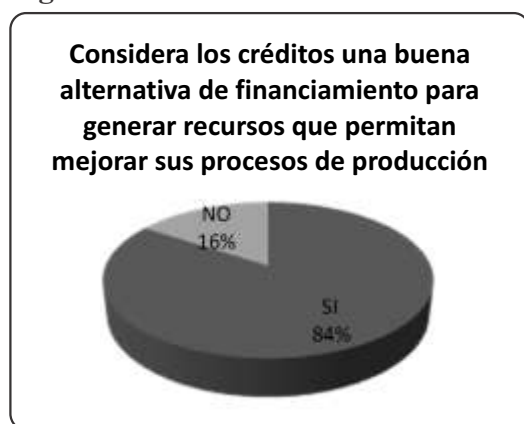
nuevos de demanda o estímulo al ahorro rural, o mejor aun desarrollar sistemas financieros rurales acordes a las necesidades de este sector que beneficie de verdad a nuestros productores y que los haga competentes ante la globalización y el TLC.

Analizadas las entrevistas a los diferentes operadores y teniendo en cuenta la información suministrada por los productores

rurales, encontramos que esos créditos aprobados por el Banco Agrario u otros bancos intermediarios que pertenecen a la línea FINAGRO, los costos de acceso oscilan entre \$1.200.000 y \$1.350.000, sin tener en cuenta los costos de transporte de los productores desde su lugar de origen y el número de viajes que deban realizar hasta

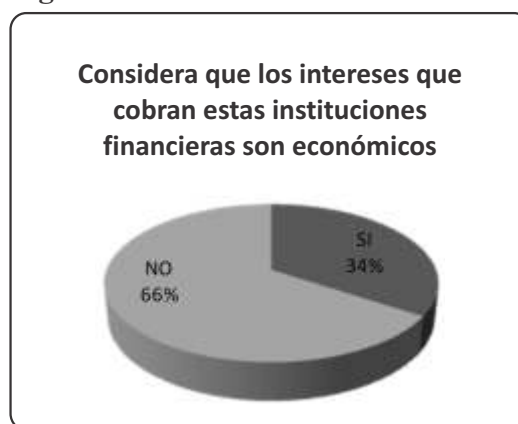
obtener la aprobación del crédito, pese a esto los productores consideran que el crédito es una buena alternativa para poder iniciar su proceso de producción, pese a los altos costos que esto les genera, tal como se puede evidenciar en los gráficos 2 y 3 respectivamente.

Figura 2



Fuente: esta investigación

Figura 3



En lo consultado sobre el acceso al crédito para el pequeño productor, se encontró que hay un bajo porcentaje de productores que accede a crédito FINAGRO en el municipio de Florencia, el cual se explica por la ausencia de instituciones regionales, las barreras de entrada que estas instituciones presentan, irregularidad de información entre deudores y bancos, el elevado riesgo que está implícito en la actividad agropecuaria asociado a condiciones crediticias difíciles por el alto costo de transacciones y los intereses. El

75% de los productores encuestados no pueden acceder a estas modalidades de crédito ofertadas por el Banco Agrario como única entidad del Estado encargada de apoyar las actividades del sector primario. Del mismo modo, de evidencio que muchos de los créditos que tienen los microproductores³ rurales se debe a la atención que están recibiendo a través de las micro - finanzas, es así como ubicamos diferentes operadores representados por instituciones públicas y privadas como son:

³ Término dado a aquellos productores que por sus bajos ingresos y activos totales no reúnen los requisitos para ser catalogados como pequeños productores

- Fondo Rotatorio de Fomento Agropecuario de Florencia
- Corporación Bancaria de micro finanzas Banca Mía
- Corporación Mundo Mujer
- WWB Colombia
- Banco CajaSocial
- Centro de Servicios Crediticios CSC
- COOLAC
- UTRAHUILCA
- Cooperativa COONFIE
- ASOHECA
- Fondo Ganadero del Caquetá

En el caso de las microfinancieras entrevistadas se encontró altas tasas de interés (en algunas se llega al 2,9% y 3% mes vencido); bajos índices de cobertura y en otros casos se encontró que algunos de los productores no desean acceder al crédito por temor o por desconocimiento; además otros acceden a las finanzas informales como los prestamistas. Uno de los problemas serios que se encontró es que las microfinancieras ofertan unos montos muy pequeños, haciendo que en el mayor de los casos estos recursos no alcancen para atender los requerimientos de los productores, según las entidades entrevistadas, el monto máximo que se presta es de \$5 millones de pesos en la primera vez, en la medida en que se hacen conocer los productores, estos montos se van incrementando.

Referente a las garantías, estas entidades están autorizadas para aceptar formas muy poco usadas por el sistema financiero general, además los créditos con garantías personales no superan los \$12.000.000. Según los análisis realizados se encontró que la mayor concentración de la oferta de crédito esta en los corregimientos cercanos a la cabecera municipal de Florencia, como

son algunas veredas de El Caraño, Santo Domingo y Venecia; tal como fue corroborado por los analistas de crédito, los más beneficiados son aquellos productores que se encuentran cerca a la orilla de carretera y además que tenga acceso a señal telefónica.

Aquellas veredas alejadas de la carretera no tienen opción de acceder a créditos, ya que según las entidades entrevistadas, los costos de desplazamiento no permiten las visitas domiciliarias a cada uno de los productores para verificar la existencia y funcionamiento del productor y conocer sus predios y sus sistemas de producción. Igualmente si los sitios son muy distantes no permitirá realizar el seguimiento en caso de mora del crédito, por lo cual se presentaría una alta cartera generando problemas a los operadores.

Los operadores manifiestan que es difícil atender a muchos de estos productores por los problemas de comunicación y es por eso que ellos no conocen de las diferentes modalidades de crédito a las cuales pueden acceder, otro de los inconvenientes obedece a la falta de garantías reales, en algunos casos no poseen escrituras de sus predios que garantice la hipoteca de primer grado; así mismo estos no tienen vida crediticia; presentan inconvenientes a la hora de presentar los estudios financieros y el proyecto de inversión. Paralelo a esto de igual manera sus ingresos en algunas ocasiones no superan un salario mínimo.

En el caso del Fondo rotatorio de Fomento agropecuario de Florencia que fue creado por el gobierno municipal (Alcaldía de Florencia) se le prestaba a los microproductores a través de la desaparecida UMATA, esta

entidad no cobra intereses y el monto máximo de préstamo es de 6 salarios mínimos legales vigentes (SMLV), se recogen las solicitudes y se hace un desembolso al año, teniendo en cuenta el orden de llegada de las solicitudes. Debido a la falta del pago oportuno de los productores beneficiados y por el no cobro de los funcionarios de la UMATA, este se encuentra en un proceso de recuperación con una cartera que supera los \$ 250 millones y por esta razón se encuentra inactivo.

Los productores afiliados a ASHOCOA son apoyados directamente a través del fondo comunitario de servicios, generando impactos positivos, tanto de orden ambiental como social; ya que al financiar la actividad cauchera, se ha contribuido en la recuperación y protección de los suelos, el agua, la fauna, los microorganismos, y en lo social se ha generado empleo, se han incrementado las entradas económicas y se ha mejorado la calidad de vida de los caucheros. Para este gremio se ofertan Créditos para Capital de Trabajo y Créditos de Inversión.

Para el caso que tiene que ver con los ganaderos afiliados al Comité de Ganaderos del Caquetá, son apoyados mediante el aval que brindan a los créditos que estos tramitan a través del Banco Agrario.

Los créditos ofertados a través de las microfinanzas son de fácil acceso pero en la mayoría de encuestados prefieren no acceder a estos por los altos intereses; además el 41% de los productores encuestados manifiesta que para ellos es un problema el diligenciamiento de los documentos exigidos por los operadores lo cual genera gastos para cumplir con dichos tramites; regularmente

siempre deben pagar su respectivo diligenciamiento lo que hace más oneroso debido a los bajos montos ofertados.

El 84% de los productores encuestados cree que el poder acceder a los créditos les permite mejorar muchos procesos de producción, invertir en nuevas alternativas que les ayude a generar ingresos adicionales; ellos consideran que sin recursos no se pueden realizar proyectos; sin embargo acceder a un crédito les implica altas tasas de interés, excesivos requisitos y en algunos casos no poder cumplir con las cuotas pactadas por problemas de la comercialización de sus productos, por los desastres ambientales que son impredecibles y en muchos casos arrasa con todos los cultivos y por la falta de unas vías veredales haciendo más costoso el transporte para sacar los productos al mercado.

El 16% de los productores está convencido que el crédito no es la única alternativa de desarrollo debido a que sin asistencia técnica y sin el apoyo del estado, estos lo único que hacen es que se pierda plata y en algunos casos hasta la tierra que durante muchos años han trabajado. Para ellos es claro que un mejoramiento o diversificación de productos en sus predios es necesario superar varios obstáculos como: falta de recursos, no contar con apoyo del gobierno, la carencia de capacitación, los elevados costos de los insumos agropecuarios y por la falta de una buena infraestructura vial. Ellos manifiestan que las únicas entidades que regularmente les colaboran o les prestan un servicio son en primer lugar la Gobernación, seguido del SENA, la alcaldía municipal y la Universidad de la Amazonia.

Según las encuestas aplicadas, los productores manifestaron que si tuviera la oportunidad de acceder a créditos, el 45% le gustaría que estos recursos fueran invertidos en la ganadería, el 41% invertiría en agricultura, el 5% en piscicultura, 6% en avicultura y el 3% en porcicultura. Ver grafico No.4.

Figura 4



Fuente: esta investigación

La demanda de créditos es considerable, debido a las necesidades de los productores, pero también se creería que el acceso al crédito generaría un impulso para la producción agropecuaria, pero ha dado un resultado contrario a lo esperado, por una serie de motivos, pero primordialmente porque si hay recursos para producir se tiene una gran debilidad en los canales de distribución; por consiguientes en ocasiones el productor no genera ingresos; lo cual se puede ver reflejado en el incumplimiento de sus obligaciones.

Los servicios financieros en estas zonas rurales presentan altos costos unitarios tanto

para las instituciones como para los usuarios, debido a la infraestructura de transporte que en algunos casos hace que no se tenga acceso. De igual manera los productores no pueden suscribir créditos por que los funcionarios de estas organizaciones no logran realizar la visita de verificación de información, también se debe agregar la falta de comunicaciones, de tecnologías de la información y a la lejanía de las zonas, haciendo que frecuentemente estos clientes deban viajar largas distancias para depositar sus ahorros o volver por la aprobación de un crédito.

Sin embargo para los investigadores que han trabajado con este tema encuentran que las divergencias obedecen por la falta de continuidad de las políticas que soportan los planes de gobierno debido a los relevos presidenciales; que trae consigo consecuencias traumáticas para este sector de la economía. Así mismo, es claro que las microfinanzas son un tema de gran preocupación no solo en Colombia sino en el mundo globalizado, debido a que estas se han convertido en una herramienta direccionada a la reducción de la pobreza y está siendo utilizada como estrategia de inclusión de la población más vulnerable. Prueba de esto es que en los dos últimos gobiernos ha impulsado la construcción de una política de Estado en este sentido y han facilitado y comprometido recursos e infraestructura a través de diferentes entidades; sin embargo no se está cumpliendo con los objetivos debido a que son los bancos quienes administran los recursos y de ellos depende la eficiencia en la recuperación de cartera.

CONCLUSIONES

A partir del análisis de la información recolectada a través de fuentes primarias y la revisión de fuentes secundarias, se pudo establecer que las políticas de financiamiento han tenido poco efecto en los productores rurales, debido a su descoordinación; no se encuentra armonía entre las instituciones, de igual manera tampoco se promueve el surgimiento de nuevas instituciones, por el contrario se evidencia la desaparición de estas en el contexto rural.

Pese a todas las políticas y los diferentes programas diseñados por el Estado a lo largo de muchos años para apoyar este importante sector de la economía, los resultados esperados no se ven, debido a que las políticas públicas son diseñadas en el papel pero su operatividad no es funcional. Para ampliar cobertura de crédito en el sector agropecuario se requiere de mecanismos que reduzcan la rentabilidad de los intermediarios, promover iniciativas socialmente eficaces y que los micro y pequeños productores puedan acceder al crédito a bajas tasas de interés y ojala con el apoyo de subsidios.

Es necesario que se genere un apoyo decidido de parte de las instituciones gubernamentales, para que entiendan de una vez las necesidades apremiantes que tiene este sector, el cual requiere de compromiso serio y decidido en materia de recursos financieros y de la ejecución conjunta de proyectos y programas que permitan hacer inversión en pro mejorar los procesos productivos, generar valor agregado a sus diferentes sistemas de producción para que puedan acceder a nuevos mercados.

Un factor clave para mejorar el acceso al crédito y a otras de las necesidades básicas para este sector, es el empoderamiento que deben generar los productores, como artífices de su propio desarrollo, en este sentido la creación de organizaciones de base, la capacitación, el liderazgo y la asistencia técnica son factores que permitirán una mejor toma de decisiones que no solamente beneficie a los productores cercanos a las cabeceras municipales sino que permita el acceso de todos los demás productores ubicados en áreas marginales.

Se hace necesario que los productores se constituyan a través de estructuras organizacionales para buscar nuevos financiadores potenciales, para lo cual es necesario fomentar la investigación, el acceso al crédito, la asistencia técnica, la comercialización, la innovación y la asesoría técnica y financiera que permita su sostenibilidad a largo plazo, ya que la firmeza de la organización depende en gran medida a los procesos de capacitación, experiencia y trabajo en equipo, donde todos estén comprometidos. Para lograrlo es fundamental el inicio de capacitación, profundizando en materias o temas de interés relevante para el medio rural, divulgar metodologías o difundir los resultados de estudios e investigaciones aplicadas. Es en estos espacios que nosotros como contadores debemos apoyar de manera decidida con programas y actividades de capacitación en las áreas de Fortalecimiento Institucional, Planificación, Formulación y Evaluación de Proyectos, Microempresas, Extensión, Capacitación y Comunicación entre otros.

De igual manera a largo plazo los productores deben buscar la posibilidad de crear su propio fondo de recursos para el funciona-

miento de la organización que permita su auto sostenibilidad, ya que estos fondos son medios para mantenerse y estabilizar los recursos, pero para esto es necesario contar con personal preparado, con sólidos conocimientos en gestión empresarial para que trabajen de manera eficiente y sostenible.

Es ineludible que el Estado regule de una vez por todas los intereses para estos mercados de microcrédito, ya que si bien es cierto los requisitos exigidos son de fácil acceso, las altas tasas de interés están llegando al 3% mes vencido, lo que quiere

decir que es cercano al 36%; es así que las tasas de interés fluctúan entre el 28 y el 36% en varias de las instituciones investigadas. Además que los costos de trámite de en el caso de las microfinanzas son más económicos pues en la mayoría de los casos no supera los \$100.000.

Los autores expresamos nuestros agradecimientos a los productores rurales de los siete corregimientos del municipio de Florencia y a los operadores que nos apoyaron para el desarrollo de esta investigación.

REFERENCIAS

Acevedo, R., & Delgado, J. (2003). Los bancos de desarrollo agrícola y el acceso al crédito rural. Desarrollo territorial rural en América Latina y el Caribe: Manejo sostenible de recursos naturales, acceso a tierras y finanzas rurales, Cap, 7.

Alejua, H. y Delgado A. (2007) La oferta financiera agrícola en el estado Lara. Rev. Fac. Agron. 131-159. Disponible en <http://www.scielo.org.ve/pdf/rfaz/v25n1/art08.pdf>.

Barona, B. (2004). Microcrédito en Colombia. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad Javeriana, Cali.

Calabria, N. (1997). Sistema Nacional de Financiamiento Agrícola. En Transformación de la Agricultura para el Desarrollo. CIARA. Caracas.

Machado, A. (1991). En -la Experiencia del Crédito Rural en Colombia CEPES. Recuperado en :http://www.cepes.org.pe/debate/debate16/04_Articulo.pdf. Documento elaborado para ALIDE/FAO Bogota.

Salas, G. (2009). Política de Financiamiento Rural Colombiano 1990-2009. Crédito agropecuario. Ponencia presentada durante la Mesa Especial Finanzas Rurales del SEPIA XIII. Cusco.

Soto, F. (2009) Crisis financiera y financiamiento agropecuario en América Latina: más allá del corto plazo (329-365). En La Institucionalidad agropecuaria en América Latina: Estado actual y nuevos desafíos. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). Recuperado en: <http://www.fao.org/fileadmin>

/user_upload/AGRO_Noticias/docs/institu.pdf

Páginas electrónicas:

<http://www.finagro.gov.co/>

www.bancoagrario.gov.co

www.minagricultura.gov.co

Análisis del efecto de la tasa retributiva por contaminación hídrica en Colombia¹

Resumen

Este artículo contiene; una revisión y un análisis del estado del arte de las tasas retributivas y su implementación en Colombia. Con el fin de determinar si las tasas como instrumento económico contribuyen a mejorar el control de la carga contaminante descargada al recurso hídrico por parte de las empresas con vertimientos, se diseñó y aplicó una encuesta a las empresas generadoras de aguas residuales ubicadas en la ciudad de Bogotá y que vierten en la cuenca del río Bogotá. Con base a los resultados generados por este estudio, se concluye que la tasa retributiva solo es efectiva si está acompañada de otros mecanismos que garanticen un mejor cumplimiento de la política ambiental. En cuanto a vertimientos y afectación de los recursos hídricos, si bien la implementación de las tasas retributivas ha contribuido a que las empresas contaminantes tengan algunos comportamientos positivos en el manejo de sus residuos, la realidad es que la mayoría de las empresas consideran que las tasas no están proporcionando ningún incentivo para la mitigación en la contaminación del recurso hídrico, ya que sus costos marginales de reducción son más altos que el valor de la tasa retributiva.

Palabras clave. Tasa retributiva, Instrumentos Económicos, Contaminación recurso hídrico, empresas contaminantes.

■ * HUGO A. HERNÁNDEZ ESCOLAR

** Economista de la Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá. D.C. y magíster en Economía de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá D.C.. Colombia. Docente investigador del programa de economía de la Fundación Universitaria Los Libertadores, Bogotá D.C. Colombia. Email: hahernandez@libertadores.edu.co-hahernandez@hotmail.com*

¹ Esta ponencia es resultado del proyecto de investigación: "Efectividad de las Tasa retributivas por contaminación Hídrica: El caso de la ciudad de Bogotá. D. C.", financiado y avalado por la Universidad los Libertadores de Bogotá. D.C.

Clasificación JEL

Q53, Q530, Q24, Q25

Abstract

The purpose of this article is to review and analyze the development of the compensation rate in Colombia, in order to determine whether this rate, as an economic instrument, is helpful to improve the control of waste discharged into water resources by companies with dumping. A survey was conducted within a sample of companies located in Bogota that generate waste water and discharge it into the basin of the Bogota River. Based on the results of this study, we concluded that the compensation rate is only effective when it is accompanied by other mechanisms that ensure a better compliance with the environmental policy. As for dumping and pollution of water resources, even though the implementation of the compensation rate has contributed to the positive behavior of polluters regarding their waste management, the majority of the companies believe that compensation rates are not providing any incentive to mitigate the pollution of water resources, because the marginal costs of waste reduction are higher than the value of compensation rates.

Keywords. Compensation Rate, Economic Instruments, Pollution of Water Resources, Polluters

INTRODUCCIÓN

Actualmente el control a la contaminación del recurso hídrico en Colombia constituye uno de los mayores retos en materia de política ambiental. Para contrarrestar este fenómeno, la legislación introduce técnicas de regulación a través del cobro de tasas retributivas por contaminación como instrumentos económicos para mitigar impactos contaminantes en este recurso y, generar ingresos para conservar la calidad ambiental del mismo. La tasa retributiva opera en Colombia bajo un mecanismo inspirado en el concepto de eficiencia sin optimalidad propuesto por Baumol & Oates 1971 la autoridad nacional fija una tarifa mínima vigente para todo el país, la cual se indexa anualmente con base en el comportamiento del índice de precios al consumidor (Rudas, 2006).

El cumplimiento de la tasa está relacionado directamente con la fiscalización que ejerce la máxima autoridad ambiental para el cumplimiento de la meta. En teoría, inducir la equimarginalidad de costos de reducción entre todos los agentes contaminadores, permite alcanzar una meta exógena de contaminación al mínimo costo, ya que el funcionamiento de las tasas retributivas reproduce las propiedades del mecanismo de Baumol & Oates (Baumol William, 1971).

Las tasas retributivas obedecen al principio del contaminador-pagador, principio básico en derecho ambiental, y busca la restitución o el resarcimiento del daño ambiental causado a la comunidad por un agente contaminador. Quien causa el deterioro, debe pagar los gastos requeridos para prevenir o corregir el mismo (Velásquez, 2002). A partir

de lo anterior se puede contribuir a la sustentabilidad del recurso hídrico dado que la aplicación de las tasas retributivas, genera recursos económicos para financiar proyectos de inversión ambiental con el fin de provechar eficientemente el recurso hídrico.

Desde la perspectiva económica, las tasas retributivas son un instrumento económico que puede permitir la reducción de la contaminación al mínimo costo, así que su utilización persigue la eficiencia económica, pero reconoce la imposibilidad de lograr la optimalidad. El sistema fue diseñado para inducir a las empresas a descontaminar bajo los lineamientos de la producción más limpia. En efecto, el pagar por contaminar induce a la empresa a buscar la alternativa más costo-efectiva de descontaminar: la inversión en tecnología y procesos productivos modernos que utilicen los insumos con mayor eficiencia y minimicen los desechos a la vez (Méndez & Hernandez, 2012).

Para este artículo se realizaron encuestas a 315 empresas con vertimientos, con el fin de indagar si las empresas siguen una estrategia racional de minimización de costos de la actividad contaminadora en su producción o si las decisiones son tomadas bajo racionalidad limitada. Se argumenta que si la empresa concibe la tasa retributiva como una simple sanción por contaminar, no reconoce que tiene que resolver el problema de minimización.

A partir de los resultados de la investigación se abre un escenario para la interacción entre universidad, empresas y Estado. La academia proveerá la ilustración sobre este tópico de la problemática ambiental mediante los mecanismos (publicaciones, eventos,

otros) que sea factible disponer para el efecto. El sector empresarial adquirirá un nuevo conocimiento que redundará en la internalización de la tasa retributiva, es decir su inclusión en la canasta de costos de producción y, el Estado contará con nuevos elementos de juicio para el ejercicio de la regulación ambiental que redunde en la consecución de los objetivos de reducción de la contaminación en un entorno de eficiencia económica, control y responsabilidad social.

1.1 Antecedentes de las tasas retributivas

Con la implementación en el ordenamiento jurídico colombiano del Decreto 2811 de 1974 se inaugura la reglamentación de los recursos naturales y la protección al Medio Ambiente, con el fin de utilizar instrumentos económicos (tasas retributivas) como alternativas de la política ambiental para la prevención y control de la contaminación ambiental. Este decreto en su artículo 18 introduce el siguiente concepto de tasas retributivas:

“La utilización directa o indirecta de la atmósfera, de los ríos, arroyos, lagos, y aguas subterráneas, y de la tierra y el suelo, para introducir o arrojar desechos o desperdicios agrícolas, minero o industriales, aguas negras o servidas de cualquier origen, humos, vapores, y sustancias nocivas que sean resultado de actividades lucrativas, podrá sujetarse al pago de tasas retributivas del servicio de eliminación o control de las consecuencias de las actividades nocivas consecuencias de las actividades nocivas expresadas.”

De acuerdo al concepto establecido en el decreto; el Estado cobra la tasa retributiva de acuerdo a los costos en los que incurre por el servicio de eliminación o control de las consecuencias de la contaminación producida por las empresas con vertimiento, lo cual significa una menor tasa a la contaminación marginal. De igual manera, el cobro de una tasa sujeta a la contaminación del resultado de actividades lucrativas.

Posteriormente, el Decreto 1594 de 1984 reglamenta el uso del agua y residuos líquidos, además, establece las normas de vertimientos e implementa políticas de comando y control en conjunto con las tasas retributivas, a partir del capítulo XII, se inicia la reglamentación del artículo 18 del Decreto 2811 de 1974 y establece la fórmula que se presenta a continuación para el cálculo de la tasa retributiva ordinaria diaria:

Fórmula 1. $TO = CC * SM1 + TOX * Sm2$

Donde CC significa carga combinada (kg/día), es decir la carga contaminante medida en términos de la demanda bioquímica de oxígeno, demanda química de oxígeno y los sólidos suspendidos totales. TOX son sustancias de interés sanitario. SM1 y SM2 representan las tarifas por CC y por TOX respectivamente (Decreto 1594, 1984).

El espíritu de la norma no persigue la eficiencia económica, el enfoque de la solución no es la contaminación eficiente como la representada en la ecuación, solo se concentra en el cobro de unas tasas para la eliminación o control de las consecuencias de las actividades de contaminación. Es decir, es una “remuneración” al Estado por la prestación de un servicio (Méndez, 2008).

La aplicación de las tasas bajo el Decreto 1594 no tuvo mucho éxito debido a que el cobro solo se podía hacer efectivo en la medida que las autoridades ambientales hubiesen llevado a cabo las actividades de eliminación y control de la contaminación. Adicionalmente, no es claro el objetivo de calidad que perseguía esta norma, lo que le restó importancia como instrumento económico y lo convirtió en un instrumento financiero (Cruz & Uribe, 2002).

Al implementar políticas de comando y control se está incurriendo en un elevado costo para la sociedad, ya que como se explicó anteriormente se generan problemas de no igualdad en los costos marginales de remoción que deben asumir las diferentes empresas contaminadoras en la medida que se establecen los límites máximos por vertimiento. Por ende, el control de porcentajes de remoción independientemente del nivel de contaminación, desincentiva la adopción de procesos productivos y tecnologías más limpias.

1.2 El Problema de la Regulación Ambiental

“El problema básico de la regulación ambiental es que el gobierno trata de inducir al contaminador a que lleve a cabo acciones socialmente convenientes, lo que obviamente no es lo mejor para el contaminador” (Kolstad, 2000).

La intervención del gobierno se justifica en la necesidad de adoptar políticas de uso y manejo de los bienes ambientales que sean más eficientes y atenúen la degradación ambiental. Desde la perspectiva de la economía la contaminación excesiva es atribuida a

las fallas de mercado³. Está visto que los mercados no reflejan el daño de la actividad económica sobre el medio ambiente a través de los costos, y por tanto estos daños no inciden en las decisiones económicas de productores y consumidores. De esa forma, se genera una tendencia a la sobre utilización de los bienes y servicios ambientales que aceleran su degradación. (Méndez, 2008). Sin embargo, los instrumentos los enfoques que parten de un punto de vista económico postulan que el desarrollo económico (a veces considerados como sinónimo de crecimiento económico) es sostenible cuando se puede “sostener” una determinada variable crucial, en el sentido de que no ha de disminuir en el futuro como consecuencia del crecimiento propiamente (Gallopín, 2003).

En su tarea el gobierno representado por la autoridad ambiental enfrenta distintas complicaciones como tener que determinar exactamente cuál es el mejor nivel de contaminación para la sociedad y el hecho de que no siempre le es posible controlar al contaminador de manera precisa. A esto se le suman las presiones de consumidores y especialmente de contaminadores organizados, con una considerable capacidad de ejercer presión política (Kolstad, 2000).

1.3 Instrumentos para el control de la contaminación

En la gestión ambiental los instrumentos son herramientas que permiten al ente regulador ejecutar sus políticas. Los dos

tipos más importantes de instrumentos para la regulación ambiental son: los instrumentos de comando y control, y los instrumentos económicos (Méndez & Hernández, 2012). La aplicación de estos instrumentos debe responder a políticas ambientales que promuevan la conservación y, el aprovechamiento sustentable del recurso hídrico.

El concepto básico de comando y control significa que la regulación debe especificar los pasos que los contaminadores tienen que dar para resolver el problema. En esencia, el regulador reúne la información necesaria para decidir las acciones físicas que deben llevarse a cabo para controlar la contaminación y se las comunica al contaminador para que este las ejecute (Kolstad, 2000) No obstante, el concepto evolucionó y en la actualidad el instrumento hace referencia a diversos tipos de estándares⁴ para generar mejoras en la calidad ambiental (Méndez & Hernández, 2012)

Estos estándares pueden clasificarse en: ambientales, de emisión o tecnológicos, Las regulaciones de comando y control tienen como ventaja principal la mayor flexibilidad para regular los procesos ambientales complejos, y más certidumbre respecto a la cantidad de contaminación que se obtendrá (Kolstad, 2000). Posiblemente el problema más grande de la regulación de comando y control es la dificultad para cumplir con el principio de equimarginalidad, lo que conlleva costos de reducción de la contaminación excesivamente altos.

³ Existen fallas de mercado cuando no es posible lograr la eficiencia a través del libre funcionamiento del mercado.

⁴ El estándar es un nivel decretado de desempeño ambiental que se hace cumplir mediante ley.

Los instrumentos económicos tienen como objetivo incentivar un cambio en la conducta de los agentes contaminadores con el fin de alcanzar metas ambientales previamente establecidas, al mínimo costo. Estos incentivos económicos pueden agruparse en dos categorías: (1) impuestos y subsidios y (2) permisos transferibles. El impuesto a la contaminación es un tipo de instrumento económico que implica el pago de un cargo por unidad de contaminación emitida. Cuando el contaminador es obligado a pagar por cada unidad de contaminación, a este le interesará reducir sus emisiones (Méndez & Hernández, 2012). Los recursos naturales no pueden ser sustituidos por capital elaborado por el hombre. En consecuencia, no pueden agotarse sin que se produzca una pérdida irreversible de bienestar social (Gallopín, 2003).

Los subsidios recompensan a los contaminadores por hacer lo que se percibe es de interés público. “La fijación de subsidios pretende estimular al agente contaminante a que invierta en equipos que permitan eliminar, o al menos reducir, la contaminación. En la práctica se asigna al subsidio a aquellas empresas que contaminan por debajo de un determinado nivel” (Romero, 1997).

La idea de los permisos transferibles consiste en emitir un número de permisos igual al nivel óptimo de contaminación. Estos permisos se pueden comprar y vender en un mercado establecido para tal fin, lo que induce un precio sobre el permiso para contaminar, y ocasiona que las empresas consideren la contaminación como una actividad costosa, porque entre más contaminen más permisos deben comprar (Kolstad, 2000).

1.4 Avance en la implementación de la tasa retributiva.

La norma de normas de 1991, en su articulado consagra la protección del medio ambiente y los recursos naturales, el derecho a un medio ambiente sano y a la participación ciudadana en las decisiones que puedan afectarlo, asimismo, obliga al Estado a garantizar el desarrollo sostenible, la conservación, restauración o sustitución de los recursos naturales, e intervenir en la economía para preservar un ambiente sano, y formular una política ambiental del desarrollo, por último, proteger las riquezas culturales y naturales de la nación. Dando continuidad a lo anterior, se expide la Ley 99 de 1993 por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente, (hoy Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible) como máxima autoridad ambiental a nivel nacional, y se reestructura el Sistema Nacional Ambiental (SINA), se establece una nueva normatividad con respecto a las tasas retributivas, y por último, se encarga de la ejecución de la política ambiental regional a las Corporaciones Autónomas Regionales (CAR) y las Autoridades Ambientales Urbanas (AAU).

Además, deroga el artículo 18 del Decreto 2811 de 1974, introduce en su artículo 42 una nueva redacción para las tasas retributivas:

“Tasas retributivas y compensatorias. La utilización directa o indirecta de la atmósfera, del agua y del suelo, para introducir o arrojar desechos o desperdicios agrícolas, mineros o industriales, aguas negras o servidas de cualquier origen, humos, vapores y sustancias nocivas que sean resultado de

actividades antrópicas o propiciadas por el hombre, o actividades económicas o de servicio, sean o no lucrativas, se sujetará al pago de tasas retributivas por las consecuencias nocivas de las actividades expresadas.”.

Se destaca que el artículo 42 pretendía que la autoridad ambiental fijara el monto de la tasa (impuesto unitario) con base en los costos sociales y ambientales del daño y los costos de recuperación del recurso afectado. El esquema planteado obligaba a la autoridad ambiental a valorar el daño causado por la contaminación y a determinar los costos de recuperación del recurso afectado para así determinar el nivel óptimo de la contaminación (Méndez, 2008), sin embargo, aunque se buscó trasladar los costos a las empresas que se benefician con la utilización del recurso hídrico. Esto implicó que cuando la empresa contaminadora vierta por encima de los límites establecidos, el cobro de la tasa retributiva no puede efectuarse debido a que la carga generada superaba dichos límites, aun cuando la autoridad ambiental pueda tomar las medidas sancionatorias que la Ley le permite. Con la expedición del Decreto 901 de 1997 se incentiva a los usuarios de los cuerpos de agua (como receptores de vertimientos) a atenuar sus descargas contaminantes. Si bien el artículo 42 de la Ley 99 establecía un modelo de optimalidad, el Decreto 901 que lo reglamentó no lo consideró. En cambio, este decreto muestra un modelo económico de eficiencia sin optimalidad por medio de la meta y una tasa no pigouviana, lo que evidencia que se diseñó de acuerdo con las recomendaciones de Baumol & Oates (Baumol William, 1971).

Este decreto establecía el siguiente procedimiento para el cobro mensual de la tasa retributiva:

Para cada sustancia contaminante (j) vertida sobre un cuerpo de agua, se calculará el monto a cobrar por concepto de la tasa retributiva (Monto Trj), multiplicando la tarifa regional correspondiente a dicha sustancia (Trj) por la Carga contaminante diaria de la misma (Ccj) y por el período de descarga mensual (T).

El monto a cobrar por concepto de la tasa retributiva por una sustancia (j) se calculará de la siguiente manera:

Fórmula 2. $\text{Monto Trj} = \text{Trj} \times \text{Ccj} \times \text{T}$

j= Sustancia contaminante motivo del cobro de la tasa retributiva, Monto Trj = Monto a cobrar por concepto de la tasa retributiva por los vertimientos de la sustancia j, Trj = Tarifa regional correspondiente a la sustancia j para cada cuerpo de agua, Ccj = Carga contaminante diaria de la sustancia j, T= Período de descarga mensual. (Decreto 901,1997)

El sistema propuesto en el Decreto 3100 de 2003 requiere que:

La autoridad ambiental defina una meta global de reducción de carga contaminante total y metas individuales y sectoriales para entidades prestadoras de servicio de alcantarillado y otros usuarios cuya carga vertida sea mayor al 20% del total de carga que recibe el cuerpo de agua. La meta global se redefina cada quinquenio para cada cuerpo de agua. La meta también es diferente para cada una de las sustancias contaminantes objeto del cobro de la tasa, demanda bioquímica de

oxígeno (DBO) y los sólidos suspendidos totales (SST), y obedece al potencial daño de cada una de ellas, y a la capacidad de asimilación del recurso.

Mediante el Decreto 2667 de 2012, se unifica la legislación de las tasas retributivas, al dejar sin vigencia los decretos 3100 de 2003 y 3440 de 2004, y cualquier disposición que le sea contraria. Con este Decreto se fortalece la reglamentación de la tasa retributiva respecto a la utilización del recurso hídrico como receptor de vertimientos puntuales de forma directa; es decir, los realizados en un punto fijo y directamente al recurso hídrico, y de forma indirecta; los realizados desde un punto fijo a través de un canal natural o artificial o de cualquier otro medio de conducción o transporte a un cuerpo de agua superficial, dando lugar al cobro de la tasa retributiva cuando se utilice el recurso hídrico como receptor de vertimientos originados en actividades propiciadas por las empresas contaminadoras sean estas actividades lucrativas o no, y el cobro se efectuara por la totalidad de la carga contaminante descargada al recurso hídrico, aun sobre la contaminación causada por encima de los límites permisibles, sin perjudicar las medidas preventivas y sancionatorias que procedan.

1.5 Racionalidad Limitada

La racionalidad se puede definir como el uso adecuado de la razón con el propósito de elegir la mejor forma posible de actuar en una determinada situación. Ser racional significa comportarse obedeciendo a buenas razones. Streb 1998 explica la racionalidad económica como el principio de que el individuo

toma la mejor decisión dentro del conjunto de decisiones posibles. Este conjunto de posibilidades depende de las restricciones existentes (Streb, 1998). Estas restricciones pueden afectar las decisiones que toma el individuo y sus consecuencias.

La economía ortodoxa asume un mundo donde prevalece la competencia, con individuos racionales y plenamente informados, capaces de comprender completamente el entorno en el que actúan estratégicamente, y están en capacidad de realizar cálculos fantásticos para tomar la mejor decisión con el fin de alcanzar su máximo nivel de bienestar (Rubinstein, 1998).

Para González (2000) el cuerpo teórico de la economía ortodoxa se fundamenta alrededor de esquemas de pensamiento preestablecidos, que simulan la física newtoniana y que le aportan exactitud y cuasi transparencia a la solución de los problemas económicos. La economía adoptó un sistema de leyes naturales de leyes que gobiernan el comportamiento de la sociedad imitando los aspectos reguladores que gobiernan el comportamiento del universo físico. Aunque esto le permitió a la economía ortodoxa construir una teorización que le da un aire de exactitud y de rigor a nociones esenciales imprecisas, la volvió ajena a las interrelaciones entre los agentes (González, 2000)

Las decisiones humanas también pueden ser producto del hábito, los prejuicios y las emociones, no siempre son gobernadas por la reflexión. El modelo racional también está limitado por el hecho de que en el mundo real no siempre existen las condiciones óptimas para tomar las decisiones. Los humanos tomamos decisiones realizando solo infere-

ncias acerca de las características desconocidas de su mundo, no existe información perfecta (Fonseca, 2014).

Por estas razones, algunos economistas advirtieron la incapacidad de la modelización económica ortodoxa para describir satisfactoriamente el comportamiento humano en una situación real de decisión. Entre estos se destaca a Herbert A. Simón, quien se orientó hacia una teoría de la decisión basada en la idea de que la racionalidad humana está acotada o limitada. Él definió la racionalidad limitada como el término que describe el proceso de decisión de un individuo considerando limitaciones cognoscitivas tanto de conocimiento como de capacidad computacional (Mejía, 2010). La idea es que el ser humano, ante limitaciones en conocimientos y capacidad de procesamiento de la información que le son propias, busca, antes que maximizar, niveles de conformidad, de satisfacción (Simón, 1955)

Fonseca (2013) destaca que para Simón, el individuo es antes que nada un ser adaptativo a su entorno. El individuo recoge una parte de la información del entorno y desecha el resto por su complejidad; utiliza representaciones mentales, que almacena en una memoria que tiene capacidad finita. La formación, Los instintos, la personalidad, el entorno, los valores, las creencias, la cultura y las experiencias, entre otros muchos factores, determinan la forma en que analizamos la información y tomamos decisiones, no necesariamente racionales (Fonseca, 2014)

Frantz (2003) cita que Simón creía que muchas personas usan la intuición para la toma de decisiones, pero lo ocultan para no revelar que se basan en algo que es inexplic-

able. Estas personas prefieren racionalizar sus creencias y proyectarse como plausibles (Frantz, 2003) cita un ejemplo: los socios inversionistas esperan que los gerentes manejen las empresas racionalmente. Los gerentes tratan de proyectar esa racionalidad utilizando distintas técnicas administrativas que así lo reflejen, pero es probable que en el proceso acumulen más información de la necesaria. El problema es que las decisiones deben ser tomadas tan rápidamente que no es posible un análisis secuencial de la situación. No obstante, el agente decisor confía en su elección y atribuye a la experiencia, la habilidad de tomar las decisiones rápidamente (Simon, 1955).

2. Planteamiento de la metodología aplicada en la investigación

2.1 Metodología

El modelo base para la evaluación de impacto de la tasa retributiva es el siguiente:

Fórmula 3.

$$rCC_{i,j} = \kappa \beta_{k,j} * sector_k + \alpha_j CCE_{i,j} + \delta_j d + u_{i,j}$$

Dónde: i : es el subíndice de firma. j : es el subíndice para la sustancia contaminante DBO o SST.

$rCC_{i,j}$: Es la razón entre las cargas contaminantes de salida CCs y entrada CCE a la PTAR de la empresa contaminadora i , $\frac{CCs}{CCE}$ para la sustancia contaminante j .

Esta variable corresponde la remoción de la contaminación de la sustancia j . La carga contaminante estaría medida en mg/L (miligramos por litro).

sector: Conjunto de variables binarias que representan a que sector económico pertenece cada firma contaminadora.

d: Variable binaria que toma el valor de 1 para las empresas tratadas (Colombianas) y 0 para las del grupo de control (Ecuador).

El coeficiente δ_j es el estimador del impacto de las tasas retributivas sobre la reducción de la carga contaminante de la sustancia j .

La ventaja de esta forma de estimación del impacto de las tasas retributivas sobre otras es la típica ventaja que tienen las técnicas para la evaluación de impacto sobre el estimador antes-después. Esta última es la técnica que se ha utilizado tradicionalmente para medir el impacto de las tasas retributivas y que consta en la bibliografía. Adicionalmente permitirá comparar y juzgar las políticas para el control de los vertimientos en cada país. Además de la estimación por efectos fijos de la ecuación, también se podría utilizar el estimador Matching del impacto de las tasas retributivas sobre el control de vertimientos.

Por otra parte, la especificación del segundo modelo econométrico debe ser capaz de capturar el efecto heterogéneo del precio de la tasa sobre la reducción de la contaminación (resultado de la heterogeneidad de los costos marginales de reducción de la contaminación). También debe captar el conocimiento o no que tiene el sujeto pasivo de la tasa de su precio marginal e incluir una variable que refleje la percepción del sujeto pasivo sobre la tasa retributiva como impuesto o como sanción:

Fórmula 4:

$$rCC_{ij} = \beta_{kj} \cdot sector_k + \alpha_{kj} \cdot sector_k + t_j \cdot conocimiento_j + \delta_j \cdot sancion + \rho_j \cdot sancion + Q_i + \varepsilon_{ij} \quad (16)$$

t_j : Tarifa de la tasa retributiva para la sustancia contaminante j . Variable cuantitativa medida en \$ t_j * **sector k :** Captura el efecto heterogéneo (por sector industrial) del precio de la tasa sobre la reducción de la contaminación.

conocimiento $_j$: Variable que capta el conocimiento que tiene la empresa contaminadora de la tarifa de la TR. Toma el valor de 1 si la firma conoce la tarifa de la tasa retributiva de la sustancia j y 0 en caso contrario.

sanción: Variable que capta la percepción que tiene la firma de la tasa retributiva (como sanción). Toma el valor de uno si la firma percibe la tasa retributiva como una sanción.

E_{ij} : Error del modelo de regresión para la sustancia j .

Q_i : Caudal de agua tratada por la firma i .

La especificación propuesta incluye como regresores términos de interacción entre la tarifa de la tasa y variables de sector de la empresa, y variables que capturan la el conocimiento y la percepción que tienen las empresas sobre el instrumento tasas retributivas. La interacción de la tarifa de la tasa con las variables binarias de sector captura la heterogeneidad de los agentes contaminadores y las variables de conocimiento y percepción de la tasa (sanción) admiten la existencia de racionalidad limitada.

Si la tasa retributiva no es percibida como una sanción, $sancion=0$, y la firma i conoce las tarifas de la tasa retributiva para las sustancias contaminantes, actuará como minimizadora de costos, y su reducción de la contaminación dependerá de la magnitud de la tarifa de la tasa. Si la firma pertenece al sector 1:

Fórmula 5:

$$E rCC_{i,j} \text{ sector} = 1, \text{conocimiento} = 1, \text{sancion} = 0 \\ = \beta_{1,DBO} + \alpha_{1,DBO} * t_{DBO} + \Delta_{1,DBO} * t_{DBO} * Q_1$$

Donde se espera que $\alpha_{1,j} > 0$ y $\Delta_{1,j} < 0$

Si la tasa retributiva no es percibida como una sanción, $sancion=0$, pero la firma i no conoce las tarifas de la tasa retributiva para las sustancias contaminantes, entonces su reducción de la contaminación no dependerá de las tarifas de las tasas.

$$\text{Fórmula 6. } E rCC_{i,j} \text{ sector} = 1, \text{conocimiento} = 1, \text{sancion} = 0 = \beta_{1,j}$$

Donde se espera que $\beta_{1,j} > 0$

Si la tasa retributiva es percibida como una sanción, $sancion=1$, sus esfuerzos de reducción pueden ser más altos que en el caso inmediatamente anterior. Tratará de reducir la contaminación cuanto le sea posible (dependiendo del volumen de agua tratado) para no ser “multado”.

Fórmula 7

$$E rCC_{i,DBO} \text{ sector} = 1, \text{sancion} = 1 = \beta_{1,j} + \delta_j + \rho_j * Q_i$$

Donde se espera que $\delta_{1,j} > 0$ y $\rho_j < 0$

2.1 Principales resultados obtenidos de la investigación

El propósito de la encuesta es obtener la información necesaria para la estimación de los modelos econométricos que sirven para explicar las decisiones de reducción de la concentración de la contaminación de las empresas con vertimientos, ante la aplicación de la tasa retributiva, y el efecto de la tarifas de la tasa sobre la reducción de la concentración de las sustancias contaminantes en la planta de tratamiento. Por lo mismo, se requiere determinar el grado de conocimiento de las empresas sobre la tasa retributiva, esencialmente la tarifa de la tasa, y su percepción acerca del instrumento económico para el control de los vertimientos.

El primer bloque de preguntas de la encuesta brinda la identificación del responsable del área ambiental de la empresa (nombre, cargo, profesión).

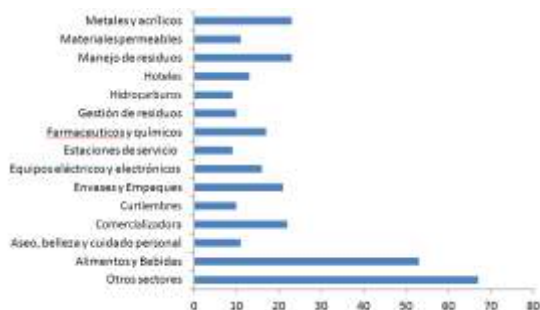
El segundo bloque se orientó a caracterizar la actividad contaminante. Específicamente se pregunta el destino de los vertimientos, la forma de declaración de estos, la existencia o no de sistemas de tratamiento de aguas residuales, la reducción de la concentración de las sustancias contaminantes DBO y SST en la planta de tratamiento de aguas residuales (PTAR) y el volumen de agua tratada.

Finalmente, en la tercera parte se indagó sobre aspectos alusivos a la tasa retributiva: la noción que se tiene de ella, su incidencia para propender por reducciones en las concentraciones de contaminantes, y el valor percibido o recordado de la tarifa pagada.

Se parte de la base de que la capacidad del instrumento para minimizar los costos de reducción de la contaminación depende del conocimiento de los agentes contaminadores del valor de la tarifa de la tasa (información perfecta), y de su habilidad para determinar el nivel óptimo de contaminación (racionalidad perfecta).

Se gestionó involucrar a distintas ramas de la actividad económica, pero haciendo énfasis en industrias cuyo proceso productivo incorpora de modo muy visible la utilización de agua, bien como insumo o como depósito de residuos. Del análisis de afinidad entre actividades, se puede ver en la figura 1 la clasificación de las empresas a las que se dirigió la encuesta.

Figura 1. Actividad Económica de las Empresas con vertimientos



Fuente: Elaboración propia Encuesta aplicada

98% de las empresas contaminadoras realizan sus vertimientos hacia la red de alcantarillado, y solo un 2% de las empresas son usuarios directos de los cuerpos de agua como receptores de vertimientos, sin embargo, el tema de quien debe realizar el cobro de la tasa; si las autoridades ambientales o las entidades prestadoras de servicios públicos cuando los sujetos pasivos viertan

sobre el alcantarillado, es un tema que debe resolverse. La Ley es clara en el sentido de fijar que es la entidad prestadora del servicio quien en dicho caso deberá trasladar el cobro a los usuarios a través de las facturas de servicios; hay incluso quienes piensan que dicho traslado se viene haciendo (Mejía, 2010).

Figura 2. Vertimientos según empresas contaminadoras



Fuente: Elaboración propia Encuesta aplicada

Las empresas con vertimientos puntuales de forma directa, estarían pagando el monto establecido de la tasa retributiva a la autoridad ambiental. En el caso de las empresas con vertimientos a la red de alcantarillado, el cobro de la tasa se traslada a la red, según lo dispuesto en la normatividad cuando el usuario vierte a una red de alcantarillado, la autoridad ambiental competente cobrará la tasa, para los elementos, sustancias o parámetros contaminantes objeto de cobro, únicamente a la entidad que presta el servicio de alcantarillado, es posible que en la práctica las empresas de servicios públicos no cobren la tasa retributiva a sus usuarios en función de los niveles efectivos de contaminación.

Figura 3. Autodeclaración de vertimientos según empresa contaminadora



Fuente: Elaboración propia Encuesta aplicada

Si bien 61% de las empresas encuestadas con vertimientos realizan autodeclaración de sus vertimientos de demanda bioquímica de oxígeno (DBO) y de los sólidos suspendidos totales (SST), estas empresas lo están realizando por cumplimiento a la norma, sin llevar un estricto control para reducir sus cargas contaminantes las cuales son determinadas por las demandas (DBO) y (SST).

Figura 4. Conocimiento del valor de la tarifa de la tasa retributiva para DBO y SST según empresas contaminadoras

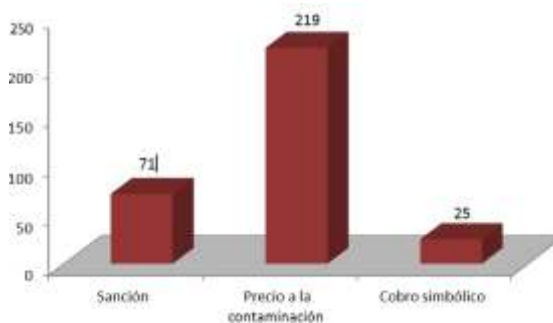


Fuente: Elaboración propia Encuesta aplicada

De las empresas contaminadoras 79% manifestó no tener conocimiento de esta tarifa, lo cual impide a las mismas tomar medidas de producción limpia a través de la minimización de contaminantes, ya que si las empresas se enfocan en bajar las emisiones de sustancias tóxicas o contaminantes más alto será el costo de su reducción, obteniendo de esta manera un beneficio marginal en la producción.

De las 315 empresas contaminadoras encuestadas 219 perciben la tasa retributiva como un precio que pagar por la contaminación del recurso hídrico, 71 una sanción por contaminar, y por último, 25 como un cobro simbólico, esto significa que los costos marginales de reducción a la contaminación de 76 empresas son mayores que la tasa retributiva, por tanto, no estarían interesadas en modificar su niveles de contaminación, y toman la decisión de pagar la tasa, dejando a un lado el propósito de la misma que es fomentar la descontaminación del recurso afectado.

Figura 5. Percepción Tasa Retributiva según empresa contaminadora



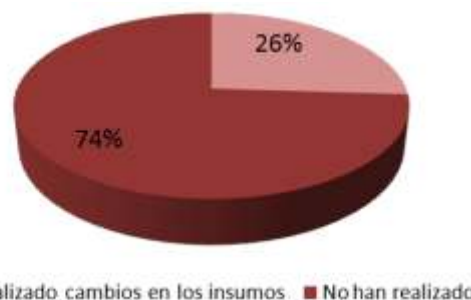
Fuente: Elaboración propia Encuesta aplicada

Un claro ejemplo de la poca efectividad que ha tenido la implementación de las tasas retributivas sobre vertimientos puntuales, es la alta carga contaminante que se vierte a los sistemas hídricos, siendo el río Bogotá el más alto sumidero de vertimiento, problema ambiental que inicio hace cincuenta años, sin importar que este sea el principal recurso hídrico de la capital del país. (Rudas, 2006)

Lo anterior, conlleva a sanciones pecuniarias dirigidas a diferentes entidades, municipios, y a un amplio número de empresas privadas, cosa que no contrarresta los costos sociales, sanitarios y ambientales al que incurre el gobierno nacional, distrital, y la misma sociedad en el desarrollo de planes de salvamento de esta cuenca hídrica río Bogotá, como es el caso de la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales (PTAR) Salitre, que si bien es un buen proyecto para recuperar este recurso hídrico, solo mitiga un poco el impacto ambiental sobre este, es necesario mejorar su capacidad para tratar el volumen de las aguas residuales tanto industriales como domésticas de la capital.

Dentro de las medias optadas para el saneamiento de los recursos hídricos está la de identificar y priorizar las áreas degradadas o potrerizadas que necesitan reforestación urgente y de inmediato, exigir indemnización, restauración y sustitución morfológica de todo el suelo intervenido en la explotación de recursos, actualizar planes maestros de interceptación de vertimientos y su tratamiento en plantas; Implementar planes de saneamiento y manejo de vertimientos; actualizar censo y establecer el registro único de infractores ambientales, entre otros. 26% de las empresas con vertimientos han optado por cambiar sus insumos para reducir la carga de contaminación al recurso hídrico.

Figura 6. Cambio en los insumos según empresas contaminadoras



Fuente: Elaboración propia Encuesta aplicada

Estas estrategias encaminadas a la recuperación y conservación de los sistemas hídricos, serían eficientes si antes se realiza una modificación oportuna de los parámetros establecidos en la aplicación de los instrumentos económicos (tasas retributivas) para desincentivar contaminación hídrica por parte de las empresas contaminadoras. Para el caso puntual del río Bogotá es indispensable que los objetivos de los proyectos encaminados a recuperar este recurso, se tengan en cuenta dentro de los parámetros que se establecen para la fijación de las metas de reducción de la carga contaminante estimada para efectos del cobro de la tasa retributiva.

A pesar de los esfuerzos para la descontaminación del río Bogotá, la poca articulación entre los entes reguladores no permite que se formalicen acciones oportunas para este propósito, presentando rezagos en su implementación debido al aumento de la población y la aparición de nuevos asentamientos a lo largo y ancho de este recurso hídrico, lo cual generará una mayor cantidad de vertimientos tanto industriales como domésticos.

3. CONCLUSIONES

La tasa retributiva solo es efectiva si está acompañada de otros mecanismos, que garanticen un mejor cumplimiento de la política ambiental, en cuanto a vertimientos y afectación de los recursos hídricos.

La implementación de las tasas retributivas no proporciona ningún incentivo para que las empresas con vertimientos, busquen opciones de mitigación en la contaminación del recurso hídrico, ya que sus costos marginales de reducción son más altos que el valor de la tasa retributiva.

Si bien las empresas contaminantes realizan autodeclaración de sus vertimientos de demanda bioquímica de oxígeno (DBO) y de los sólidos suspendidos totales (SST), lo

realizan por cumplimiento a la norma, sin llevar un estricto control para reducir sus cargas contaminantes.

Existe un escaso seguimiento en la vigilancia y control a los instrumentos económicos, por parte de las autoridades ambientales lo cual impide contar con sistemas de información unificada y manejo de datos para tomar decisiones en cuanto a los parámetros establecidos en la fijación de la tarifa de la tasa retributiva. Los recursos recaudados a través de las tasas retributivas deben ser destinados a proyectos ejecutables a largo plazo que garanticen el saneamiento del recurso hídrico, estos proyectos exigen el monitoreo y vigilancia de la Autoridad Ambiental competente con el fin de que se evidencie la efectividad y ejecución de los mismos.

REFERENCIAS

Baumol William, O. W. (1971). The use of standards and proce for protection of the environment. Swedish Journal of Economics.

Cruz, G., & Uribe, E. (2002). El Efecto del Regulador y de la Comunidad sobre el Desempeño Ambiental dela Industria en Bogotá. Bogotá: CEDE.

Decreto N. 1594. Presidencia de la República de Colombia, 26 de junio de 1984 Decreto N. 901 Diario Oficial de la Republica de Colombia, 4 de abril de 1997

Fonseca, C. (3 de Julio de 2014). <http://kalathos.metro.inter.edu/archivo.asp?ano=2014>. Recuperado el 22 de Octubre de 2014, de http://kalathos.metro.inter.edu/Num_13/Simon%20para%20revista%20kalat os.pdf

Frantz, R. (2003). <http://bi.snu.ac.kr/>. Recuperado el 15 de 12 de 2014, de <http://bi.snu.ac.kr/Courses/4ai10f/Papers/Frantz%202003%20-%20Herbert%20Simon%20Artificial%20intelligence%20as%20a%20framework%20for%20understanding%20intuition.pdf>

Gallopín, G. (Mayo de 2003). CEPAL. Recuperado el 14 de 08 de 2015, de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5763/S033120_es.pdf?sequence=1

González, N. (2000). ¿El consenso sobre la racionalidad económica? *Estudios Gerenciales*, 76, 49-60.

Kolstad, C. D. (2000). *Economía Ambiental*. México D.F: Oxford University Press. Kreps, D. (1988). *Notes On The Theory Of Choice*. México D.F: Oxford University Press.

Mejía, I. M. (Diciembre de 2010). REPOSITORIO ELECTRÓNICO DEL INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL. Recuperado el 01 de Febrero de 2015, de <http://tesis.ipn.mx:8080/xmlui/handle/123456789/14236>

Méndez, J. (Noviembre de 2008). Adaptación de algoritmos Genéticos para la Simulación del Comportamiento Estratégico de los Agentes Contaminantes ante el Cobro de Tasas Retributivas. *Cuadernos de Administración*, 35-161-187.

Méndez, J., & Hernandez, H. (2012). La Racionalidad Limitada de los Agentes Contaminadores y sus efectos sobre la

eficiencia económica en el control de Vertimientos: caso de las tasas retributivas. *Producción + Limpia*, 32-47.

Romero, C. (1997). *Economía de los Recursos Ambientales y Naturales*. Alianza. Rubinstein, A. (1998). *Modeling Bounded Rationality*. Cambridge Massachusetts: MIT Press.

Rudas, G. (Julio de 2006). CEPAL. Recuperado el 14 de Mayo de 2015, de CEPAL: http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/6/40506/7_rudas_2006_contaminacion_riobogota.pdf

Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal Economics*, 69(1), 99-118.

Streb, J. (Noviembre de 1998). https://www.ucema.edu.ar/publicaciones/doc_trabajo.php/163#tablestart. Recuperado el 15 de 10 de 2014, de <https://www.ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/139.pdf>

Velásquez, C. J. (2002). Financiación de la Gestión Ambiental en Colombia: el caso de las tasas retributivas. *revista de derecho, universidad del norte*, 151-171.

De una ética de la proximidad a una economía con rostro humano

Resumen

El autor presenta una reflexión filosófica, en el ámbito de la ética como un aporte a la generación de un nuevo conocimiento para economía con rostro humano, frente al modelo neoliberal instalado en el mundo de hoy.

Se parte del supuesto que en la sociedad actual, el capitalismo se ha ramificado rápidamente, ofreciendo espacios para la articulación de un lenguaje de mercado que invade todas las áreas de la vida de las personas, tanto en países desarrollados como en los que están en vías de desarrollo, o los mismos tercermundistas. Porque al parecer se creó una forma de ser universal, que mundializa signos, símbolos, ideas, slogans, calificativos y estigmas, transformándose casi en una nueva religión.

En contraposición a este escenario del neoliberalismo, se propone esta ética de la proximidad y la noción de economía solidaria, que se enfoca en un orden redistributivo, en términos de justicia social de la riqueza que ingresa a una sociedad determinada. Lo realmente importante son las personas, principalmente los más carenciados, las víctimas de la globalización mercantil, no la producción de riquezas en sí misma. Por esta razón, una nueva forma de comprender la economía no puede ser ideológica. Más bien es “una realidad económica de nuestros propios pueblos, donde se comercializa, se distribuye y se consume de una manera más reflexionada, más en profundidad. Es una práctica en el campo estrictamente económico de los pueblos”. Por ello, cuando hablamos de economía solidaria es volver en otras palabras, a nuestros propios orígenes, de aquello que es

■ * RODRIGO RUAY GARCÉS

** Doctor en Educación, Corporación Gesta Ideas, Santiago - Chile - rruay2003@gmail.com*

primitivo. Es el intercambio de bienes, es la producción de los mismos, es hablar del consumo, pero también de la acumulación; eso sí, de una manera distinta. Un nuevo factor es lo que realmente lo hace diferente: El llamado factor C, que comprende el compañerismo, la colaboración, la cooperación, la comunidad y también la solidaridad... Nace un nuevo concepto de rentabilidad.

En Chile, la economía solidaria surge en tiempos de dictadura. Es aquí donde la población que vive una gran cesantía, comienza a buscar alternativas económicas para subsistir. Algunos ejemplos de estas iniciativas fueron el “comprando juntos”, los “comedores”, las “ollas comunes”, “bolsas de trabajo”, “talleres artesanales”, los sistemas de trueque, entre otros. Todas iniciativas de solidaridad generaron productos sociales altamente rentables ya que respondían a levantar soluciones válidas, frente a la necesidad de un momento que exigía resolver el hambre y la escasez. ¿Qué posibilita y potencia estas alternativas? Todo radica en la organización de las personas, en la capacidad de estrechar vínculos y redes, de producir algo con solidaridad, no sólo con capital, sino que sea capaz de incluir a este Factor C. Es la solidaridad de esas personas que permite ponerse de acuerdo para producir, distribuir o consumir de forma solidaria. Es otra lógica, otra racionalidad.

Palabras clave. ética de la proximidad, equidad, economía de la solidaridad.

Abstract

The author presents a philosophical reflection, in the field of ethics as a contribution to the generation of new knowledge economy with a human face, against the neo-liberal model installed in today's world. You are based on the assumption that in today's society, capitalism has branched out quickly, offering space for the articulation of a language of market that pervades all areas of the life of the people, both in developed countries in which are developing, or third world them. Because apparently created a way of being universal, that globalizing signs, symbols, ideas, slogans, epithets and Stigmata, becoming almost a new religion. In contrast to this scenario of neoliberalism, intends this ethic of proximity and the notion of solidarity economy that focuses on a redistribution order, in terms of social justice of the wealth entering a given society. What really matters are the people, mainly the more needy, victims of commercial globalization, not the production of wealth in itself. For this reason, a new way of understanding the economy cannot be ideological. Rather it is "an economic reality of our own people, where it is marketed, distributed and consumed in a more-reflected way, more in depth. It is a practice in the strictly economic field of peoples". Therefore, when we speak of solidarity-based economy is again in other words, our own origins, what is primitive. It is the exchange of goods, is the production of them, is to speak of consumption, but also the accumulation; that Yes, in a different way. A new factor is what really makes it different: called factor C, which includes friendship, collaboration, cooperation, community and solidarity... A new concept of profitability is

born. In Chile, the solidarity economy emerges in times of dictatorship. It is here where the population inhabiting a large severance packages, begins to search for economic alternatives for their livelihood. Some examples of these initiatives were the "buying together", the "eaters", "common pots", "working bags", "artisan workshops", barter systems, among others. All initiatives of solidarity generated highly profitable social products since they responded to raise valid solutions, the need for a time required to solve hunger and shortages. What enables and enhances these alternatives? Everything lies in the Organization of the people, in the capacity of closer links and networks, produce something with solidarity, not only with capital, but that can include this Factor C. It is the solidarity of those people that allows to agree to produce, distribute and consume of solidarity. It's another logic, another rationality.

Keywords. ethics of the proximity, fairness, economy of solidarity.

INTRODUCCIÓN

Una nueva ética de rostro humano sería la ética de la proximidad, que demanda la sociedad de nuestro tiempo. La auténtica ética. La ética no es preocuparse por cuestiones socioeconómicas abstractas, no es preocuparse por el bien o el mal de forma desarraigada del rostro humano que nos interpela. La ética no es la preocupación por el bien del mundo que se queda en las aulas, los despachos o las publicaciones filosóficas o eruditas. La ética comienza cuando el rostro de mi prójimo se me hace presente y me interpela. Cuando este rostro concreto no

está en escena, la ética no pasa de un juego de reflexiones más o menos bonitas. La ética comienza cuando los ojos de mi prójimo no me pasan desapercibidos, cuando su pena la asumo como mía y me responsabilizo, cuando su lamento me inquieta y no puedo quedarme pasivo, cuando puedo leer el rostro de mi hermano marginado, cuando puedo leer la cara de la prostituta explotada y puedo captar la sensación de hambre y subalimentación de mis coetáneos. Cuando este rostro no me deja estar pasivo y actúo tanto con la palabra como con la acción práctica.

¿Por qué una ética de la proximidad?

El modo de ser en el mundo del hombre se llama "habitar junto a otros" en un espacio común (Gianinni, 2009). La esencia del habitar humano es "ser ante otros", estar expuesto ante ellos. En esto consiste la espacialidad pública, porque se habita un espacio común más allá de la habitación, casa o rancho. La espacialidad privada, punto de partida y de recogimiento, punto de apoyo de la identidad de todos los días supone la espacialidad pública. Dicho de otra forma: el ciclo permanente de recogimiento en lo privado y de exposición en lo público constituye el espacio-tempore propio del ser humano en cuanto ser en el mundo. Es aquí, en este espacio, donde tiene sentido una ética de la proximidad. Le llamamos así, a una reflexión fundada en la experiencia que se tiene del otro, como prójimo. Esto es: experiencia de seres humanos espacial y temporalmente próximos. En esta experiencia ante el prójimo, en conflicto con el prójimo, continuas divergencias y convergencias con él a propósitos de intereses en pugna que se va decantando la calidad de la

convivencia y el afianzamiento de valores comunes.

Uno de los modos más fuertes y determinantes de la convergencia social es la escuela, la universidad y todos los espacios de reflexión generacional. En estas instancias hay un lugar privilegiado para encontrarme con el otro, mi prójimo y compartir valores que permitan construir un mundo más comunitario, solidario basado en el respeto y la solidaridad mutua a partir de lo humano.

Así, la gran tarea de preservación cultural consistirá en ofrecer mediante la educación un bagaje de contenidos y actividades que permitan a las personas reconocer, respetar y cultivar un mundo comunitario, sus modos más tradicionales de conversar amigablemente con la naturaleza, de pactar con ella y no de sobreexplotarla, en palabras de Morín (2010) educar en una nueva era planetaria para enfrentar los problemas de la raza humana en mundo con más incertezas que verdades inamovibles.

Actualmente, la sociedad se rige por principios pragmáticos, las personas se ven sometidas a una da acelerada, pues, deben responder a las demandas de tipo económico si es que aspiran a sobrevivir en este sistema social; difícilmente se promueven ideas que manejen el logro del conocimiento por medio de actitudes abiertas, no exentas de errores. En la sociedad actual las actitudes encaminadas a lo incierto son vistas como formas de perder el tiempo. Se trata de un vuelco epistemológico en la construcción del conocimiento y por ende de una nueva ética en la convivencia humana.

No obstante lo anterior, en la actualidad también se ha comenzado acuñar con más fuerza el término “ciudadano”, que busca recuperar su antigua ligazón a la polis, pues en ella el ciudadano actúa y recibe los efectos inmediatos de la iniciativa ajena; pues en ella aparece el prójimo como el rostro concreto, ético y de humanidad.

Por tanto, la ética para con mi prójimo no se acaba en un estudio de tipo sociológico, no se termina en una investigación sobre las problemáticas del hombre marginado, oprimido y empobrecido. A veces esto es sólo un comienzo rudimentario del concepto de ética. La ética comienza, se encarrila y se desarrolla, cuando yo percibo el rostro sufriente e interpelante de ese tú personal que es mi prójimo.

Estos rostros son un grito por la respuesta ética. Sólo cuando esa respuesta es positiva y nos lanza a la acción y a la denuncia, comienza la ética. La ética es el no poder pasar de largo de forma inmisericorde.

Es verdad que no es una ética fácil, que nos demanda una relación asimétrica con los desfavorecidos del mundo, una ética descendente hacia el no-ser del prójimo en marginación, hacia la infravida del no considerado un igual, el no ciudadano, el despojado de derechos, el casi no-hombre... el sobrante humano que hemos considerado en otras ocasiones. Pero si no bajamos a los excluidos del mundo en una ética solidaria de rostro humano, tampoco practiquemos la hipocresía de ascender en la búsqueda del rostro de un Dios viviente, porque nos lo encontraremos sordo a nuestras súplicas e impasible a nuestras peticiones.

La ética de la proximidad y los desafíos para una economía de la solidaridad.

En esta última década asistimos a la expansión mundial de un sistema económico caracterizado por la voracidad capitalista en pos de la obtención y maximización a cualquier costo de ganancias para los núcleos del establishment nacional e internacional. Este sistema voraz dejó a un lado la defensa del bien común para resguardar la búsqueda puramente particular de intereses individuales del sector privado. De este modo, la economía, en lugar de estar al servicio de la sociedad, se refugió en su propio interés egoísta. Esta es la antítesis de los fundamentos de la ética de la proximidad que ya fue presentada.

Actualmente la globalización -entendida como el conjunto de procesos tecnológicos, económicos, sociales y culturales que hace del mundo una realidad más integrada e interdependiente- está íntimamente ligada a un determinado modelo político y económico basado en la ideología neoliberal, así como a un concreto modelo de vida sostenido en el consumo desmesurado, el afán por la acumulación, el individualismo exacerbado y la uniformidad cultural. Un sistema que, básicamente, ha hecho de la economía -de un modelo y práctica económica neoliberal un fin en sí mismo, desligado de otras consideraciones éticas y al margen de la satisfacción de las necesidades de las personas, del bienestar de las colectividades y del desarrollo humano sostenible de nuestro planeta.

Es incuestionable que, como consecuencia de ello, vivimos en un mundo profunda-

mente injusto, desigual e insostenible. Un mundo donde la discriminación entre personas, sexos, etnias y pueblos es creciente, donde el control democrático de las decisiones o el acceso a las tecnologías, al conocimiento o a los servicios sociales básicos está reservado a sólo una parte de la población mundial.

De esta manera, la brecha entre personas y entre pueblos ricos y empobrecidos sigue creciendo, y la exclusión y la precariedad amenazan también en las sociedades supuestamente desarrolladas- a amplios sectores sociales, especialmente a mujeres, jóvenes y personas de avanzada edad.

Sin embargo, la persistencia de esta realidad no es justificable ni inevitable. No es sino el reflejo del modelo político, económico y cultural imperante que, como tal, puede y debe ser modificado a través de la acción colectiva, la creación de pensamiento crítico y el desarrollo de prácticas alternativas.

La economía solidaria, precisamente, aporta una mirada, unos valores y unas prácticas al servicio de dicha transformación, configurando un movimiento social a nivel mundial y con características propias que se suma al conjunto de organizaciones ciudadanas que, local y globalmente, participan en la construcción de unas sociedades y un mundo más equitativo, humano y sostenible.

¿Es posible otra economía, alternativa y solidaria?

La economía solidaria parte de una consideración alternativa al sistema de prioridades en el que actualmente se

fundamenta la economía neoliberal. Se trata de una visión y una práctica que reivindica la economía como medio y no como final servicio del desarrollo personal y comunitario, como instrumento que contribuya a la mejora de la calidad de vida de las personas y de su entorno social. Una concepción que hunde por tanto sus raíces en una consideración ética y humanista del pensamiento y de la actividad económica, que coloca a la persona y a la comunidad en el centro del desarrollo.

Esta perspectiva convierte a la economía solidaria en una práctica fundamentalmente transformadora, dada que choca frontalmente con el modelo convencional de la actividad económica en nuestro mundo, concediendo alas personas, sus necesidades, capacidades y trabajo un valor por encima del capital y de su acumulación, a la vez que reivindica un modelo socioeconómico más redistributivo y equitativo. Esta visión conlleva consecuentemente, el desarrollo de una serie de valores y un repertorio de prácticas relacionadas con el empoderamiento de las personas y organizaciones ciudadanas, el impulso de relaciones basadas en la cooperación y la no competitividad, el desarrollo de modelos democráticos en la toma de decisiones, la conservación ecológica, la generación de riqueza e instrumentos financieros en condiciones éticas, el refuerzo de las capacidades de personas y colectivos especialmente excluidos, la innovación socioeconómica al servicio del desarrollo local, etc.

La economía solidaria viene configurándose en las últimas décadas como un movimiento social que reúne a un conjunto de organizaciones y actividades que, a lo largo

de todo el planeta, están generando un pensamiento y una práctica alternativa y solidaria de la economía en sus diferentes facetas: producción, financiación, comercio y consumo. Se trata de un sector diferenciado (dentro de sectores o ámbitos más amplios como los delimitados por términos como Tercer Sector y Economía Social) suficientemente acotado y que va logrando un reconocimiento internacional cada vez mayor.

En este ámbito se incluyen las empresas solidarias y de inserción, cooperativas de iniciativa social, asociaciones y fundaciones que realizan actividades económicas con finalidad social, sociedades laborales del tercer sector, iniciativas que promueven el comercio justo, solidario y/o ecológico, entidades promotoras de nuevas empresas solidarias... Un movimiento que va adquiriendo estructuras de trabajo en red a nivel local, regional y global que tiene como principal reto el logro de experiencias, a menudo consideradas como testimoniales, logren contribuir a la transformación social y al surgimiento de un modelo socioeconómico alternativo.

Los principios de la Economía Alternativa y Solidaria

Se denomina economía solidaria al sistema socioeconómico, cultural y ambiental desarrollado de forma individual o colectiva a través de prácticas solidarias, participativas, humanistas y sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como fin de la economía.

Se reconocen en este espacio todas aquellas iniciativas asociativas, empresa-

riales, económicas y financieras comprometidas con los siguientes principios:

1. Igualdad.

Promover la igualdad en las relaciones y satisfacer de manera equilibrada los intereses de todas las personas protagonistas en las actividades de la empresa o de la organización.

2. Empleo.

Crear empleo estable, favoreciendo especialmente el acceso de personas en situación o riesgo de exclusión social, asegurando a cada persona condiciones de trabajo y una remuneración digna, estimulando su desarrollo personal y la asunción de responsabilidades.

3. Medio ambiente.

Favorecer acciones, productos y métodos de producción respetuosos con el medio ambiente.

4. Cooperación.

Favorecer la cooperación en lugar de la competencia dentro y fuera de la organización.

5. Sin carácter lucrativo.

Las iniciativas solidarias tienen como fin principal la promoción humana y social, por lo que son de carácter esencialmente no lucrativas. Los beneficios revertirán a la sociedad mediante el apoyo a proyectos sociales, a nuevas iniciativas solidarias o a programas de cooperación para el desarrollo, entre otros.

6. Compromiso con el entorno.

Las iniciativas solidarias estarán comprometidas con el entorno social en el que se desarrollan, lo que exige la cooperación con otras organizaciones así como la participación en redes, como camino para que experiencias solidarias concretas puedan generar un modelo socioeconómico alternativo.

Desde esta perspectiva una economía con rostro humano” es una propuesta esperanzadora (Kliksberg 2009) frente a la hegemonización mundial de un sistema socioeconómico, político y cultural caracterizado por la voracidad capitalista en pos de la obtención y maximización a cualquier costo de ganancias destinadas a los núcleos más concentrados del poder económico nacional e internacional. Sistema que ha dejado a un lado el principio colectivo de bien común, para resguardar la búsqueda puramente particular de intereses individualistas del sector privado empresarial. De este modo, la economía, en lugar de estar al servicio de los sectores populares y del conjunto de la sociedad, se refugió en su propio interés egoísta.

Es necesario emprender una lucha contracultura a esa hegemonización del mercado para derrotar los principios instalados, que llevan a creer que la maximización de beneficios o la búsqueda de mayor rentabilidad debiera ser el objetivo natural de todo individuo situado en el sistema económico neoliberal.

Se trata de promover un conjunto de iniciativas públicas mixtas que dejen de pensar en el crecimiento económico y la

defensa de los ingresos personales del sector privado como objetivos prioritarios. En su lugar, se debe comenzar a valorizar y enfatizar el mejoramiento social colectivo y los principios clásicos de justicia social en beneficio de todas las vidas humanas. Es decir, se trata de terminar con la lógica de promoción del crecimiento económico de los más ricos para el posterior 'derrame' de las riquezas hacia las capas más pobres (una cuestión que, por otra parte, ha mostrado en reiteradas oportunidades su carácter puramente mítico), para pensar ahora en los beneficios colectivos derivados de la redistribución progresiva de las riquezas, en un marco de crecimiento económico, hacia los sectores más desfavorecidos.

EN SÍNTESIS

Esta nueva tarea a emprender, que incorpora una dimensión ética de la proximidad, de carácter comunitaria que ya se hallaba implícita en la definición original aristotélica de lo que representa toda polis, no debe ser pensada como una propuesta meramente irracional, lo que nos retrotraería al discurso hegemónico. Por el contrario, debe entenderse como instituida dentro de una nueva racionalidad solidaria de carácter comunitaria y dialógica. Una nueva racionalidad que tiene como objetivo fundamental plantear una alternativa antagónica al modelo dominante centrado en el egoísmo y la satisfacción del interés puramente individual.

Pero además de integrar a la economía con la ética social y la defensa de los más necesitados, un imperativo que se acrecienta en un mundo en el que, según datos oficiales

de la FAO, más de mil millones de personas pasan hambre y una sexta parte de la humanidad se encuentra desnutrida,²⁵ se debe pensar necesariamente a la economía en su interrelación recíproca con el (inherente) poder político, luchando contra la hegemonía de las visiones tecnocráticas y gerenciales. Estas visiones empresariales afirman que se debe administrar y gestionar la Cosa Pública como si el estado fuera una empresa más que debe limitarse a buscar consensos, diálogo y cooperación deliberativa entre las partes. De este modo, lo que se logra, ya sea de forma intencional o no, es despolitizar completamente a la economía, eliminando del seno de la sociedad el conflicto y la presencia de cosmovisiones antagónicas que resultan constitutivas de todo ordenamiento social.

Finalmente hemos de entender, que una ética de la proximidad ha de dar un salto cualitativo abismante para una sociedad de mercado como la nuestra. Implica que este ser con otros, junto a otros y ante otros, no es sólo sujeto sino que es un prójimo. Próximo que me desnuda en la interacción, en la experiencia cotidiana de verme con él ante la necesidad de ser para él y desde él un interlocutor válido y viceversa.

La alteridad, entonces, juega un rol fundamental en la medida en que ella afirma el carácter relacional de toda acción humana. Este carácter relacional apunta a la identidad misma de la persona. Toda persona humana tiene una vocación solidaria en la medida en que es apertura al otro y todo ella es un acontecer compartido; tiene una historia que lo refiere a otros y que lo define en relación con otros. Junto a otros comparte un destino común: la humanidad.

Es por tanto el diálogo, la acción comunicativa, el espacio propiamente humano por medio del cual podemos encontrarnos con el otro y encontramos en el otro. Pues comunicar es siempre comunicarse con el otro y la topología misma donde se da la cercanía real, pues, puedo entrar en el otro y otorgar significación a la misma interacción. El diálogo es el camino donde podemos estar

en ese algo común, es la aproximación hacia los otros, es participar con los otros, ya que participar es “participar de los mismos significados (...) vivir en un mundo de interacciones con-sabidas, incluso en el conflicto, en la pérdida y renovación de las referencias y significados por los que nos relacionamos unos con otros.”

REFERENCIAS

*Rodrigo O. Ruay Garcés, Doctor en Educación, Corporación Gesta Ideas, Santiago – Chile- rruay2003@gmail.com *Página*

Fair, H (2011) Por una economía con rostro humano: crítica a la filosofía utilitarista neoliberal a partir del caso Argentino, disponible en rcci.net/globalizacion/2011/fg1132.htm

Gianinni, H (2014) *Ética de la proximidad, Ética de la proximidad*. Disponible en: <http://www.schwartzman>

[.org.br/simon/delphi/pdf/giannini.pdf](http://www.schwartzman.org.br/simon/delphi/pdf/giannini.pdf) (Noviembre, 2011). Giannini, Humberto ...

Kliksberg, B (2009) *Hacia Una economía con rostro humano*, Publicado en la Revista del CLAD *Reforma y Democracia*. No. 26. (Jun. 2003). Caracas.

Morín, E (2010) *¿Hacia el abismo?: Globalización en el siglo XXI*. Editorial Paidós Ibérica.

Las relaciones comerciales entre el productor de palma de aceite y su cliente; en el piedemonte llanero.

Resumen

En el departamento del Meta, las regiones del Piedemonte Llanero, posee grandes extensiones de palma de aceite, las cuales se han dado gracias al auge que en las últimas décadas han generado los biocombustibles; y que en el campo desplazó actividades tradicionales, como la ganadería. La ponencia se centra en identificar las formas que adoptan las relaciones comerciales entre el productor de palma de aceite y su cliente principal en la región; buscando determinar si en los procesos comerciales, se involucran elementos más personales, teniendo en cuenta que la relación por lo general se mantiene en el largo plazo, debido a que la palma es un cultivo perenne de entre 25 a 30 años de producción.

Los principales hallazgos encontrados en la investigación, muestran una estructura empresarial donde se impone la Sociedad Anónima Simplificada, basada en un modelo clásico donde la mayoría de los productores de palma son dueños de los cultivos y la tierra y han sido quienes han aportado el capital para el negocio; los productores tienen relaciones comerciales con un solo cliente –Extractora de aceite-; el cual impone como forma de mediar la relación comercial -El contrato escrito-, con el fin de generar más responsabilidad y compromiso entre las partes. Sin embargo aquellos que manejan varios clientes deciden manejar la informalidad, dispuestos a mejores ofertas.

Por último la percepción en cuanto a la relación comercial, por parte de los productores en la zona del Piedemonte Llanero, se considera –Buena-, y aunque hay inconformidades en ciertos casos, corresponden por lo

■ * JAVIER VARGAS
** PAULA ARIAS
*** CHARLES R. AROSA C.

* Estudiante de X semestre de Mercadeo.

** Estudiante de X semestre de Mercadeo

*** Magister en Mercadeo, Administrador de empresas; Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de los Llanos, Villavicencio, Meta - Colombia

E-mail:

javier.vargas.urrego@unillanos.edu.co,

paula.arias@unillanos.edu.co,

carosa@unillanos.edu.co

general a la forma en que se pacta el pago del fruto.

Palabras claves: Palma de aceite, percepción, relación comercial, equidad, productor.

INTRODUCCIÓN

El gobierno central conocedor de toda esta problemática que genera la comercialización de los productos agropecuarios, ha fomentado la creación de estructuras organizacionales que permitan mejorar los canales de comercialización por parte de los pequeños productores. Algunas de las estrategias es el programa de alianzas productivas impulsado por el Ministerio de Agricultura, debido a esto en el departamento del Meta, más exactamente en el piedemonte llanero. La palma de aceite ha tenido un impacto económico en este sector, por el fomento de la producción de esta planta; que incluso ha llegado a competir a la par con la ganadería; debido a la presencia de importantes extractoras de la región.

En las relaciones entre el cliente y el proveedor de la palma de aceite pueden tener diferentes transacciones comerciales, del cual se busca analizar el predominante frente a los contratos. Por otro lado, evaluar la percepción que tiene el proveedor sobre la existencia de equidad a nivel comercial.

Y finalmente, conocer si debido a la naturaleza perenne de la palma, se busca analizar las relaciones comerciales entre ambas partes (cliente/productor) y determinar si las mismas, trascienden del plano comercial, consolidando lazos de amistad.

CONTEXTO DE LA PALMA DE ACEITE

Colombia es el productor más grande del continente con el 30,9% de la participación, pero tan solo un 2% a nivel mundial, ubicado debajo de Indonesia, Malasia y Tailandia. Las exportaciones de aceite de palma alcanzaron 202 mil toneladas durante el 2013, frente a las 188 mil toneladas registradas en 2012, lo que indicó un crecimiento de 7,4 %. Dicho incremento se registró en aceite de palma refinado e incorporado en bienes procesados (30%), pues las exportaciones de aceite de palma crudo se mantuvieron iguales entre 2012 y 2013.

Según la secretaria de agricultura, ganadería y desarrollo, el Departamento de Meta posee las condiciones ecológicas propicias para el cultivo de la Palma de Aceite, gracias a esto se ha convertido en la principal actividad económica del subsector agrícola del departamento (Meta, 2014) con un área sembrada correspondiente al 31% (48077 ha) del área total del país; alcanzando una producción de 133.622 t de aceite crudo y un rendimiento de 2,8 t/ha, para el año 2001 - FEDEPALMA. La Zona Piedemonte Llanero – Comprenden los municipios de Cumaral, Paratebueno y Barranca de Upía. Parte del cultivo de la palma de aceite se ha dado como respuesta al auge de los biocombustibles, desplazando actividades tradicionales en el piedemonte, como la ganadería – doble propósito-, siendo común ver productores de palma que han sido o son también ganaderos.

Revisión Teórica de las relaciones comerciales y el conocimiento compartido

La empresa agropecuaria y el consumidor final son mediadas por una serie de instituciones u organismos, desde la producción hasta el consumo final (Harrison & et al, 1995), las cuales se clasifican en dos grandes grupos: las instituciones principales y las instituciones secundarias o auxiliares. Las primeras se caracterizan porque “realizan las actividades primordiales en el canal, como compra y/o venta de productos, e intervienen de forma directa en la actividad productivo/comercial; aquí se encuentran los productores, intermediarios mayoristas, minoristas y el consumidor final. Por su parte, las segundas “no ejercen la actividad de compra o venta, pero contribuyen al funcionamiento de los canales, realizando tareas de servicios y regulando y coordinando el proceso.” (Diez de Castro, 2004); como los bancos, transportadores, almaceneros, entre otras, el conjunto de estas dos categorías de instituciones es lo que algunos teóricos referencian también como sistema de comercialización de una empresa o canales de distribución.

La relación entre estas instituciones puede darse desde el referente de la teoría de la agencia de acuerdo con Ibáñez y Mekling, la cual fundamenta que se da cuando existe una relación continua entre instituciones u organismos que conforman la cadena de distribución por medio de contratos formales o informales mediante los que una institución denominada como “la principal” (dueña) encargan a otra “el agente” (administrador o gestor) de la defensa de sus intereses, delegando en ella cierto poder de decisión.

En este sentido se hace necesario también ver la relación inter-firmas que componen la organización, teoría que es desarrollada en sus inicios por Shultz y que tiene como referente conceptual la empresa (Firma), entendida como la forma de organizar la producción (Robinson & Eatwell, 1982), para obtener una situación económica óptima (Schultz, 1974), sin importar en este caso las múltiples alternativas que pueden existir para hacerlo (asociaciones de productores, alianzas estratégicas, integración vertical, entre otras), que presume una relación continua con algún grado de complejidad, tomando como paradigma el concepto para este estudio inter-Agencia como la relación de contratos formales e informales que se dan entre diferentes empresas (que pueden actuar como dueños o agentes) cuyo objetivo principal es generar mayor eficiencia hacia el mercado a partir del fortalecimiento de las relaciones continuas, creando de esta forma nuevas organizaciones de acuerdo a intereses mutuos que aumentan el conocimiento compartido, el cual se puede enfocar en el mejoramiento de los canales de distribución en las Pymes agropecuarias dedicadas a la producción de palma de aceite.

Sin embargo, las organizaciones de producción agropecuaria que actualmente se encuentran en el territorio presentan dificultades en entregar directa o adecuadamente sus productos al consumidor, lo que dificulta principalmente a los primeros eslabones de la cadena de distribución tener una visión sistemática del Mercadeo, es decir considerarlo como un conjunto de elementos con propiedades y atributos que constituyen un todo...del cual se obtienen determinadas entradas de alimentación y al que brindan determinadas salidas (Hernández, 1998).

Entradas que son responsabilidad principalmente del proceso productivo agropecuario y salidas que confluyen en el consumidor final (Bueno, 1989), lo que permitiría lograr la configuración de adecuados canales de distribución, donde la eficiencia se mide a partir de la capacidad que exista de facilitar las transacciones entre compradores y vendedores (El Intercambio), es decir que aun en el mercado industrial es importante definir cuáles son las relaciones que deben mediar entre los miembros del canal y que lleven a transacciones de largo plazo entre firmas con el fin de acercarnos aún más al concepto de eficiencia (Pelton, Strutton, & Lumpkin, 2005).

El conocimiento compartido que surge de la relación continua supera las barrera de entrada tecnológica en el mercado, según Reinert, el aumentar más el conocimiento compartido, hace que el conocimiento tácito adquirido en el mercado genere convenientemente un sistemas de comercialización más neo-institucionalista, lo que permita disminuir el riesgo de transacción para el pequeño productor agropecuario y así evitar que caigan en zonas de rendimiento decreciente (Williamson, 1986). En este mismo sentido la red Raet⁴, quien ha estudiado en profundidad la empresa agroindustrial en Colombia, concluye que es importante aumentar el conocimiento compartido por parte de los productores agropecuarios como estrategia para mejorar los procesos transaccionales que se derivan entre quienes producen, los intermediarios y el consumidor final, lo que solo es posible realizarse por medio de la conformación de estructuras organizacio-

nales fuertes que conllevan a que las Pymes agropecuarias cada vez más cierren la brecha tecnológica (Catching up) y disminuyan el riesgo en el mercado.

METODOLOGÍA

Esta investigación es de tipo descriptiva concluyente, se definieron criterios como: productores que tengan más de 5 años de creación en la zona del Piedemonte Llanero del departamento del Meta, productores que no tengan más de 1000 hectáreas sembradas de palma de aceite y que exista facilidad para acceder a la información y esta pueda ser usada y divulgada. Se estima una muestra de 13 casos de organizaciones agropecuarias dedicadas al cultivo de palma de aceite ubicados en los municipios de Cumaral, Paratebuena y Barranca de Upia. Las fuente de información es primaria, esta se obtuvo por parte de los productores de palma aceite, los referentes como base de datos de la Cámara de Comercio de Villavicencio, Información de la Federación de Palmeros en el Meta – FEDEPALMA; como fuentes secundarias.

Con base en la información recolectada, la observación y la identificación de actores, se desarrollarán tres fases a nivel metodológico que permitan desarrollar los objetivos específicos de forma organizada así: 1) Fase de identificación de modelos. 2) Fase de comprensión de la relación entre instituciones que comprende la estructura organizacional. 3) Fase de reconocimiento de la dinámica de canal de cada estructura organizacional.

⁴ Red Agro empresa y Territorio, conformada por grupos de investigación de varias universidades Colombianas entre las que se encuentra la Universidad de los Llanos, su coordinación se encuentra en la Universidad Jorge Tadeo Lozano, Bogotá- Colombia.

RESULTADOS Y DISCUSIONES

En el desarrollo de la investigación se hicieron referencias a unas determinadas variables, que ayudaban a estructurar y contextualizar el tema en cuestión planteados en los objetivos.

Gráfica 1. Tipo de organización transaccional.



Fuente; Los Autores, 2015.

Según los resultados, el 53,8%; tienen una organización transaccional, en la cual el contrato escrito prima para la venta de fruto a extractora; es importante resaltar que estos casos son de pequeños cultivos que no superan las 332 Hectáreas. Por otra parte algunos de los casos manejan un acuerdo verbal con la extractora en un 38,5% prefiriendo la informalidad, pues prefieren no tener responsabilidades con el cliente, teniendo posibilidades de otras ofertas sin necesidad de estar comprometido legalmente con este, es decir “al mejor postor”. La mayoría han crecido con una sola extractora pero no se cierran a nuevas oportunidades, es un “gana y gana” estos casos representan altos cultivos que por su naturaleza tienen la suficiente capacidad de poder responder a los acuerdos del cliente contemplando nuevas ofertas. Y como última opción se encuentra

el caso de una alianza productiva, la cual nace de la necesidad de mejorar las condiciones de vida de los trabajadores donde el impulso y apoyo ha sido principalmente por parte del estado.

De manera que se determina que el tipo de transacción más utilizada es la mediada por contrato debido a que genera una percepción más segura entre las partes, mediante la claridad en el negocio donde se especifica todas las formas de acuerdos a cumplir por las partes.

Tabla 1. Acuerdos antes de la venta.

Acuerdos	Porcentaje
Forma de entrega	76,9
Forma de pago	61,5
Precio de venta	53,8
Volumen de venta	46,2

Fuente; Los Autores, 2015.

En los casos el 76,9% maneja acuerdos en la forma de entrega del fruto, esto se da de acuerdo a los requerimientos del cliente, a la norma RSPO, un 61,5% contempla tener forma de pago pues se pacta el tiempo, plazos determinados para la cancelación del fruto y algunas extractoras pagan cada 20 días, el precio de venta es del 53,8% aunque este se rige por el precio internacional del dólar y el FEP (Fondo de Estabilización del Precio) por último el 46,2% tratan acuerdos en el volumen de venta.

De modo que este último y menor porcentaje se debe a que la extractora recibe toda la

producción de fruto que se produzca sin limitar o restringir el número de toneladas; es decir lo que va saliendo se recibe y en algunos casos el cliente brinda subsidios, 6 pesos por tonelada en el transporte.

Tabla 2. Equidad Comercial

EQUIDAD	PORCENTAJE
Tiempo de Entrega	100
Precios de Venta	92,3
Forma de Entrega	92,3
Forma de Pago	69,2

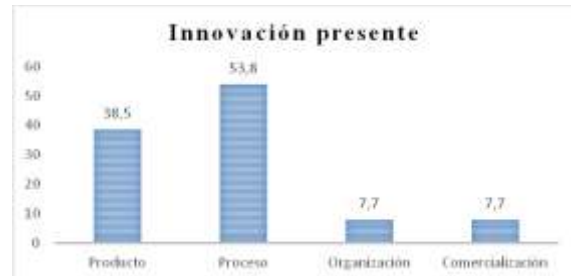
Fuente; Los Autores, 2015.

De acuerdo a los cultivadores entrevistados, el tiempo de entrega es el aspecto más equitativo con un 100%, esta forma es justa a tiempo y eficiente, La forma de entrega tiene un 92,3 % y por ultimo un 69,2 % en las formas de pago; aunque el fin es cumplir con lo pactado, varios casos insistieron en inconformidades por malos pagos retrasando con excusas la cancelación del fruto.

En esta gráfica se identifica cuanto porcentaje de los casos tiene una percepción positiva en lo personal, y del cual no tiene nada que ver con el nivel comercial. Sin embargo es entendible que en los picos altos se demore un poco la entrega del fruto porque en algunas ocasiones hay que esperar el descargue del producto para recibir el que llegue. Y se observa que con base a los acuerdos previos antes de la ventas, se manejan requisitos exigidos por el cliente teniendo en cuenta que hay clausula, sin contar que a partir del 2010 todos los

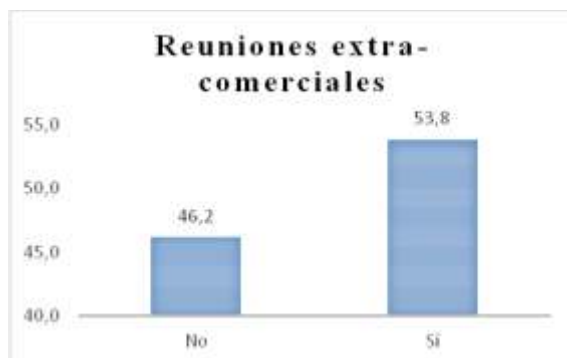
productores deben registrarse bajo la norma RSPO y por ende todos los esfuerzos son encaminados a los procesos, de manera adecuada y justa, pues este lo estipula el mercado y la norma de la cual se rigen.

Gráfica 2. Innovación presente



Fuente; Los Autores, 2015.

Con base a la relación que se ha llevado con el cliente principal, el productor ha adoptado una mayor innovación en lo que respecta a los procesos en un 53,8% haciendo énfasis en la importancia del manejo del cultivo, asistencia técnica e insumos; seguida de producto con un 38,5% ya que se rigen bajo la norma RSPO y es necesaria para cumplir los ítems solicitados para cumplir con las normas exigidas; en la organización y comercialización es el caso de la relación con la extractora/productora Unipalma donde el tipo de transacción con esta es una alianza, no comparten ningún tipo de servicio, tampoco acuerdos de Pre-venta; esta tendencia se puede dar por la forma de relación específica que llevan las partes.

Gráfica 3. Reuniones Extra-Comerciales

Fuente; Los Autores, 2015.

Conforme a los casos el 53,8% de certificar haberse reunido más de una vez con su cliente principal por lazos de amistad como eventos deportivos, fechas especiales durante el año; sin embargo el 46,2% no se ha reunido por amistad con el cliente pues no se salen de la comunicación comercial y de los negocios que mantienen.

Aunque su diferencia entre el SI y el NO, no es significativamente arrolladora al hacer énfasis en una en específico, si se puede observar que a lo largo de la investigación los lazos que se tejen en un principio, los comerciales; generan involuntariamente que tarde o temprano ambas partes se encuentren en eventos que le competen a su desarrollo empresarial y los reúna con mayor peso, logrando al final de esta serie de coincidencias profesionales y laborales, a una amistad entre los miembros que interactúan de ambas partes.

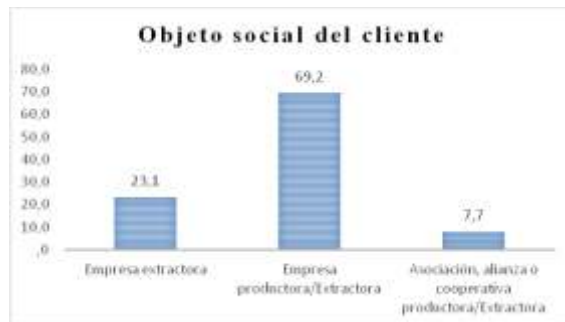
Los casos que no tienen una actividad extra-comercial con su cliente, aquejan a que por decirlo así son “minoría” al no contar con un volumen de participación amplio en la recolección final del cliente. Posiblemente

podremos encontrar que dichos clientes son demasiado jóvenes, y por tal razón esa cadena de sucesos anteriormente planteada no ha llegado a ejecutarse, por su mismo nivel de iniciación en este campo agroindustrial.

Gráfica 4. Calificación del cliente

Fuente; Los Autores, 2015.

En la zona del piedemonte la principal calificación de la relación con el cliente que sobresale es buena en un 53,8% considerando que es la adecuada, existiendo un respeto y compromiso entre las partes, y un 46,2% expresando que es excelente porque es sana, cumplida y decente. Las calificaciones regular y mala, son nulas en la estimación por parte del productor a la calificación del cliente debido a que a pesar de las diferencias, y posibles desajustes en la equidad comercial, sienten que han sido de gran ayuda en momentos difíciles, y les ha generado mayor estabilidad en su trabajo como productores del fruto. Con la información anterior, se considera que el cliente va más allá de una simple relación comercial.

Gráfica 5. Objeto social del cliente


Fuente; Los Autores, 2015.

Se encontró en mayor porcentaje el objeto social del cliente principal, es la función de empresa productora y extractora, con un 69,2% este tipo de empresas tiene un modelo de organización mucho más organizado, estructurado con capital para tener sus propios cultivos pero con aras de abastecer todo el mercado se ve la necesidad de buscar proveedores para generar más utilidad y rentabilidad de parte y parte; se manifiesta también la empresa extractora con un 23,1% esto hace que por su naturaleza dependan más de sus proveedores. Por otro lado la asociación o alianza es poco utilizada es un caso en especial en comparación con las demás extractoras, este se ha mencionado en enunciados anteriores siendo una alianza propiciada por el estado junto con la extractora y productora Unipalma.

El tiempo de relación con el cliente principal depende de la fecha en que inicio el cultivo, siendo el más antiguo de 32 años, el tiempo con el cliente ha sido 26 años, como también hay lógica en los cultivos jóvenes que llevan cerca de 3 años y 3 meses con la relación del cliente de 1 año y 2 meses. Esto permite determinar la estrecha relación existente en el crecimiento del cultivo y el acompaña-

miento del cliente en todas las etapas del cultivo, estando prácticamente ligados, casados con el cliente.

CONCLUSIONES

Los modelos organizacionales que encontramos en los municipios que comprenden el piedemonte llanero (Paratebueno, Cumaral y Barranca de Upia); cuentan con un patrón, en el cual sus tierras para el cultivo han sido obtenidas por herencia o se han ido comprando, con el fin de ampliar el cultivo. Sus fuentes económicas para iniciar, son el capital propio; aunque no deja de existir fuentes importantes como las entidades bancarias o ayudas del estado mediante proyectos e instituciones del mismo, como Finagro.

El tipo de empresa que encuentra con mayor frecuencia en los casos estudiados son las S.A.S, seguido por la S.A y las personas naturales, aunque la primera tiene una propensión a tener un menor número de hectáreas. Por el contrario, las demás cuentan con la particularidad de representar el mayor número de estas. En lo que respecta al modelo transaccional, se encuentra que corresponde al mediado por contrato, en el cual las extractoras ofrecen servicios complementarios que por lo general están acordados con anterioridad; este sigue siendo el mejor instrumento de confiabilidad, generando seguridad, responsabilidad y respaldo a las partes que intervienen, sin dejar a un lado que existen pequeños productores que no adquieren compromisos, con el fin de ofrecer su fruto “al mejor postor”, o simplemente manejar un código de honor verbal con la contraparte,

permitiéndole a futuro el cambio a otros clientes sin mayores complicaciones.

Los productores de palma de aceite se relacionan normalmente con un solo cliente en el transcurso del crecimiento del negocio, principalmente debido a que las extractoras que se encuentran en los 3 municipios de la zona del Piedemonte son pocas; y han estado allí desde hace mucho tiempo, sumado a esto el hecho de consolidar la relación comercial, mediante un contrato escrito, a una cierta cantidad de años, lo cual compromete la producción a un periodo prolongado en el tiempo y por tanto limita al productor para cambiar de cliente principal.

Los modelos organizacionales, que cuentan con integración extractora-productora poseen una estructura más organizada, lo cual permite una relación marcada por un desarrollo, que genere una utilidad entre ambas partes, a diferencia de la extractora que son más dependientes del proveedor.

El cliente es quien impone la puntualidad del contrato; los acuerdos antes de la venta, las

capacitaciones y los servicios compartidos; por lo general están orientados al cumplimiento de la norma RSPO, de esta manera aseguran un manejo adecuado según la clasificación de la norma independiente si tiene contrato escrito o no, la mayoría de los casos utilizan los servicios.

La mayoría de los productores de la zona del Piedemonte perciben que existe equidad en la relación comercial, sin embargo en un 30,8% de los casos manifiesta que la balanza se inclina a favor del cliente (extractora) imponiendo las condiciones, existen inconformidades en los pagos por la venta del fruto, retrasando con excusas la cancelación de este. A pesar de las diferencias y posibles desajustes en la equidad comercial, sienten que han sido de gran ayuda en momentos difíciles, generando mayor estabilidad en su trabajo como productores del fruto.

En lo que respecta a la consolidación a los lazos de amistad, se puede identificar que el 53,8% de los casos crean una relación personal entre las partes.

REFERENCIAS

Díez De Castro, E. (2004). *Distribución Comercial*. (3 ed.). España: Mc Graw Hill.

Fedepalma. (2013). *Informe De Gestion Fedepalma*.

Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite (FEDEPALMA). (2007). *Los rostros de la palma*. Bogotá,

D.C.: Amado González & Cía. Ltda.

Federacion Nacional de Palma de Aceite. (2011).

Hernández, C., El Plan de Marketing Estratégico. Guía Práctica para elaborado paso a paso. Segunda edición. Ediciones Gestiones, España, 1998.

OECD, EUROSTAT (2005), Oslo Manual, Guidelines for collecting and interpreting innovation data, third edition.

Mendoza, G. (1995) Compendio de Mercadeo de Productos Agropecuarios. Segunda edición. San Jose, Costa Rica. IICA.

Pelton. Lou E., Strutton David And Lumpkin James R.. Canales de Marketing y Distribución Comercial, Edt. McGraw-Hill. 1999.

PNUD, "El Departamento del Meta frente a los Objetivos de Desarrollo del

Milenio" En: Colombia 2009. ed: Programa De Las Naciones Unidas Para El Desarrollo Pnud.

Rugeles; L & Arosa; Ch.(2013). *"Medición de la Innovación Agropecuaria en Colombia"* 184 p. ISBN: 978-958-8815-04-6, Editorial – Sello Editorial®, 2013

Schilling, Melissa: Strategic Management of Technological Innovation. Nov. 2009.

Valoración de Villavicencio como destino turístico internacional

Resumen

Este artículo presenta los resultados parciales de la investigación titulada “Determinación de las estrategias que generan el posicionamiento de Villavicencio como destino turístico internacional”. En el año 2006 el gobierno departamental a través del Plan Maestro de Turismo proyectó que para los años 2011 y 2012 el Meta recibiría entre 81.000 y 90.500 turistas extranjeros. No obstante, las cifras reportadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo correspondieron a 3.326 y 3.595 turistas respectivamente. Estos datos guardan relación con la cantidad de extranjeros que arribaron a Villavicencio, pues entre enero de 2012 y junio de 2013 llegaron 4884. Las cifras aunque crecientes, no alcanzaron a cumplir las metas propuestas por el gobierno.

Por lo anterior, surgió la necesidad de analizar la forma como se puede mejorar el posicionamiento de Villavicencio como destino turístico internacional, partiendo del conocimiento del consumidor turístico. Este conocimiento permitirá la formulación de estrategias de marketing que contribuyan al fortalecimiento del sector en términos de competitividad y desarrollo para la ciudad. La metodología utilizada es cuantitativa correlacional mediante la aplicación de 73 encuestas in situ y virtuales, a través de preguntas con escalas Likert cuyo proceso de validación obtuvo un indicador de 0,9 en el Alfa de Cronbach. El procesamiento de la información se realizó mediante el uso del software SPSS. Los principales resultados indican una evaluación favorable del destino, donde el turista considera la posibilidad de recomendarlo, sin embargo, es necesario

- * MARÍA C. OTERO GÓMEZ
- ** LAURA C. HERNÁNDEZ REY
- *** WILSON GIRALDO PÉREZ

* Magíster en Mercadeo, docente de la Universidad de los Llanos. Grupo de investigación Dinámicas de consumo. Mail: motero@unillanos.edu.co

** Estudiante del programa de Mercadeo. Universidad de los Llanos. Grupo de investigación Dinámicas de consumo. Mail: laura.hernandez.rey@unillanos.edu.co

*** Magíster en Mercadeo, docente de la Universidad de los Llanos. Grupo de investigación Dinámicas de Consumo. Mail: wgiraldo@unillanos.edu.co

implementar estrategias de desarrollo de productos turísticos orientadas a la satisfacción del turista internacional.

Palabras clave. Destino turístico, evaluación, ciclo de vida del producto turístico.

Abstract

This article presents the partial results of the research entitled "Determination of strategies that generate Villavicencio positioning as an international tourist destination." In 2006 the provincial government through the Tourism Master Plan projected that for 2011 and 2012 Meta receive between 81,000 and 90,500 foreign tourists. However, the figures reported by the Ministry of Commerce, Industry and Tourism accounted for 3,326 and 3,595 visitors respectively. These figures relate to the number of foreigners who arrived in Villavicencio, because between January 2012 and June 2013 reached 4884. The figures although increasing, were not able to meet the goals set by the government.

Therefore, it became necessary to analyze how you can improve the ranking of Villavicencio as an international tourist destination, based on the knowledge of the tourism consumer. This knowledge will enable the formulation of marketing strategies that contribute to strengthening the sector in terms of competitiveness and development for the city. The methodology used is by applying quantitative correlation of 73 surveys in situ and virtual, through questions with Likert scale validation process which earned a 0.9 on the indicator Cronbach's alpha. The information

processing was performed using the SPSS software. The main results indicate a favorable evaluation of fate, where the tourist is considering recommending, however, it is necessary to implement the development strategy of tourist products aimed at satisfying the international tourist.

Keywords. Tourist destination, evaluation, life cycle of the tourist product.

INTRODUCCIÓN

A través de la historia la actividad turística ha sufrido grandes cambios. Esta evolución se ve reflejada en el surgimiento de nuevos destinos tanto nacionales como internacionales, los cuales conllevan por un lado a la creación o reinención de sus productos turísticos, y por el otro, generan impactos en el comportamiento del consumidor turista. Los turistas no solamente viajan tomando como elementos decisivos los medios económicos o físicos, su decisión de viajar también está influenciada por las imágenes o creencias que este posee sobre un determinado destino.

De este modo, el artículo presenta resultados de una investigación que surgió como respuesta a los indicadores sobre afluencia de turistas internacionales en Villavicencio. Según la Unidad Administrativa Especial de Migración Colombia regional Meta, entre enero de 2012 y junio de 2013 ingresaron al departamento de Meta 5963 ciudadanos extranjeros, de los cuales 4884 se quedaron en Villavicencio (Migración Colombia, 2013). Aunque se cuenta con información demográfica sobre los turistas que llegan a la ciudad, se desconoce cuáles

son las expectativas, las motivaciones y evaluaciones realizadas por los mismos. A partir de estos datos se formuló la siguiente pregunta de investigación ¿Qué espera encontrar el turista internacional cuando visita Villavicencio y cuál es la evaluación que hace del destino? ¿Cuál es la mejor forma para generar posicionamiento en los turistas internacionales?

Para dar respuesta a las preguntas anteriores, se planteó como objetivo general de la investigación “Analizar los niveles de satisfacción del consumidor turista internacional, con el fin de determinar las estrategias de marketing que posibiliten el posicionamiento de la ciudad como destino turístico internacional”. De este modo, se exponen los hallazgos obtenidos en el trabajo de campo realizado entre los meses de mayo y septiembre de 2015. La metodología utilizada es cuantitativa correlacional, donde el instrumento de recolección de datos es la encuesta diseñada con preguntas de escala Likert y sometida al proceso de validación obteniendo un indicador de 0,9 en el Alfa de Cronbach.

Los datos expuestos a continuación corresponden a un resultado parcial posterior al procesamiento de información de 73 encuestas, y aunque no son concluyentes, sí permiten marcar una tendencia sobre los aspectos valorativos que el turista realiza durante su permanencia en la ciudad. Este trabajo ha contado con la participación de estudiantes en pasantía de investigación EPI de la Universidad de los Llanos. De igual forma, para el caso de los turistas que hablan inglés se contó con el apoyo del personal bilingüe del Instituto YEAH Community College.

Para la elaboración del presente escrito se tuvieron en cuenta diferentes fuentes de información. Respecto a la parte teórica se recurrió a lo expuesto por Butler (1980) y Petty & Wegener (1998) de donde se toman los principales argumentos que sustentan la discusión en cuanto a la teoría de la evolución del destino turístico y las actitudes del turista, respectivamente. Para ilustrar el contexto normativo se tiene en cuenta la Norma Técnica Sectorial de Turismo y en los elementos conceptuales se ampara en las definiciones del máximo organismo en materia de turismo, la Organización Mundial del Turismo (O.M.T).

HALLAZGOS

Una adecuada interrelación entre el producto turístico y el turista puede conducir a la sostenibilidad y permanencia en el tiempo de un destino. Para el caso, el producto turístico se define como el conjunto de atractivos, bienes y servicios que son utilizados para el consumo turístico por grupos determinados de visitantes (NTST, 2006). De igual manera, el turista o visitante se entiende como una persona que viaja a un destino principal distinto al de su entorno habitual, por una duración inferior a un año, con cualquier finalidad (ocio, negocios y otro motivo personal) que no sea la de ser empleado por una entidad residente en el país o lugar visitados (O.M.T. 2008).

El producto turístico, al igual que los demás bienes y servicios carecen de una duración interminable. Esto se debe a que las preferencias de los consumidores cambian y la competencia lanza al mercado nuevos productos, acarreado como consecuencia el

envejecimiento de los productos y el destino turístico. Según la Norma Técnica Sectorial Colombiana, un destino turístico es la unidad de planificación y gestión del territorio que como espacio geográfico delimitado define imágenes y percepciones determinantes de su competitividad en el mercado turístico. El destino se caracteriza por la presencia de atractivos, infraestructura básica, planta turística, superestructura y demanda, como conjunto de bienes y servicios turísticos ofrecidos al visitante o turista, en la zona y por diversos grupos humanos entre los cuales se encuentra la comunidad local (NTST, 2006).

Tanto los productos como los destinos turísticos tienen un ciclo de vida, que puede ser corto o largo dependiendo de su nivel de desempeño, así como de los esfuerzos en innovación, investigación y desarrollo que se les brinde. De este modo, algunos destinos emergentes cuyas fortalezas aún no han sido optimizadas pueden llegar al declive. Así mismo, los destinos maduros o consolidados requieren de la etapa de rejuvenecimiento con el fin de ofrecer nuevos atractivos en aras de alcanzar la fidelización de sus visitantes.

Respecto al ciclo de vida del destino turístico, a Butler (1980) se le atribuye la adaptación del tradicional ciclo de vida de los productos ajustado a los destinos turísticos. Butler propone la teoría de evolución del destino turístico que se abrevia CEDT, el cual presenta varias etapas que transitan en función de dos ejes cartesianos: tiempo y número de turistas. Las etapas son Exploración, implicación, desarrollo, consolidación, estancamiento, declive o rejuvenecimiento. Según Martín (2006) bajo este modelo, inicialmente los turistas llegan a

un área en pequeños volúmenes, pero con el crecimiento de instalaciones y el mayor conocimiento del destino, el número de visitantes se incrementa. Posteriormente, la popularidad del área crece junto con el número y la variedad de instalaciones para el turista. Sin embargo, la tasa de crecimiento en los flujos de visitantes decrece, a medida en que la capacidad de carga se satura. Finalmente, la actividad del área se reduce, debido al excesivo uso y al impacto de los visitantes, con lo cual el número de turistas declina.

En consecuencia, la lealtad del turista cobra total importancia brindando estabilidad al destino. Pues la vigencia de este no depende exclusivamente de las entradas de nuevos turistas, sino que se produce un efecto acumulativo (turistas que repiten su estancia) que asegura unos ingresos constantes, garantizando la supervivencia de los destinos (Martín, 2002).

Para evitar la exposición a la volatilidad en la afluencia de turistas, resultado de un entorno caracterizado por posiciones ventajosas de la competencia, es necesario diseñar e implementar estrategias que causen una actitud favorable frente al destino. En este sentido, las actitudes tienen la particularidad de ejercer una importante función psicológica en los seres humanos, pues los aproxima o los distancia de posibles experiencias. Las actitudes son evaluaciones generales que las personas realizan sobre lo favorable o desfavorable que resultan los objetos y las personas de su entorno (Petty & Wegener, 1998).

Con el fin de indagar sobre las actitudes que tienen los turistas sobre Villavicencio, es

necesario listar los productos que forman parte de la oferta turística del destino presen-

tada a través de páginas web, revistas y periódicos.

Tabla 1 Productos turísticos Vs. Evaluaciones de turistas extranjeros

Producto	Actitud					TOTAL %
	No conocido %	Desagradable %	No muy agradable %	Agradable %	Muy agradable %	
Carne a la llanera	8.2	0	1.4	26	64.4	100
Bioparque Los Ocarros	24.7	1.4	11	19.2	43.8	100
Bares y discotecas	27.4	0	8.2	17.8	46.6	100
Mirador Buena Vista	45.2	5.5	8.2	13.7	27.4	100
Catedral Nuestra Señora del Carmen	39.7	2.7	12.3	17.8	27.4	100
Centros comerciales (Mall)	15.1	2.7	8.2	21.9	52.1	100
Sitios de folklore llanero (El botalón)	57.5	4.1	2.7	15.1	20.5	100
Coleo	35.6	1.4	16.4	27.4	19.2	100
Artesanías	32.9	2.7	21.9	20.5	21.9	100
La cascada El Paraíso	71.2	2.7	4.1	5.5	16.4	100
Casa de la cultura Jorge Eliecer Gaitán	65.8	2.7	8.2	11	12.3	100
Parque Los Fundadores	30.1	4.1	15.1	19.2	31.5	100
El cerro del Redentor	63.0	6.8	5.5	8.2	16.4	100
Caminata ecológica por la vereda el Carmen	50.7	0	5.5	16.4	27.4	100
Eventos sobre el joropo (Coliseo Álvaro Mesa)	43.8	1.4	5.5	19.2	30.1	100
Campos ecológicos (Gramalote, Merecure)	54.8	1.4	5.5	17.8	20.5	100
Amaneceres y atardeceres en la Piedra del amor	42.5	0	8.2	15.1	34.2	100
Deportes extremos o de aventura	39.7	8.2	17.8	20.5	13.7	100
Parque temático Las Malocas - Catama	28.8	1.4	9.6	19.2	41.1	100

Fuente: Los autores, 2015

La tabla anterior presenta 19 elementos que conforman la oferta turística de Villavicencio, de estos el 58% tienen un porcentaje alto que los ubica en la categoría de no conocidos. Se incluyen en este rango los eventos alusivos al joropo y desarrollados en el coliseo Álvaro Mesa, la razón obedece a que en el año 2015 el único país que hizo presencia en el Torneo Internacional del Joropo fue Venezuela con una participación del 30%, el resto de encuestados pertenecen a Estados Unidos, Europa y una mínima participación de otros países latinoamericanos quienes vienen motivados por otros elementos diferentes a las manifestaciones culturales.

En cuanto a las valoraciones correspondientes a “desagradable”, el mayor porcentaje lo obtuvo deportes extremos con 8.2%, seguido del Cerro el Redentor con 6.8% y el mirador Buena Vista con 5.5%. La calificación del segundo elemento corresponde a los niveles de inseguridad y mal estado del monumento “Cristo Rey” y a la falta de actividades complementarias que se puedan desarrollar durante su permanencia. En cuanto al mirador Buena Vista, la valoración la hicieron teniendo en cuenta los tiempos para llegar hasta el destino, el mal estado de los establecimientos ubicados en el sector y el deterioro de la vía que conduce a este lugar,

sumado a las obras que están desarrollando sobre la vía antigua a Bogotá.

En los rangos de “muy agradable” se destaca la carne a la llanera 64.4%, Centros Comerciales 52.1%, bares y discotecas 46.6% y el Bioparque Los Ocarros 43.8%. Tanto el plato típico como los establecimientos nocturnos en ninguna de las valoraciones obtuvieron el calificativo de “desagradable”, sin que esto signifique que carezcan de debilidades en su estructura como producto turístico. Por ejemplo, los visitantes dan una buena calificación a los centros comerciales porque lo consideran un lugar seguro y cómodo, pero al indagar sobre si realizan compras en los almacenes ubicados en ellos, solamente el 2.3% respondió de forma afirmativa a ello, los demás se dirigen a estos para comprar alimentos en las franquicias instaladas allí pues consideran que estas empresas cumplen con los estándares de higiene y calidad.

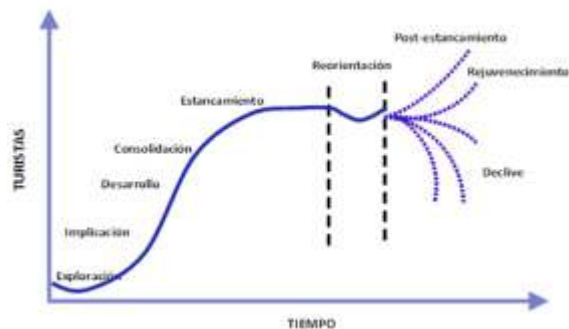
Los datos anteriores revelan solamente la valoración realizada a la oferta turística divulgada por los medios tradicionales, pero es importante considerar los elementos que motivan el desplazamiento hasta la ciudad. De este modo, el 29.2% lo hace motivado por vacaciones, recreo y ocio; el 26.6% visita a familiares y amigos; el 10% atraído por el turismo cultural; el 13.8% realiza trabajos temporales y el 7% lo hace con fin de someterse a procedimientos estéticos y atención médica; y en menor proporción se encuentran educación, negocios y otros.

En términos generales la calificación de la oferta turística que los 73 visitantes le asignaron a Villavicencio como destino internacional corresponde al 68% quienes

afirman que es buena; el 18% que es mala y el 14% como muy buena. Estos datos contrastados con la intención de recomendar a Villavicencio a otros turistas internacionales sugieren que el destino tiene un potencial que se puede capitalizar, pues el 88% afirma que recomendaría a Villavicencio; el 9.6% considera poco probable recomendar la ciudad y solamente el 2.7% dice que es nada probable su recomendación.

De este modo, tanto la calificación como las posibilidades de recomendar la ciudad resultan positivas para el presente estudio. Esta información permite hacer una aproximación a la ubicación de Villavicencio en el modelo del ciclo de vida de un destino turístico, tal como lo plantea Butler (1980) según el gráfico 1.

Gráfico 1 Etapas del ciclo de vida del destino turístico.



Fuente: Butler, 1980

El gráfico anterior presenta la evolución de un destino, partiendo desde el surgimiento en el cual una de las características principales es la aparición de pequeños grupos de turistas motivados por los atractivos naturales y culturales que caracterizan el destino. Este ciclo continúa hasta llegar a otras etapas posteriores a la consolidación

del destino, obligando a tomar decisiones para redireccionar la forma como se administra, esto con el fin de evitar el declive.

Para el caso de Villavicencio y tomando como orientación el mercado internacional, podría inferirse que el destino se encuentra en la etapa de implicación el cual se fundamenta en que:

Las iniciativas locales, en cuanto a desarrollo de planta turística y promoción tienen como resultado que el número de visitantes que elige el destino crezca y este crecimiento empiece a ser regular. Aparece en esta fase la estacionalidad del fenómeno y se desarrolla un área de mercado alrededor del centro del destino. Los primeros “Entrepreneurs” locales aumentan su esfuerzo promocional y las administraciones públicas deberían responder a la presión del nuevo sector privado a través de la provisión de nuevas infraestructuras, básicamente relacionadas con el transporte (Garay, 2007, p.19).

Como se mencionó inicialmente, Villavicencio se ha convertido en un importante receptor de turistas internacionales, pues de un total de 5.963 albergó a 4.884 según las cifras reportadas por la Unidad Administrativa Especial de Migración Colombia (2013), lo que significa que retuvo el 82%. Esta afluencia requiere de una infraestructura que responda a los cambios del entorno, evidenciándose en la ciudad el incremento de edificaciones modernas, presencia de cadenas hoteleras de prestigio internacional y mejoramiento de la malla vial. En cuanto a la estacionalidad, Villavicencio recibe turistas extranjeros principalmente en los meses de enero, junio, octubre y diciembre en atención a que en estas temporadas se desarrollan eventos altamente promocionados.

Frente a esta realidad, los entes gubernamentales están llamados a formular planes de desarrollo turístico que propendan por la sostenibilidad del destino en el largo plazo, de lo contrario, este no brindará los elementos que beneficien tanto a turistas como a residentes lo que podría conllevar al deterioro del mismo.

CONCLUSIÓN

La tendencia obtenida con base en las respuestas de los turistas internacionales, permite sugerir que alrededor del atractivo natural “amaneceres o atardeceres” puede desarrollarse un producto turístico, puesto que este elemento dentro de la oferta del destino es uno de los que no tiene valoraciones desagradables y es desconocido por un porcentaje superior al 40% de los turistas. Tomando el atractivo natural el destino puede avanzar en su ciclo de vida hacia el “desarrollo” de productos turísticos, dejando de lado el solo aprovechamiento de la riqueza paisajística.

REFERENCIAS

- Butler, R. (1980). The concept of a tourist area cycle of evolution: implications for management of resources. *Canadian Geographer*, 24(2), pp. 5-12.
- Garay, T. L. (2007). *El ciclo de evolución del destino turístico*. Una aproximación al desarrollo histórico del turismo en Cataluña. (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Barcelona, España.
- Martín, D. (2000). El Puerto de la Cruz: estudio de alternativas estratégicas de fidelización en destinos turísticos maduros. *Instituto Universitario de la Empresa*, 2002(45), pp. 3-47
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). Perfiles económicos departamento del Meta.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2015). Perfiles económicos departamento del Meta
- Norma Técnica Sectorial Colombiana NTS-TS 001-1 (2006). Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación
- Organización Mundial del Turismo (2008). *Entender el turismo: Glosario Básico*. Recuperado de http://www.unwto.org/pdf/Understanding_Tourism-BasicGlossary_ES.pdf
- Petty, R.E. & Wegener, D.T. (1988). *Attitude Change*. En D. Gilbert, S. Fiske y G. Lindzey (Eds), *The Handbook of social psychology* (4th ed). New York. Mc Graw Hill.
- Unidad Administrativa Especial de Migración Colombia. (09.07.2013). *5 mil 963 extranjeros ingresaron al Meta en los últimos 18 meses*. Recuperado de <http://www.noticiasdevillavicencio.com>

Retos y alternativas gerenciales para implementación de NIC-NIIF en pymes colombianas.

Mirada Estratégica y organizacional

Resumen

La implementación de las NIC-NIIF en las PYMES colombianas se vislumbra como una posibilidad cada vez más inminente dados los requerimientos del contexto de la globalización y las expectativas que existen sobre el actual modelo contable del país. En dicho sentido, el trabajo de investigación se vincula descriptivamente a esbozar los principales retos y alternativas gerenciales que se derivan de tal proyecto, bajo criterios estratégicos y organizacionales que remonten las miradas meramente contables y financieras. Precisamente, aquellos criterios indican con claridad que las PYMES colombianas deben ser gerencialmente creativas e innovadoras a la hora de afrontar sus correspondientes procesos de implementación de las NIC-NIIF, ello con el fin de lograr adopciones convenientes y pertinentes.

Palabras claves. Retos, Alternativas, Gerenciales, Implementación, NIC, NIIF, PYMES

Abstract

The implementation of NIC – NIIF for Colombian PYMES is seen as an increasingly imminent possibility given the requirements of the context of globalization and the expectations that exist on the current accounting model of the country. In this sense, the present research is linked descriptively to outline the main challenges and management alternatives that derive from such a Project, under strategic and organizational criteria, that include

■ * PARMENIDES OCAMPO M.
■ ** RICARDO ASTUDILLO V.

* Magister en Educación Ambiental y Desarrollo Sostenible. Docente Universidad Santiago de Cali.

** Magister en Finanzas. Decano Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Santiago de Cali.

accounting and financial perspectives. Precisely those criteria clearly indicate that Colombian PYMES should be managerially creative and innovative to face their corresponding implementation processes of NIC-NIIF, in order to achieve appropriate and relevant adoptions.

Keyword. Challenges, Alternatives, Management, Implementation, NIC- NIIF, PYMES.

INTRODUCCIÓN

El correspondiente proceso que origina el presente trabajo de investigación surge de la respectiva participación del primer autor como evaluador de una Monografía para grado del Programa de Contaduría Pública de la Universidad Santiago de Cali, y del segundo autor como planificador de los procesos investigativos correspondientes, orientados bajo el interés de vincular desde ahora a los futuros profesionales con los retos y desafíos que se imponen en el país en cuanto a la implementación de las NIC-NIIF.

Y es que las dimensiones e implicaciones que se derivan sobre lo mismo indican un enorme 'remesón' en el escenario contable y financiero, siendo necesario asumir acciones y actividades avizoras con el fin de disponer y abonar lo mejor posible el terreno desde ahora. De esta manera, surge así el interrogante central del presente trabajo de investigación, derivado del proceso académico antes mencionado: ¿cuáles son los retos y las alternativas gerenciales para la implementación de las NIC-NIIF en las PYMES colombianas?

Quiere decir que dado el desafío de plena acogida y adopción de las NIC-NIIF, resulta entonces de fundamental importancia dar curso a incursiones estudiosas que permitan aproximarse a las nuevas realidades asociadas, sumándose a las iniciativas que buscan conocer las respectivas alternativas y acciones de asimilación empresarial. En otras palabras, simplemente prepararse para contribuir al presente y futuro panorama contable nacional.

En dicha medida, el trabajo de investigación desarrollado debió servirse de diversas consultas bibliográficas que permitieran identificar las principales posturas en torno a los desafíos de las NIC-NIIF, obteniendo también el apoyo de fuentes primarias de importancia, - sobre todo asociadas al intercambio profesional y al colegaje -, e igualmente a las lecciones impartidas en el aula de clase, a los trabajos independientes, y a las faenas ejecutadas a nivel de tutorías.

En la primera parte del documento se registran de manera breve y sucinta los preliminares del trabajo investigativo, con base central en las metas investigativas propuestas, los principales aspectos metodológicos, y una puntual reseña jurídica sobre la normatividad correspondiente al objeto de estudio.

Posteriormente se abordan los principales antecedentes sobre la implementación de las NIC-NIIF en Colombia teniendo como puntos de enfoque el notorio contexto de la globalización y el funcionamiento del actual modelo colombiano.

Luego de ello, la tercera parte del documento se ocupa de aproximarse a los princi-

pales retos gerenciales que según la incursión estudiantil de los autores se generan frente a la implementación de las NIC-NIIF en las PYMES colombianas, complementando este aparte con la propuesta sobre las correspondientes alternativas gerenciales, en ambos casos denotando criterios estratégicos y organizacionales que visualicen el proyecto no solo como contable y financiero.

Finalmente se establecen las conclusiones y las recomendaciones del correspondiente proceso de investigación realizado. Retos y alternativas gerenciales en la implementación de las NIC-NIIF.

Retos gerenciales

Desprendiéndose de la armonización en el contexto de la globalización y del actual modelo colombiano, resulta evidente que la implementación de las NIC-NIIF en Colombia conlleva diversos retos a asumir por parte de los gerentes de las PYMES, y siendo que por ende, similarmente resulta indispensable generar las correspondientes alternativas gerenciales.

Implementación que según expertos consultados, se halla permeada en la actualidad por tres coyunturas inmediatas que se suman a la problemática estudiada:

- A nivel gerencial y administrativo las PYMES no se han involucrado lo suficiente en la adopción de las NIC-NIIF
- La responsabilidad de la correspondiente adopción se ha dejado solamente en cabeza de los Contadores Públicos que prestan sus servicios a las PYMES
- La parte fiscal solo se pronunciará dentro de los próximos 4 años, por lo cual se

mantiene la actitud en las PYMES de restarle importancia al asunto

Sostienen los estudiosos del tema, que las implementaciones son procesos estratégicos que colocan en acción planes que se deben cumplir en las organizaciones, considerándose así como una 'gestión crítica' para el éxito de aquellas.

Confluyen además en los procesos de implementación otras variables de gran sensibilidad a nivel empresarial, habida cuenta que una implementación suele involucrar a toda la organización, requiere de significativos elementos en cuanto al liderazgo y la cultura empresarial, e implica enormes desafíos en cuanto al sentido de pertenencia.

Con base en los anteriores fundamentos, resulta posible enlistar a continuación de manera preliminar y puntual los principales retos que a criterio de los autores se generan en la implementación de las NIC-NIIF en las PYMES colombianas como proyecto estratégico y organizacional, y no solo contable y financiero:

- Necesidades de capacitación y de formación al interior de las PYMES transitando hacia una nueva cultura.
- Requerimientos de liderazgo, de trabajo en equipo y de cronograma de adopción. Adopción y adaptación al ambiente contable y financiero de las NIC-NIIF.
- Asimilación estructural e integral por parte de las PYMES de las NIC-NIIF.
- Valoración de las incidencias a nivel contable y financiero de las NIC-NIIF en las PYMES.
- Necesidades de retroalimentación y de investigación interna de las PYMES sobre las NIC-NIIF.

Alternativas gerenciales

Necesidades de capacitación y de formación al interior de las pymes transitando hacia una nueva cultura. Con base en *Emprende Pyme* (2014), puede anotarse que la meta central de las capacitaciones implica proporcionarles a los colaboradores las “habilidades y conocimientos” que los hagan más aptos y diestros en conocimientos de diversos tipos y que pueden enfocarse a diversos fines organizacionales.

Por tanto, la capacitación puede definirse como “un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente”. (*Emprende Pyme*, 2014).

Sin duda alguna, el proceso de implementación de las NIC-NIIF en las PYMES colombianas tiene que pasar por fases de capacitación específicas, asumiendo por parte de los gerentes que todos aquellos colaboradores involucrados de manera directa e indirecta, deben participar activamente en las mismas.

Posiblemente el mismo personal profesional en las áreas contables y financieras de las PYMES pueda desplegar este tipo de capacitaciones enfocándolas a sus demás compañeros de trabajo, existiendo también la posibilidad que según necesidad, se acuda a capacitaciones externas donde se expidan certificaciones sobre la correspondiente instrucción, indicando tiempos, tipo de capacitación brindada, cantidad de horas impartidas, titulares de las capacitaciones, experiencia en NIC-NIIF, entre otras.

Sin embargo, y dada la densidad de los retos gerenciales en cuestión, es posible que haya que implementar también acciones concernientes a una mayor formación del talento humano en cuanto a NIC-NIIF en las PYMES colombianas, entendiendo la formación a nivel empresarial - y diferenciándola de la mera capacitación -, como “el conjunto de acciones destinadas a mejorar la preparación y las competencias de los trabajadores en las empresas, tratando de establecer un equilibrio entre las aptitudes del empleado y las exigencias de su ocupación laboral.” (Gesycal, 2010, pág. 1)

De tal forma y mientras la capacitación atina a niveles más técnicos y puntuales, la formación apunta a competencias y aptitudes de mayor orientación 'intelectual' esto al buscar compatibilizar conocimiento, habilidad y aptitud (Gesycal, 2010). De lo anterior se deriva la necesidad no solamente de incrementar las capacitaciones al interior de las PYMES colombianas, sino que un requerimiento paralelo es la necesidad de fortalecer igual los procesos de formación, pues es allí donde en realidad se pueden producir los cambios de fondo.

No queda duda entonces que la capacitación y la formación deben ser herramientas básicas gerenciales con el fin de lograr la implementación de las NIC-NIIF en las PYMES colombianas, máxime cuando existen necesidades de conocimiento en el medio señaladas bajo los puntos de vista de algunos autores como Medina (2009), para quien “por lo menos la mitad del pensum (universitario de programas académicos) deberá ser renovado, es decir, como mínimo el 50% de nuestra carrera deberá ser re-estudiado”.

Denotando sobre la anterior afirmación que quizá no importe tanto el cálculo que adelanta el estudioso, pues podría ser más o menos, pero destacando que lo que si indica a todas luces es que se avista un profundo efecto de cambio en la formación contable.

Y es que el mismo Medina (2009) aporta un dato bastante curioso en torno al reto que significa el conocimiento y el entendimiento de las PYMES nacionales en torno al contenido general de las NIC-NIIF en relación con una apropiación quizá bastante densa y compleja:

El Libro actualizado donde están transcritas en forma directa y completa todas las NIIFs y sus interpretaciones tiene más de 2000 páginas; solo las Normas, sin explicaciones o ejercicios. El dato anterior no es para desanimar, sino por el contrario, para motivar a todos a iniciar cuanto antes, de manera sistemática, programada y permanente el estudio e investigación, y comenzar a hacer ejercicios con los EE FF de nuestras empresas.

Ahora bien, asentadas aquí las necesidades de capacitación y formación ya mencionadas, - y de cara a una transformación empresarial de largo plazo -, no puede soslayarse en este punto ni en forma alguna el tema cultural, pues en el fondo, tanto las capacitaciones como los programas de formación redundarán en la necesidad de nuevos valores contables y financieros al interior de las PYMES colombianas. En otras palabras, se requiere preparar las PYMES en mención para adoptar una nueva cultura contable y financiera.

Desde luego, una nueva cultura al respecto orbitará sobre el sentido de identificación y el sentido de pertenencia en relación con un ambiente contable y financiero basado en las NIC-NIIF, de tal manera que quienes aspiren implementarlas dentro del largo plazo, habrán de ir incorporando también y simultáneamente todos aquellos aspectos que conduzcan a las apropiaciones anteriormente mencionadas.

Requerimientos de Liderazgo, de Trabajo en Equipo y de Cronograma de Adopción. Expresaba Jaques (2002) en relación con el rol de los gerentes, que el liderazgo es “(...) la capacidad de desarrollar planes estratégicos sólidos que permitan alcanzar las metas que el directorio o el propietario han fijado para la compañía.” Sentencia que sin duda alguna se asocia igualmente al compromiso gerencial por motivar y estimular a los colaboradores para que coloquen todo su ánimo en los proyectos empresariales.

Quiere decir lo anterior que no puede concebirse en las PYMES colombianas el alcance de un compromiso tan serio como la implementación de las NIC-NIIF sin el irrestricto liderazgo y compromiso de quienes las dirigen.

Amén que no solamente se necesita de lo anterior a manera de 'jalonar' los respectivos procesos, sino para ser testigos de excepción en cuanto a los aciertos, desaciertos, ventajas y desventajas de la adopción en estudio.

Bajo otro punto similar, consecuente y solidario, se considera que tampoco podrá alcanzarse mayor éxito en lo mencionado si el proceso de implementación no se adelanta

bajo los criterios y las metodologías del trabajo en equipo.

Y aquí hay que hacer una especial mención y detención sobre un postulado estratégico y organizacional básico para la adopción de las NIC-NIIF en las PYMES colombianas: dicho proceso no es solamente contable o financiero, puesto que se trata de un proceso que involucra de una u otra manera a todas las áreas funcionales de las empresas, y por lo tanto, debe ejecutarse bajo condiciones de sinergia. Ello porque en mayor o en menor medida, la adopción de las NIC-NIIF en las organizaciones 'tocará' la dirección, la organización, la producción o la prestación de servicios, las ventas, entre otras, para recaer finalmente en los aspectos de la contabilidad y las finanzas empresariales.

Queda entonces también a discreción de los gerentes establecer quiénes y hasta qué punto deben involucrarse en el proceso de la implementación de las NIC-NIIF en las PYMES colombianas, esto desde luego, entendiendo la naturaleza de cada organización así como las particularidades de sus áreas respectivas funcionales.

En balance, puede afirmarse que todo el proceso en mención debe estar liderado por los gerentes a cargo, organizado por los correspondientes profesionales contables y financieros, pero igualmente compartido con todos aquellos colaboradores que de acuerdo a sus cargos y áreas, deban contribuir en el entendimiento y en la adopción de las NIC-NIIF al interior de las PYMES nacionales.

Pasando a la valiosa herramienta del cronograma de adopción, sobre este punto

hay un consenso generalizado en cuanto a que cada organización debe diseñarlo y asumirlo según la Ley 1314 de 2009 y los direccionamientos estratégicos emanados del Consejo Técnico de la Contaduría Pública, lo cuales estipulan que la convergencia se debe elaborar en los plazos contemplados en las normas, adelantando un pequeño aporte al respecto en el Anexo B del presente documento.

Lo importante es que se cuente de manera decidida con esta fundamental herramienta, pues sin un cronograma claro, factible y cumplible, será prácticamente imposible adoptar exitosamente los retos gerenciales en cuestión.

Adopción y Adaptación al Ambiente Contable y Financiero de las NIC-NIIF. Una cuestión obligada sobre los retos de la NIC-NIIF en nuestro medio es la que se formulan muchos profesionales y personas en general, siendo la siguiente: ¿qué percepción tienen al respecto las organizaciones?

Y es que según las percepciones poco optimistas, a la gran mayoría de las empresas colombianas les resulta difícil la aplicación de las NIC-NIIF, ello bajo los argumentos que inicialmente estos estándares no se ajustan a sus necesidades, además que se generan incongruencias tanto en el modo de operación de las empresas como en los procesos de adopción de dicha normatividad.

Sin pretender dirimir nuevamente aquí cuestión alguna, un reto previsible e innegable entonces es la adopción y la adaptación al ambiente contable y financiero de la NIC-NIIF, puesto que aun hoy en día son pocas las empresas que han adoptado el modelo,

esperándose que la nueva normatividad permita, sin importar el tamaño, acogerse a esta normatividad.

Y es que según las percepciones optimistas, la implementación de las NIC-NIIF representa para el país y sus PYMES, la oportunidad de intervenir competitivamente en los mercados internacionales y la posibilidad de reconciliarse con sus normas.

Pero en el caso de las implementaciones, aquellas implican que las organizaciones empiecen a tener una nueva mirada y a realizar un nuevo manejo contable y financiero, sobre todo dejando atrás las dinámicas tradicionales e incorporando secuencialmente las innovaciones del caso.

Asimilación Estructural e Integral por parte de las PYMES de las NIC-NIIF. Recuperando una vez más la visión del proceso estudiado como un proyecto estratégico y organizacional, - y no solo contable y financiero -, es perentorio anotar aquí que entonces no solamente la contabilidad y las finanzas de las empresas se afectarán, sino que igual habrá de suceder posiblemente mediante efectos directos e indirectos en las demás áreas funcionales de las organizaciones. Bajo una mirada sistémica de las PYMES colombianas, de tal manera los gerentes deben estar atentos a extender la adopción en mención hacia la estructura funcional, resaltando ello según las necesidades y a conveniencia.

Por ejemplo, los nuevos manejos que se hagan en cuanto a Propiedad, Planta y Equipo dentro del contexto de la NIC 16, sin duda implicarán nuevas decisiones administrativas y planeativas en las PYMES colom-

bianas. Quiere decir esto que se afectarán probablemente los pilares administrativos y los planes de corto mediano y largo alcance de estas organizaciones, desde luego y ojala, de manera positiva.

Por lo tanto, la implementación de la NIC-NIIF también traerá cambios 'colaterales' a las organizaciones y generará impactos diversos sobre las mismas, desde luego buscando que a la larga se vuelvan más fuertes y competitivas, según los cálculos más promisorios. Siendo lo anterior la razón básica para expresar aquí la necesidad de una asimilación estructural e integral por parte de las PYMES colombianas de las NIC-NIIF.

Valoración de las Incidencias a Nivel Contable y Financiero de las NIC-NIIF en las PYMES. Según la previsión de algunos expertos como Medina (2005), los ajustes y efectos de las NIC-NIIF en su gran mayoría van a afectar el patrimonio de las organizaciones ya sea vía utilidades retenidas o vía valorización del patrimonio, lo cual indica que una vez elaborada la adopción de la normatividad internacional, se debe medir el aumento o la disminución en el patrimonio, y aquel sería el principal efecto sobre las empresas.

Para la valoración de los componentes de los estados financieros, aquellos deberán ser debidamente clasificados por cuentas o por grupos de cuentas, con el fin depurar la información constante, y siendo recomendable realizar dichas actividades al cierre de periodo en el mes de diciembre, anotando que se trata actividades que implican una gran atención y concentración por parte de las instancias gerenciales. Desde luego, la orientación básica del ejercicio consiste en

establecer las principales diferencias cuantitativas entre las políticas contables vigentes al interior de la organización frente a las NIC-NIIF.

Igualmente se presentarán en esta fase diversas oportunidades para, por ejemplo, analizar los reportes financieros que se vienen utilizando y su conveniencia, contrastar los medios técnicos y los canales de comunicación utilizados para la información, estudiar la opción de traer nuevas herramientas y recursos, posibilidad de incorporación de otros mecanismos de prueba tanto para los sistemas como para los procesos, opción de elaboración de una escala de impacto, y otros de mayor fondo contable como los cambios en el valor actual de los activos, pasivos y patrimonio, en el reconocimiento de ingresos y costos, etc.

Necesidades de Retroalimentación y de Investigación Interna de las PYMES sobre las NIC-NIIF. Realizada la valoración abordada en el anterior punto, los gerentes de las PYMES y el equipo de trabajo responsable del proceso de implementación de las NIC-NIIF deberán proceder a una etapa quizá tan sensible como enriquecedora al abordar la respectiva retroalimentación.

La retroalimentación será entonces una fase ulterior, pero no por ello menos importante, ya que de ella misma podrán derivarse las acciones de mejora o de corrección que se generen en el cambio de las PYMES a la normatividad de las NIC-NIIF.

Se trata entonces centralmente de conocer e informar sobre el estado de la implementación, y las posibles correcciones y ajustes que se deriven de la misma, por lo cual se

debe estar atento a identificar las oportunidades de mejoras y las propuestas de cambio que se tengan a bien, tanto a nivel específico de lo contable financiero como a nivel general en relación con la organización misma.

De ello se genera la posibilidad de ampliar los niveles de investigación interna sobre la influencia 'real' de las NIC-NIIF en las diversas PYMES que funcionan en nuestro país, esto con el fin de reorientar fiablemente los cambios acaecidos, así como sus implicaciones bien sean positivas o negativas.

CONCLUSIONES

Se reafirma que la actualidad empresarial de Colombia y en general de todos los países se mueve en el entorno cambiante de la globalización y la internacionalización, lo cual plantea retos totalmente nuevos en cuanto a los manejos contables y financieros. Tal es el ambiente inmediato que plantean las NIC-NIIF en general. En otras palabras, existe hoy en día una nueva coyuntura contable y financiera de corte internacional, de tal manera que las PYMES del país se hayan ante el desafío de responder ante aquella según sus expectativas gerenciales y empresariales.

Desde luego, en el país debe presentarse todavía un proceso tan puntual como gradual de incorporación en torno a la normatividad internacional, lo cual implica la adaptación y la asimilación de las NIC-NIIF. En palabras extensivas, este compromiso parte de los mismos entes gubernamentales, pasando por lo jurídico, lo empresarial, lo académico, etcétera. No de otra manera podrá hacerse una adaptación general a las NIC-NIIF en Colombia.

Igualmente es previsible la presencia de cambios sustantivos y de fondo al interior de las organizaciones bajo la mirada de las NIC-NIIF, desde las fases de asimilación iniciales, hasta los cambios que se produzcan en el manejo contable y financiero en las organizaciones. Por ello, quizá el mejor camino sea la puntual gradualidad, desde la incorporación de las NIC-NIIF a las PYMES, hasta la nueva emisión y generación de los respectivos estados financieros.

Por tanto, se generan diversos retos gerenciales bajo criterios estratégicos y organizacionales frente a la implementación de las NIC-NIIF en las PYMES colombianas, siendo esencial que los mandos directivos en mención no solamente asuman el liderazgo de los correspondientes procesos, sino que utilicen todos sus potenciales de creatividad e innovación para conducirlos y concretarlos de la manera más exitosa posible. Ello mismo debe suceder al enfrentarse a la formulación y uso de las alternativas gerenciales que bajo los mismos criterios estratégicos y organizacionales, faciliten la implementación de las NIC-NIIF en las PYMES colombianas.

Finalmente, otra conclusión de importancia se cifra en el papel que debe jugar en todo este proceso la investigación, los gremios y la academia, ya que son las instancias llamadas no solamente a renovarse a sí mismas frente a la realidad de las NIC-NIIF en Colombia, sino y al mismo tiempo, de abrir caminos y de orientar a las PYMES en esta nueva ruta de la normatividad internacional.

RECOMENDACIONES

Es indispensable que desde las organizaciones oficiales encargadas y pasando por los entes gremiales contables y financieros, se aumente el número de capacitaciones y de programaciones de formación en torno a las NIC-NIIF, orientadas a los más distintos niveles de la estructura empresarial PYMES de nuestro medio.

Según criterio gerencial, las PYMES deben empezar a generar procesos de adaptación gradual y progresiva al ambiente de las NIC-NIIF, lo cual implica que desde las instancias gerenciales y directivas, se empiecen a contemplar de cerca los requerimientos y planes para su correspondiente incorporación.

En vista que las implicaciones y efectos de las NIC-NIIF en las organizaciones son de tipo estructural, las PYMES deben empezar también a preparar sus ambientes administrativos y de planeación para la asimilación plena de la normatividad internacional. Quiere decir que las alternativas de incorporación de estas normas no es solamente un asunto contable y financiero, sino que simultáneamente afecta todo el ambiente estratégico y organizacional de las empresas.

En vista que igual pueden presentarse incidencias notables en los estados contables y financieros de las PYMES debido a la implementación de las NIC-NIIF, se recomienda la elaboración de planes de trabajo de transición y contingencia, identificando en qué situación se encuentran las empresas, y detallando cada uno de los procesos a seguir hasta llegar a una posible implementación favorable.

Las Instituciones de Educación Superior (IES), los Entes Gremiales y las Facultades de Ciencias Económicas, deben vincularse definitivamente a este proceso de transfor-

mación de las NIC-NIIF atendiendo las necesidades de investigación y de retroalimentación que se generen en el medio empresarial PYMES.

REFERENCIAS

Alfred C. C. (2000) *historia de la contabilidad en Colombia, 1923-1966: y experiencias de un contador público*: Tip, Dovel, 1967. ISBN 84-8318-301-3.

Ander-Egg, E. y Valle, P. (2009). *Guía para preparar monografías y otros textos expositivos*. Editorial Lumen Hvmantitas. Buenos Aires.

Araujo E. y Jack A. (2005) *Un nuevo paradigma contable para Colombia: la utilidad de la información – o el Decreto 2649 de 1993*. En: Revista de la Universidad de Antioquia, N° 24-25.

Bunge, M. (1980) *La epistemología*. Barcelona: ariel s.a.

Federación Nacional de Estudiantes de Contaduría Pública de Colombia: FENECOP. (2002) *Contacto disciplinal*. Universidad de Manizales. Caldas. Colombia

De la Torre, E. y Navarro, R. (1999). *Metodología de investigación*. Mcgraw-hill de México.

Elliott, J. *Social power and the CEO*. Capítulo 13.

Portafolio. *La adopción de las NIIF en Colombia* (2013) Periódico – Portafolio. Colombia.

Uribe Medina, L. (2009) *Las NIC-NIIFS en Colombia: toda una revolución contable, financiera, fiscal, y administrativa*. Bogotá. Colombia.

Zamora Alejo, L H. (2004) *Las normas internacionales de la contabilidad y su impacto en la regulación contable para comerciantes en Colombia*. Instituto de Investigación de Proyectos - ILIP.

A number of concerns arising from a closer look at the estimation of the Consumer Price Index

Abstract

In first place, I can easily imagine that the inflation rate is the daily bread for financials. In second place, I am positively sure that the routinely compilation of the consumer price index (CPI) done by any statistical agency constitutes “a tour the force”. In third place, I am convinced it is time that we all realize that the CPI constitutes a scientific object. My aim is to share with the reader some concerns of a closer look at the estimation of the CPI. I use a four-step structure. To really understand its meaning, in the first step I evoke its practical origin, namely, the measurement of the purchasing power of a group of “homogenous” consumers. To explore some fundamental decisions faced by statistical authorities, in the second step I review its mathematical formalization. In the third step I display some alternatives to the current aggregate method of the so-called ordinary price index, and in the fourth step I examine some typical biases of the CPI compile in the NAFTA economies.

Keywords. inflation, COGI vs. COLI, plutocratic and pseudo democratic approaches, biases in the CPI, NAFTA economies

JEL classification: C43, E31, E52

Resumen

En primer lugar, es fácil suponer que la tasa de inflación es el pan de cada día de los financieros. En segundo lugar, estoy completamente seguro que la compilación del índice

■ * CARLOS GUERRERO-DE-LIZARDI

*Doctor en Economía Aplicada. Profesor
Universidad Nacional Autónoma de México
E-mail: cguerrero@economia.unam.mx*

de precios al consumidor (IPC) constituye un “tour the force”. En tercer lugar, estoy convencido de que es hora de que todos nos demos cuenta que el IPC constituye un objeto científico. Mi intención es compartir con el lector cuatro preocupaciones de una mirada más cercana a la estimación del IPC. Para entender realmente su significado, en la primera evoco su origen práctico, es decir, la medición de la capacidad de compra de un grupo de consumidores “homogéneos”. Para explorar algunas decisiones fundamentales que enfrentan las autoridades estadísticas, en la segunda reviso su formalización matemática. En la tercera muestro algunas alternativas al método de agregación actual, y en la cuarta examino algunos sesgos típicos del IPC compilado en las economías del TLCAN.

A number of concerns arising from a closer look at the estimation of the Consumer Price Index

“To derive explicit results, economic theory usually abstracts from many complexities, including how the data are measured... At best, the theory is a highly imperfect abstraction of reality, so one must take the data and the theory equally seriously in order to build useful empirical representations”. David F. Hendry (Ericsson, 2004, p. 13).

“In recent decades problems of measurement have perhaps been somewhat neglected by the economics profession”. Robert J. Hill and Alice O. Nakamura (2010, S7-S8).

“After all, in an open society, the dissemination of relevant –albeit controversial– information should be encouraged for the sake of transparency”. Javier Ruiz-Castillo, Eduardo Ley and Mario Izquierdo (2000, p. 18).

1. The devil is in the detail

In first place, as a scholar economist, I can easily imagine that the data of the inflation rate are the daily bread for financials, among other professionals. In second place, I am positively sure that the routinely compilation of the consumer price index (CPI) done by any statistical agency constitutes “a tour the force”, or a “miracle” according to Frits Bos (2007, p. 3). In third place, I am convinced it is time that we all realize that the CPI constitutes nothing more or less, a scientific object. In this sense my aim is to share with the gentle reader some theoretical and practical concerns of a closer look at the estimation of the CPI. I use a four-step structure.

To really understand the meaning of the CPI, in the first step I evoke its practical origin, namely, the measurement of the purchasing power of a group of “homogeneous” consumers. This first step addresses what is commonly known in the specialized literature as “the index number problem” using, apropos, the economic approach as a calibrating instrument.

In order to explore one major concern about the CPI, in the second step I review its mathematical formalization. This second step shows the significance of the economic approach using as an emblematic case the debate about the appropriate conceptual and

methodological framework for the CPI in the United States (National Research Council, 2002). It is worth emphasizing that the European Central Bank has preferred a cost of goods index (COGI) approach to base its Harmonised Index Program. With the intention of giving the right perspective, suffice to say that such a decision simply ignores the Koopmans (1947) injunction, which he brilliantly summed up in the title of his seminal paper “Measurement without theory”. If the above were not enough, for another Nobel laureate (Arrow, 1958, p. 78), the COGI approach merely shows a banal tautology analogous to “national income is that which is measured by national income statisticians.”

In the third step I display some alternatives to the current aggregate method of the so-called ordinary price index (Afriat, 2005, p. XX), including those proposed, long time ago, by Arrow (1958), and by Prais (1959) and Pollak (1998), and I validate its relevance using as a puzzling example the measurement of the multidimensional poverty in Mexico. In short, from my perspective it should be obvious that the current aggregate method is not suitable for poverty and social analysis, and for the applied welfare economics literature, to say the least.

Last but not least, in the fourth step I review, in theory and in practice, some typical biases of the CPI compile in the NAFTA economies, among others, the commodity substitution bias, the outlet substitution bias, the quality change bias, and the new product bias. The last section

contains final remarks. With all the work done, I hope to have drawn attention not only to a variable that is clue for a juicy industry, but to the challenges faced by any statistical institute when compiling one of the measures that most influence the welfare of people.

2 A short tale to really understand the meaning of the ordinary price index

The maxima of Mark Blaug (2001, p. 156) is true, namely, “economic knowledge is path-dependent”. Here I make a case inspired in his method known as “historical reconstruction”.² The concern about purchasing power measurement is one of the oldest in economics. William Fleetwood ([1707, 1745], 1969, p. 49), the “real father of index numbers” (Balk, 2008, p. 6), compared the value of money for an Oxford student from 1460 to 1707 using a basket with the following content, “5 quarters of wheat, 4 hogsheads of beer, and 6 yards of cloth”. Even though Joseph Lowe (1824) was not an independent inventor of the constant basket index number formula “since he explicitly refers to the Fleetwood's book” (Diewert, 1988, p. 4), he was the first to put into practice the idea of deflating a macroeconomic variable, keeping the quantities fixed during five years (Bos, 1992, p. 7, and Balk, 2008, p. 6).

The aim of the theory of index numbers is to propose “solutions” to “the index number problem”. Sydney N. Afriat (2005, p. 21), the “guru of price index” (Deaton, 2005, Foreword) understands the problem we are

² The other side of the coin is known as “rational reconstruction”, which perceives to the past distortedly, only to justify its current views.

dealing with as follows: "... the only authority for the present is the past. In early economics, the correct price or wage is simply the price or wage that has been settled by custom and has the value which, so far as anybody can remember, it has always had... Price indices express respect for that authority. They offer a kind of exchange rate between £s in different periods... A force acting on what a wage should be this year is what it was in some former year converted into this year's £s. Sums today are measured by a yardstick which has reference to the past. The 'index number problem' can be understood as the problem of fashioning such a yardstick."³

Certainly such a measure is one of the strangest ever conceived by human beings. To some extent, it should be a socially accepted yardstick because when prices change from one period to another it becomes relevant to have a common basis for deciding the amount of the increase in nominal variables, among others incomes. In practice, it is the ordinary CPI that has use for such judgements. The "guru of price index" (2005, p. xx) elaborates in depth on the matter: "A sense for the equivalence that should give it some legitimacy, and the faithfulness, or truth, of a price index to that sense, becomes an issue giving rise to extensive thought and theory about price indices, to which a remarkable number of economists have each contributed a word, or volume."

To address the "index number problem" various "calibrating instruments" (Afriat, 2005) have been proposed, namely, the fixed basket approach, the statistical approach, the test approach (also known as axiomatic or instrumental), the Divisia approach, the economic approach (or constant utility), and the factorial approach (Diewert, 1988, p. 3, and Balk, 2008, p. xi). Paraphrasing Stigler (1981, p. 465), the economic approach is, despite its limitations, occasional accidents, and incidental pollution, the automobile of our understanding of the practice and theory of the CPI programs.

The Consumer Price Index Manual: Theory and Practice (ILO et al., 2004, Chapter 15, corrected, p. 1) translates our theoretical problem as a practical one: "The number of physically distinct goods and unique types of services that consumers can purchase is in the millions. On the business or production side of the economy, there are even more commodities that are actively traded... how exactly should the microeconomic information involving possibly millions of prices and quantities be aggregated into a smaller number of price and quantity variables? This is the basic problem of index numbers."

It is indispensable to introduce another relevant perspective, which comes from the political economy of price measurement. As stated by Hulten (2004, p. 10), "... like all other aspects of government in a democratic system, a nation's statistics are ultimately

³ Hulten (2003, p. 11) proposed another example: "There is a saying in tax policy that 'an old tax is a good tax.' This does not follow from any deep analytical insight into optimal tax theory, but from the pragmatic observation that taxation requires the consent of the governed. The public must accept and respect the tax, and this does not happen automatically when a tax is introduced. There is typically a learning curve as people adjust their behavior in light of new tax incentives, and gainers and losers are sorted out. The tax matures as affected groups negotiate changes and as unforeseen consequences become apparent and are dealt with."

subject to the consent of the governed. This consent depends on many complex factors, but the legitimacy that attaches to an important statistic like the consumer price index is one of the most important.” In this sense, for citizens to accept and to respect the yardstick in use, it is necessary that the ordinary price index be replicable by any civilian interested in verifying the results issued by the statistical agency. From my scholar perspective, the CPI should be understood, no more no less, as a scientific object by all us. Therefore, the complete dissemination of information by the office in charge should be encouraged, minimally, for the sake of its legitimacy⁴. So for example, the following suggestion made by an ILO Resolution quoted in the *Practical Guide to Producing Consumer Price Indices* (UN et al., 2009, p. 188) falls short: “In order to ensure public confidence in the index, a full description of the data collection procedures and the index methodology should be prepared and made widely available”.

3 Measurement with(out) theory

It is assumed that in each period t, there are N goods, each of which has a price (pn), and a quantity (qn), with the subscript n labeling the good and running from 1 to N. We need to refer to these prices and quantities in different periods, typically “a base or reference period”, denoted as 0, and “a later comparison or current period”, denoted as t. Superscripts refer to these time periods, so that q_n^t is the purchase of good n in

period t. For the bilateral Laspeyres price index, there is a base set of quantities, which we can denote as q^0 , which is repriced in successive periods. The Laspeyres price index for period t is defined by the equation (1):

$$P_L^t = \frac{\sum_{n=1}^N q_n^0 p_n^t}{\sum_{n=1}^N q_n^0 p_n^0} = \frac{q^0 * p^t}{q^0 * p^0} \quad (1)$$

It is convenient to rewrite equation (1) using the following price relative for good n definition:

$$r_n^t = \frac{p_n^t}{p_n^0} \quad (2)$$

$$P_L^t = \frac{\sum_{n=1}^N q_n^0 p_n^0 r_n^t}{\sum_{n=1}^N q_n^0 p_n^0} = \sum_{n=1}^N \frac{q_n^0 p_n^0}{x^0} r_n^t = \sum_{n=1}^N s_n^0 r_n^t \quad (3)$$

In the above equation $x^0=(q^0*p^0)$ and s_n^0 is the expenditure share of commodity n in period 0. Thus, the Laspeyres index can be thought of as a weighted sum of the price relatives, where the weights are the shares of the base period budget devoted to each of the goods. According to the National Research Council (2002, p. 75), “This way of thinking about the price index is useful because it shows so clearly how the Laspeyres 'solves' the problem of marking a single index in a situation where the price of each good has

⁴ The replication of results constitutes a scientific requirement. Two examples. In his role as editor of the *American Economic Review*, Bernanke (2004, p. 404) stated: “... replicability is essential if empirical findings are to be credible and usable as a starting point for other researchers.” According to the National Academy of Sciences (2002, p. 7): “The ability to replicate a study is typically the gold standard by which the reliability of scientific claims are judged.”

changed in a different way. Each of the N goods has its own rate of inflation, represented by its price relative. The Laspeyres averages these price relatives, each weighted according to the good's importance in the base period.”

To construct a Paasche price index we simply replace the base period quantities in equation (1) with the current period quantities:

$$P_P^t = \frac{\overset{N}{\underset{n=1}{\overset{\circ}{\mathbf{a}}}} q_n^t p_n^t}{\overset{N}{\underset{n=1}{\overset{\circ}{\mathbf{a}}}} q_n^t p_n^0} = \frac{q^t * p^t}{q^t * p^0} \quad (4)$$

Anecdotally, I remark that Ernest L. E. Laspeyres never really applied his own index because he lacked access to “accurately enough” (Balk, 2008, p. 7) quantity figures, but Hermann Paasche (Persky, 1998, p. 200) “actually offered weighted empirical estimates. He used weights from the end of the period because contemporaneous quantity figures were more easily accessible than historical ones.” In passing, according to Diewert (1998, p. 48), “...some average of the Paasche and Laspeyres aggregate price indexes should provide a reasonably close approximation to the underlying true cost of living... One strong candidate for an average of the Laspeyres and Paasche indexes is the Fisher (1922) ideal price index, which is the geometric average of the Laspeyres and

Paasche indexes,” or in other words, the square root of their product:

$$P_F^t = \sqrt{P_L^t P_P^t} \quad (5)$$

This property of the Fisher index will be used later. Balk⁵ (2008) clarified that the root of the problem was that Laspeyres failed to notice the following identity:

$$\frac{\overset{N}{\underset{n=1}{\overset{\circ}{\mathbf{a}}}} q_n^0 p_n^t}{\overset{N}{\underset{n=1}{\overset{\circ}{\mathbf{a}}}} q_n^0 p_n^0} = \overset{N}{\underset{n=1}{\overset{\circ}{\mathbf{a}}}} \frac{q_n^0 p_n^0}{\overset{N}{\underset{n=1}{\overset{\circ}{\mathbf{a}}}} q_n^0 p_n^0} \cdot \frac{p_n^t}{p_n^0} \quad (6)$$

Certainly, a Laspeyres price index can be written as a weighted arithmetic mean of price relatives, with the base period value shares as weights. Therefore, (Balk, 2008, p. 7) “knowledge of the base period quantities is not necessary. Only the value shares do matter. Irving Fisher (1922, p. 60) was the first to recognize the operational significance of the identity. It is mainly because of this identity that the Laspeyres price index gained such a widespread acceptance in later years.”

Being condescending, there are two “competing” visions of the CPI. The first one is based on a sort of simplistic view of the CPI as a fixed basket of products priced in successive periods, that is, a cost of goods index (COGI). For example, for Arrow (1958, p. 78), the COGI approach merely shows a banal tautology analogous to “national income is that which is measured

⁵ Fisher (1922, p. 242) gave Walsh credit for discovering the “Fisher’s ideal price index”: “I have called ‘ideal’ as ‘Fisher’s Index Number.’ This was doubtless pursuant to the too generous suggestion of Mr. Walsh at the Atlantic City meeting. If the conclusions of this book be accepted, I think my proposed term ‘ideal’ is the most appropriate. But, if my name is to be used, Walsh’s, or Walsh’s and Pigou’s should be used also.”

by national income statisticians.” The second one, the so-called (Konüs) Cost of Living Index (COLI), is based on a microeconomic standard point of view according to which a CPI measures the change in expenditures a household would have to make in order to maintain a given standard of living. Thus, the COLI approach provides (National Research Council, 2002, p. 2) “a rationale for taking account of the fact that, when prices change, consumers do not continue to purchase the same fixed basket, but shift their purchases toward goods whose relative prices have fallen. The concept of the COLI explicitly takes into account the effect of this substitution behavior in reducing the expenditure required by a consumer to maintain a given standard of living when prices change.”

The very existence of the utility theory has been challenged by both, insiders (e.g. Hulten, 2004) and outsiders (e.g. Hillinger, 2007). The National Research Council (2002, pp. 54-5) itself argued that, “In contrast to core assumptions of the economic theory of consumer behavior, experimental research in psychology and decision making indicates that choice, or revealed preference, is at best an imperfect measure of experienced utility. Choices are often based on erroneous assumptions, always dependent on the given context, and frequently fail to increase experienced utility even when the consumer has abundant experience with the product of choice... By adopting the economic theory of consumer behavior as

the conceptual framework for a COLI, one endorses decision utility, rather than experienced utility, as the crucial measure of utility. Unfortunately, there is little empirical support for the assumption that decision utility is an appropriate measure of the pleasure and displeasure consumers may derive from their choices. Hence, a choice-based COLI may be unlikely to measure what the theoretical definition promises, namely the price tag of a given level of utility or satisfaction.” In the same direction, the criticism of Persky (1998, p. 203), amusingly devastating, is as follows: “As long as neoclassical economics rejects the comparison and aggregation of utility levels, it's not exactly clear what an aggregate price index can mean in neoclassical terms. Surely, at least one computer-indifferent recipient of Social Security has already questioned why his or her inflation adjustment should be reduced whenever computer technology improves!”⁶

Jack E. Triplett (2001, p. F315), chief economist at the Bureau of Economic Analysis from 1985 to 1997, explained the full meaning of the adoption of an economic approach to base the CPI program: “Constructing a CPI is not just a matter of choosing a formula that combines the detailed component indexes-price indexes for coats and carrots and computers and cars, indexes that are sometimes called 'elementary aggregates'. Hundreds and perhaps thousands of decisions must be made in measuring those detailed component indexes. Those decisions are not solely

⁶ For Deaton (1998, p. 44): “...the assumption of identical preferences is useless for evaluating the benefits of new technologies in medicine. Not everyone will benefit from advances in heart or cataract surgery, which means that the reduction in the cost of living associated with such advances is different for different people, so that once again it makes no sense to talk about 'the' cost-of-living index (Griliches and Cockburn, 1994). It is all very well to suggest that the CPI should move closer to a true cost-of-living index, but it would be wise to discuss whose cost of living we are talking about.”

statistical or sampling or collection and processing decisions. Many of them involve economic questions –they are 'what do we want to measure?' questions. Applying the theory of the COL index to the CPI means that those 'What do we want to measure?' decisions are guided by a consistent, overall decision-making framework, which is the economic theory of consumption.”

From a historical point of view, the CPI program at the U. S. Bureau of Labor Statistics replaced the original COLI approach to a COGI approach during the first part of the twentieth century, and restored its COLI reasoning in its second part. A brief chronology was written by Persky (1998, p. 204): “However, the Mitchell committee did recommend that the name of the 'Cost of Living Index' be changed, arguing that an index of prices couldn't fully reflect changes in welfare (Davis, 1944, p. 23), and as a result, the Bureau of Labor Statistics renamed its series as a 'Consumer Price Index'...In some ways, the wartime Mitchell Committee was the mirror image of the recent Boskin commission... where the Boskin commission argues for changing the Consumer Price Index into a full-fledged cost of living index, the Mitchell committee had concluded that, since the BLS could not be expected to produce a true cost of living index, the index had to be renamed.”

Sorry to say, in Mexico this debate has not been addressed explicitly, among many others countries. At least the European

Central Bank in its web asseverates that “Conceptually, the Harmonised Index of Consumer Prices is a Laspeyres-type price index rather than a cost-of-living index. Nevertheless, the HICP is not a strict fixed-basket index. It measures the development of prices over time for fixed 'consumption segments', sets of consumer expenditures that serve a common purpose. Although these consumption segments are fixed, the specific products that are included in particular segments may change over time. In other words, certain items may exit the basket and new ones may enter as they become relevant to household consumption expenditure. In any case, the conceptual differences between the two types of price index do not generally lead to substantial differences in practice(sic).”

To some extent, in an attempt to avoid criticism regarding potential errors and biases, statistical authorities around the world embrace a COGI approach.⁷ It must be noted that such a decision is, once again sorry to say, misleading. It is incontestable that consumers react to price changes in the direction predicted by the theory of consumer behavior. Historically speaking, another attitude has shown public offices in the United States (and Canada). Just remember that the first guesstimate of the substitution bias was provided by Melville J. Ulmer from the Department of Commerce in 1946. Ulmer estimated a maximum bias of 1.5% per year over the period 1929-1940 in the US-CPI.

⁷ Suffice to remember that (ILO et al., 2004, chapter 11, p. 13): “Statistical agencies have been reluctant to provide their own estimates of CPI bias. In some cases, they have accepted the existence of substitution bias, recognizing that the use of a Laspeyres formula implies that the CPI usually will overstate price change relative to a cost of living index. Statistical agencies have, however, been reluctant to draw even qualitative conclusions from fragmentary and speculative evidence on quality change, new products and new outlet bias.”

4 One size does not fit all

The CPI is a Laspeyres index that uses a plutocratic aggregate method. Although this internationally common practice has, in terms of its feasibility, a historical sense, it also constitutes a policy choice that we should rethink in the present day. The heart of the matter is the following. According to Deaton (1998, p. 43), the household for which the American CPI weights are correct lies at the 75th percentile of the expenditure distribution. In the case of Spain, the applicable percentile is the 61st (Izquierdo, Ley and Ruiz-Castillo, 2003, p. 149), and for the Mexican CPI the percentile in question is the 86th (Guerrero, 2010, p. 2).

The next mathematical formalization closely follows the National Research Council (2002, pp. 77-9). There are H households in the society. Household h's period t Laspeyres index can be written following (3) but with the household superscript h in the form:

$$P_L^{t,h} = \mathring{\mathbf{a}} \sum_{n=1}^N \frac{q_n^{0,h} P_n^0}{x^{0,h}} r_n^t = \mathring{\mathbf{a}} \sum_{n=1}^N s_n^{0,h} r_n^t \quad (7)$$

In the above equation $q^{0,h}$ is the vector of purchases for household h in the base year 0, $x^{0,h}$ is its total expenditure, and $s_n^{0,h}$ is its share of total expenditures on good n in period 0. The aggregate index is the following:

$$P_L^{t,A} = \mathring{\mathbf{a}} \sum_{n=1}^N \frac{Q_n^0 P_n^0}{X^0} r_n^t = \mathring{\mathbf{a}} \sum_{n=1}^N S_n^0 r_n^t \quad (8)$$

In the above equation the superscript A denotes "aggregate", Q_n^0 is the aggregate quantity defined as the sum of the individual quantities, X^0 is the aggregation expenditures on all goods, and s_n^0 is the share of aggregate expenditures on good n.

Given the lack of data, it is worth making explicit a theoretical and practical key assumption. Both, individual and aggregate indexes, are weighted averages of the same relative prices, that is, equations (7) and (8) differ only in the weights. Indeed the prices faced by consumers according to their characteristics, among others their income, are different. The two set of weights can be related to one another by noting that:

$$S_n^0 = \frac{P_n^0 Q_n^0}{X^0} = \frac{\mathring{\mathbf{a}} \sum_h P_n^0 q_n^{0,h}}{X^0} = \mathring{\mathbf{a}} \sum_h \frac{x^{0,h}}{X^0} \frac{P_n^0 q_n^{0,h}}{x^{0,h}} = \mathring{\mathbf{a}} \sum_h \frac{x^{0,h}}{X^0} s_n^{0,h} \quad (9)$$

In the above equation, the shares in the national budget are the weighted average of the shares in each household's budget, where the weights are each household's total expenditure as a share of national total expenditure. The individual and aggregate indexes are related by:

$$P_L^{t,A} = \mathring{\mathbf{a}} \sum_h \frac{x^{0,h}}{X^0} P_L^{t,h} \quad (10)$$

For the Panel on Conceptual, Measurement, and Other Statistical Issues in Developing Cost-of-living Indexes (2002, p. 78), equation (10) "is the reason why the aggregate Laspeyres is referred to as a plutocratic index; each household's individual Laspeyres price index is weighted by the total amount of money that it spends in

period 0.” This is in contrast to a democratic one in which each household's index is averaged to obtain the aggregate index:

$$P_L^{t,D} = \frac{1}{H} \mathring{a}_h P_L^{t,h} \quad (11)$$

We should note that the democratic and plutocratic indexes would coincide in the following restrictive cases: if everyone has the same income, or if everyone spends their money in the same proportions over the different goods, or if all the price relatives are equal. According to Kokoski (2003, p. 4), on one hand the plutocratic aggregation means “one dollar, one vote”, so it treats all dollars of expenditure equally, and on the other the democratic aggregation states “one household, one vote.”⁸

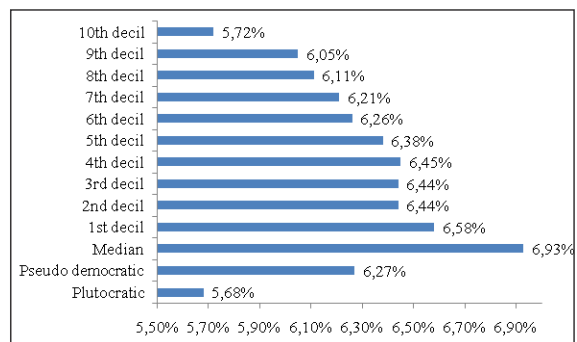
If we combine (10) and (11), it is possible to rewrite equation (11) as follows:

$$P_L^{t,D} = \frac{1}{H} \mathring{a}_h \mathring{a}_{n=1}^N s_n^{0h} r_n^t = \mathring{a}_{n=1}^N \bar{s}_n^0 r_n^t \quad (12)$$

In the above equation \bar{s}_n^0 is the simple average over households of the budget shares in the reference period. Based on equation (12), Guerrero (2010) assembled, strictly speaking, a pseudo democratic CPI, in the sense that the same prices were applied, for Mexico between 2002 and 2009, and following the suggestions made by Pollak (1998, p. 70) and by Arrow (1958, p. 79), constructed an alternative index using the median of the expenditure distribution and

compiled price indexes for each one of the ten expenditure deciles, respectively. In other words, using data from the Mexican Consumer Expenditure Survey and the unique available index price series compiled by the Central Bank, Guerrero (2010) estimated the following alternative price indexes:

Figure 1. Alternative consumer price indexes, average growth rates between June 2H, 2002-2009 (percent per year)



Source: Guerrero (2010, p. 8).

Before sharing some thoughts about the content of Figure 1, it is worth talking about the precision of the CPI –which purposely, also applies in the case of the guesstimates of the CPI biases, a topic that we will review in the next section. As a starting point, it would be better recognize that the CPI's underlying population is actually inaccessible to the extent that it involves an uncountable number of transactions related to consumer units and its preferences in terms of goods and services –and its qualities, brands and varieties–, purchase points, from local outlets

⁸ In a footnote Prais (1959, p. 127) wrote the following: “The reader is advised to banish from his mind, if he can, the equations: democracy=good, plutocracy=bad.”

to multinational retail corporations—Walmart for example—, online purchases, and last but not least, dates of purchasing. In other words, it is well known that the Mexican CPI, for example, is a statistic based on large samples, among others, a complex sample of households, samples of commodities, and samples of points of purchase. As a consequence, the standard errors of the CPI are not a statistic typically spread by the Mexican Statistical Institute. Therefore, I was not able to estimate precision numbers related to my exercise based on the ideas proposed by Arrow (1958), Prais (1959), and Pollak (1998).⁹

Although Guerrero (2010) unrealistically assumed, as is common in the literature, the same prices, the average dynamic of consumer price indexes is quite variable. The content of Figure 1 indicates that the plutocratic bias—the difference between the pseudo democratic and the ordinary consumer price indexes—during the analyzed period was, on average, 0.56% per year. The gap widens if we compare the plutocratic and the median price indexes. There are two noticeable reasons not to use a plutocratic price index. First, in terms of expenditure patterns Mexican society is heterogeneous. To tell the truth, this is a reality in the current century in the majority of countries around the world. An alternative approach would

mean a mechanism to recognize this feature. The second reason is that today, in terms of spending distribution, societies are increasingly uneven. In this sense, if trends in income and wealth inequalities persist, the plutocratic approach is going to continually be a less accurate indicator of the purchasing power of the majority of people, in both Mexico and worldwide.¹⁰

In the case of Mexico, the official multidimensional poverty measurement is conceived in terms of the following analytical spaces, social rights, economic wellbeing and the territorial context where the population interacts. In detail, eight indicators are associated to the three dimensions: current per capita income, educational gap, access to health services and to social security, quality and rooms of the dwelling, access to basic services in the dwelling, access to food, and the degree of social cohesion. A person is socially deprived when she is deprived in at least one of the six social indicators. The wellbeing space is based on economic thresholds built up from food and non-food baskets, and on the household income. Given its relational nature, social cohesion is not considered as an intrinsic dimension of poverty at the individual or household level.

By combining social and the economic dimensions, it is possible to

⁹ The harsh reality about the issue we are dealing with is clarified by the following quotation (Lequiller and Blades, 2007, pp. 35-36): “National accounts could more appropriately be called ‘national accounts statistics’, so that users do not think they are as reliable as the business accounts of a company. This is not true. In particular, while GDP for technical reasons is often expressed in millions of units of the national currency, users should be aware that they are very, very far from being accurate at the level of millions. National accounts’ quality is highly dependent on the quality of the statistical system that exists in a given country. And in all countries, at varying degrees, this system does not cover all units, leaving a significant number of adjustments to be made. National accounts data are therefore approximations. It is not even possible to give a summary figure of the accuracy of the GDP. Indeed, National accounts, and in particular GDP, are not the result of a single big survey for which one might compile a confidence interval. They are the result of combining a complex mix of data from many sources, many of which require adjustment to put them into a National accounts database and which are further adjusted to improve coherence, often using non-scientific methods.”

¹⁰ In the case of Mexico in 2010, the Gini coefficients of income and of household wealth amounted to 0.435 and to 0.662 respectively (Guerrero, 2012, pp. 167-8).

identify the five following personal statuses: 1) “extreme multidimensional poverty”, by combining the minimum wellbeing threshold and the extreme social deprivation threshold, that is, when a person suffers from at least half the total deprivations, 2) “multidimensional poor”, by combining the wellbeing line and one or more social deprivations, 3) “vulnerable due to social deprivation”, that is a socially deprived person with an income higher than the wellbeing threshold, 4) “vulnerable due to income”, that is a person with no social deprivations and an income below the wellbeing line, and 5) “not multidimensional poor and not vulnerable”.

Despite its methodological sophistication, there is an unsuitability in the official multidimensional poverty measurement. The ordinary CPI is used to update poverty thresholds and household income values. From our perspective, it is a methodological mistake that quantification of people and poor families is based on a plutocratic price index.

Using a pseudo democratic CPI, Guerrero and Lara (2012) re-estimated multidimensional poverty measurement in Mexico for the 2008 year. As expected, the value of the food and non-food baskets and household income changed for every one of the 32 Federal States. The authors also applied a classic test in order to establish in which cases the difference between the official figures and its proposed variations were statistically significant. In four States, the difference in the “extreme multidimensional poverty” was statistically significant; in three Federal States the difference in the “multidimensional poor” was statistically significant, and in one State the difference in the “vulnerable due to income” was

statistically significant. Beyond the empirical results obtained by Guerrero and Lara (2012), it is clear that their criticism is basically conceptual.

5 Biases in the ordinary price index in the NAFTA economies

Following the Boskin Commission –and its antecedent, the Stigler Committee–, the most of the literature has typified the following biases: 1) commodity substitution bias, that occurs because consumers respond to price changes by substituting away from products that have become more expensive and toward goods whose prices have declined relatively, 2) outlet substitution bias, that occurs when shifts to lower price outlets are not properly handled, 3) quality change bias, that occurs when improvements in the quality of products are measured inaccurately or not at all, and 4) new product bias, that occurs when new products are not introduced in the market basket, or included only with a “long” lag. There is a fifth source of bias, recently proposed by Lebow and Rudd (2003) named “weighting bias”, which I will not discuss in this paper.

Professor Erwin Diewert, one of the brightest minds in the topic at hand, proposed a sort of “shortcuts” in order to quantify the biases of the CPI. Just as illustration, I will briefly review the mathematical formulas of the commodity substitution bias. I refer the gentle reader to the seminal document (Diewert, 1998), and to the empirical analysis of the Mexican CPI carried out by Guerrero (2008b).

Commodity substitution bias (CSB) can be defined as the difference between the

Laspeyres index and the corresponding Fisher index, where the prices in these indexes may refer to some homogeneous component of the CPI (“genéricos” and “específicos” in the jargon of the Mexican Statistical Institute). This bias will be approximately equal to one-half the Laspeyres price index times the variance of the inflation-adjusted percentage changes in prices among the goods examined:

$$CSB \approx \frac{P_L^t - P_F^t}{P_L^t} \approx \frac{1}{2} (1+i) Var \quad (13)$$

$$Var = \sum_{n=1}^N \hat{a}_n \hat{w}_n \left(\frac{P_n^t}{P_n^o} - 1 \right)^2 \quad (14)$$

Where i is the measured rate of inflation, P_n^t represents the price of component n in period t , and w_n is the basket weight of component n . Make sense to propose that the commodity substitution bias is directly proportional to the dispersion of the relative prices in the CPI. The following table summarizes some findings for the American (Lebow and Rudd, 2003), Canadian (Rossiter, 2005), and Mexican (Guerrero, 2008b) ordinary price index:

Table 1. Estimates of biases in the CPI-based measure of the cost of living (percentage points per annum)

Sources of bias	USA	Canada	Mexico
Commodity substitution	0.35	0.15	0.198
New products + Quality change	0.37	0.35	0.215
New outlets	0.05	0.08	0.100
Total	0.77	0.58	0.513

Source: Lebow and Rudd (2003), Rossiter (2005), and Guerrero (2008b).

It is worth mentioning that Guerrero (2008b) estimated a reduce form of the following biases of the Mexican CPI: commodity substitution, outlet substitution, and quality change. In this sense, its bias approximation represents a lower bound. With the purpose of evaluate the commodity substitution bias, Rossiter (2005) and Guerrero (2008b) implemented the equations (13) and (14); and Guerrero (2008b) estimated quality bias merely for automobiles, personal computers, and televisions based on Shiratsuka (1995), Guerrero (2006), and van der Grientand de Haan (2003), respectively. In order to import price indexes from other economies, Guerrero (2008b) used the third method proposed by Schreyer (2002), that is to say, the one that adjusts the ratio of price indexes using the exchange rate between countries. Incidentally, although this practice is done routinely by some statistical agencies, is not always recognized. Last but not least, it is worth noting that with the exception of Guerrero, the other authors quoted in Table 1 are senior civil servants.

6 Taking some steps forward

The consumer price index is a scientific object. As a matter of fact, as we have seen a challenging one. Concerning “the basic problem of index numbers,” it seems correct to assert that there is no unique way to make the reduction, that is to say, the class of theoretically admissible indices is numerous. By the way, the discussion lies not only in terms of the plutocratic-democratic choice. Suffice to say that the use of the median expenditure is quite provoking, and at the extreme, we have to acknowledge that the purchasing power is a micro issue (in this case, “I, me, mine” is the mantra). In the

same direction, in an attempt to push the limits of literature itself at stake, Afriat and Milana (2009, p. 4) wrote the following: “There is of course no absolute reason for having a price index in the first place. It is an institution, even if a well-established, traditional, and perhaps even today still needed institution, affecting many aspects of economic life.”

In the practical field, I believe that it is time that each and every statistical agency adopts a COLI framework. In this sense, I welcome the fact that the Mexican Statistical Institute is planning to address the substitution bias in the following manner (INEGI, 2013, p. 28):

“Por el momento no se cuenta con un periodo bien establecido para actualizar de manera regular las ponderaciones del INPC, ya que hasta la fecha sólo se cuenta con un levantamiento bianual de la ENIGH y por estar esta encuesta referenciada a un trimestre tipo, algunos cambios de corto y mediano plazo podrían estar relacionados más con efectos estacionales que a cambios en los patrones de consumo de los hogares... Ante esta situación, el INEGI ha implementado la aplicación de una nueva encuesta continua: la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGASTO), la cual tiene como objetivo principal recabar información sobre los gastos en bienes y servicios de consumo de los hogares, las principales características demográficas y sociales, así como las características de sus viviendas.”

A couple of tips for statistical agencies. It constitutes a good practice the compilation of the so-called experimental indexes. One

especially exciting would be the one based on “scanner data”. We could kill some birds with one stone –an apology for the expression. Leaving out the dollars and cents –if the gentle reader can do it–, the collection of prices is not only tricky but also limited to urban areas, and apropos normally without the guide of a sampling design! The use of scanner data could mean a step in the right direction, at least as a mechanism of learning and comparison. In short, in the emerging era of “big data” our bureaucratic beliefs have to evolve. A second tip. In order to estimate precision measurements of the CPI it could be applied the bootstrap method –which is a known solution to the problem from a long time ago. In addition, it would be convenient to share each and every price collected in its website.

To repair an unforgivable omission of this document we have to note the following. One of the most harmful consequences of the upward bias in the CPI is the underestimation of the economic growth. Here I only refer the interested reader to the seminal empirical paper written by Schreyer (1998) for five OECD economies, and the papers written by Pérez and Guerrero (2003), and Guerrero (2008a), for the Spanish and the Mexican economies, respectively. In the case of my country, according to Guerrero (2008a) between 2000 and 2004, the economic average growth was 2.17%, and not 1.60% as was registered by the INEGI. To have some perspective just remember the rule of thumb, according to which every tenth of a point represents 20,000 new jobs.

The gentle reader should not be shocked with me. Certainly I perfectly realize that all the above has not only theoretical implications, but also has tremendous social and policy repercussions. As long as the

theory of index numbers and its applications continue to be ignored by the average professional, relevant issues won't be analyzed. I wanted here into illustrate some of them. I

hope I have sent the right message to the financial practitioners and to the scientific community in our countries.

REFERENCES

- Afriat, S. N. (2005). *The Price Index and its Extension: a Chapter in Economic Measurement*, Routledge.
- Afriat, S. N. and C. Milana (2009). *Economics and the Price Index*, Routledge.
- Arrow, K. J. (1958). "The measurement of price changes", *The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth*, Joint Economic Committee U. S. Congress, U. S. Government Printing Office, pp. 77-87.
- Balk, B. M. (2008). *Price and Quantity Index Numbers: Models for Measuring Aggregate Change and Difference*, Cambridge University Press.
- Bernanke, B. S. (2004). "Editorial statement", *American Economic Review*, 94: 1, p. 404.
- Blaug, M (2001), "No history of ideas, please, we're Economists", *Journal of Economic Perspectives*, 15:1, pp. 145-64.
- Bos, F. (1992). "The history of national accounting", *Central Bureau of Statistics*, Nr. NA-048.
- Bos, F. (2007). "Compiling the national accounts demystified", *National Accounts Occasional Paper*, Nr. NA-095, Statistics Netherlands.
- Deaton, A. (1998). "Getting prices right: what should be done?", *Journal of Economic Perspectives*, 12: 1, pp. 37-47.
- Deaton, A. (2005). "Foreword", *The Price Index and its Extension: a Chapter in Economic Measurement*, S.N. Afriat.
- Deaton, A. and J. Muellbauer (2007). *Economics and Consumer Behavior*, 22nd printing, CUP.
- Diewert, W. E. (1988). "The early history of price index research", *NBER Working Paper Series*, No. 2713.
- Diewert, W.E. (1998). "Index number issues in the consumer price index", *Journal of Economic Perspectives*, 12: 1, pp. 47-58.
- Ericsson, N. R. (2004). "The ET interview: Professor David F. Hendry", *International Finance Discussion Papers*, No. 811.
- Fisher, I. (1922). *The Making of Index Numbers*, available at <http://archive.org>.
- Fleetwood, W. ([1707, 1745], 1969), *Chronicon Preciosum, or, an*

Account of English Money, the Price of Corn, and Other Commodities for the last 600 years: in a Letter to a Student in the University of Oxford, reprinted, Augustus M. Kelley Publishers.

Guerrero, C. (2006). “Una aproximación al sesgo de medición del precio de las computadoras personales en México”, *Economía Mexicana (nueva época)*, XV: 1, pp. 97-124.

Guerrero, C. (2008a). “Sesgo de medición del PIB derivado de los cambios en la calidad del sector TI: México 2000-2004”, *Estudios Económicos*, 23: 2, pp. 253-80.

Guerrero, C. (2008b). “Sesgos de medición del índice nacional de precios al consumidor, 2002-2007”, *Investigación Económica*, LXVII: 266, pp. 37-65.

Guerrero, C. (2010). “Alternative consumer price indexes for Mexico”, *Center for International Development Working Paper*, No. 42, John F. Kennedy School of Government, Harvard University.

Guerrero, C. (2012). “A hot wheels idea for looking at the distribution of household wealth in Mexico 1984-2010”, *Real-World Economics Review*, No. 62, 160-169.

Guerrero, C. and M. Lara (2012). “Pobreza multidimensional: variaciones al espacio de bienestar económico sobre la base de índices de precios democráticos, México 2008”, *Economía: Teoría y Práctica*, No. 36, pp. 107-32.

Hill, R. J. and A. O. Nakamura (2010). “Improving inflation and related performance measures for nations: an introduction”, *Review of Income and Wealth*, Series 56, Special Issue 1, June, pp. S1-S10.

Hillinger, C. (2007). “Measurement in economics and social science”, *Munich Discussion Paper*, No. 2007-19.

Hulten, C. (2003). “Price hedonics: a critical review”, *FRBNY Economic Policy Review*, September, pp. 5-15.

Hulten, C. R. (2004). “The political economy of price measurement: the NAS Report *At what price and beyond*”, *CRIW Conference Price Index Concepts and Measurement*.

ILO, et al. (2004). *Consumer Price Index Manual: Theory and Practice*, Geneva.

INEGI (2011), *Documento Metodológico del Índice Nacional de Precios al Consumidor*, junio.

INEGI (2013). *Sistema de Cuentas Nacionales de México: Metodología*, México.

International Labour Organization, IMF, OECD, EUROSTAT, United Nations Economic Commission for Europe (UNECE) and World Bank (2004), *Consumer Price Index Manual: Theory and Practice*, United States.

Izquierdo, M., E. Ley, and J. Ruiz-Castillo (2003). “The plutocratic gap in the CPI: evidence from Spain”, *IMF Staff Papers*, 50: 1, pp. 136-155.

- Kokoski, M. (2003). "Alternative consumer price index aggregations: plutocratic and democratic approaches", *BLS Working Paper*, No. 370.
- Koopmans, T.C. (1947). "Measurement without theory", *The Review of Economics and Statistics*, 39: 3, pp. 161-172.
- Lebow, D. E. and J. B. Rudd (2003). "Measurement error in the Consumer Price Index: Where do we stand?", *Journal of Economic Literature*, 41: 1, pp. 159-201.
- Lequiller, F. and D. Blades (2007). *Understanding National Accounts*, reprinted, OECD Publishing.
- Lowe, J. (1824). *The Present State of England in Regard to Agriculture, Trade and Finance; with a comparison of the prospects of England and France*, second edition, Longman, Hurst, Rees, Orme and Brown.
- National Academy of Sciences (2002). *Access to Research Data in the 21st Century*, National Academy Press.
- National Research Council (2002). *At What Price?: Conceptualizing and Measuring Cost-of-Living and Prices Indexes*, Panel on Conceptual, Measurement, and Other Statistical Issues in Developing Cost-of-Living Indexes, C. Schultze and C. Mackie, eds., Committee on National Statistics, Washington, D.C., National Academy Press.
- Pérez, J. and C. Guerrero (2003). "Impacto de los cambios en la calidad del sector TI sobre la medición del PIB y sus componentes: evidencia para España 1995-2000", *Estadística Española*, 45: 154, pp. 431-54.
- Persky, J. (1998). "Price indexes and general exchange", *Journal of Economic Perspectives*, 12: 1, pp. 197-205.
- Pollak, R.A. (1998). "The consumer price index: a research agenda and three proposals", *Journal of Economic Perspectives*, 12: 1, pp. 69-78.
- Prais, S. J. (1959). "Whose cost of living?", *The Review of Economic Studies*, 26: 2, pp. 126-34.
- Rossiter, J. (2005). "Measurement bias in the Canadian consumer price index", *Bank of Canada Working Paper* No. 2005-39.
- Ruiz-Castillo, J., E. Ley, and M. Izquierdo (2000). "The plutocratic bias in the CPI: evidence from Spain", *IMF Working Papers*, WP/00/167.
- Schreyer, P. (1998). "Information and communication technology and the measurement of real output, final demand and productivity", OECD, STI Working Paper, No. 1998/2.
- Schreyer, P. (2002). "Computer price indices and international growth comparisons", *Review of Income and Wealth*, 48:1, pp. 15-31.

Shiratsuka, S. (1995). “Automobile prices and quality changes: a hedonic price analysis of the Japanese automobile market”, *BOJ Monetary and Economic Studies*, Bank of Japan, 13: 2, pp. 1-44.

Stigler, S. M. (1981). “Gauss and the invention of least squares”, *The Annals of Statistics*, 9: 3, pp. 465-474.

Triplett, J.E. (2001). “Should the cost-of-living index provide the conceptual framework for a consumer price index?”, *The Economic Journal*, 111: 472, pp. F311-F334.

Ulmer, M. J. (1946). “On the economic theory of cost of living index numbers”, *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 41, pp. 530-542.

United Nations, et al. (2009). *Practical Guide to Producing Consumer Price Indices*, Geneva, Switzerland.

Van der Grient, H. y J. de Haan (2003). “An almost ideal hedonic price index for televisions”, *International Working Group on Price Indices*, Seventh Meeting.

Marketing para la educación virtual

Resumen

La educación ha tomado un reto en los últimos tiempos, es el de implementar una educación innovadora de investigación y desarrollo, que sea inclusiva y permita que las personas puedan acceder a esta sin importar el lugar donde se encuentren, mientras cuenten con una conectividad a internet y alguna hardware o dispositivo móvil, es la implementación de nuevos modelos pedagógicos a los que ingresa la educación, con el fin de dar un amplio alcance.

Así mismo interviene dentro de este desarrollo la estrategia de mercadeo que permite captar y mantener los estudiar que se inclinar por estudiar de manera virtual, es aquí donde se debe hacer uso de diferentes herramientas de mercadeo.

Palabras Clave. Innovación, Marketing virtual, modelos pedagógicos, inclusión, estrategia de mercados.

Marketing para la educación virtual

La educación ha tomado un reto en los últimos tiempos, es el de implementar una educación innovadora de investigación y desarrollo, que sea inclusiva y permita que las personas puedan acceder a esta sin importar el lugar donde se encuentren, mientras cuenten con una conectividad a internet y alguna herramienta de hardware o dispositivo móvil, es la implementación de nuevos modelos pedagógicos a los que ingresa la educación, con el fin de dar un amplio alcance.

■ * LUZ A. VARGAS SÁNCHEZ

** Especialista Gestión ambiental Msc. En Dirección y Administración de empresas - Directora del eje Organizacional de la Vicerrectoría de Educación Abierta y a distancia Universidad ECCI E-mail: lucsitava@hotmail.com Twitter: @lucstillav*

Así mismo interviene dentro de este desarrollo la estrategia de mercadeo que permite captar y mantener los estudiantes que se inclinan por estudiar de manera virtual, es aquí donde se debe hacer uso de diferentes herramientas de mercadeo.

Una implicación para las instituciones de educación superior como promocionar, persuadir y realizar proceso de preventa, venta y posventa para personas interesadas en estudiar de modalidad virtual

Actualmente la toman de decisión de continuar con estudios pos graduales en una modalidad diferente a la presencial, es una que les permita accesibilidad, disponibilidad de tiempo y distribuir el tiempo con sus actividades personales y laborales, en este caso no es directo el contacto con el docente, ni con personal o infraestructura física de una universidad.

Para ayudarles a tomar esta decisión se requiere de una previa estrategia ya que el posible, estudiante virtual buscara la mejor opción, para su vida académica, mostrar los beneficios y ventajas de la educación virtual que cuenta con la misma exigencia y calidad que un programa presencial.

Estrategia de la investigación utilizada

Una visualización a las grandes universidades internacionales, que tienen programas de educación virtual y como han ingresado al país, la captación de clientes altamente potenciales que se convertirán en sus próximos estudiantes, la puesta en marcha de la implementación de una estrategia de mercadeo exclusiva para estudiantes virtua-

les donde inicia por una planeación y una meta establecida.

Se debe plantear estrategias de mercadeo para captación de clientes que deciden estudiar en modalidad virtual, implementando nuevas tácticas de persuasión y decisión de compra.

Creando modelos pedagógicos en las instituciones que vinculen la virtualidad con una infraestructura tecnológica para satisfacer las nuevas tendencias del mercado educativo, que permita establecer una infraestructura social y pedagógica que desarrolle la interacción con los estudiantes y la institución

El desarrollo acelerado de la tecnológico ha intervenido en la educación, las instituciones asumen un gran reto, innovar en la educación. *“Con una nueva generación de aprendices que no han tenido que acceder a las nuevas tecnologías, sino que han nacido con ellas y que se enfrentan al conocimiento desde postulados diferentes a los del pasado. Ello supone un desafío enorme para los profesores, la mayoría de ellos inmigrantes digitales, para las escuelas, para los responsables educativos, la ciencia y la educación” Borrero, J (2007).*

A través de los años la educación ha venido cambiando, las necesidades de las personas para realizar estudios universitarios en diferentes lugares y tal vez en regiones apartadas quienes en su momento vieron la necesidad de realizar estudios en educación en modalidad distancia. B-learning y con el avance de las Tic se implementó la educación E-learning, un modelo educativo nuevo que permite llegar a más lugares y satisfacer las necesidades de estos posibles clientes.

La educación virtual metodología e-learning se desarrolla con el fin de fortalecer el uso de las tic, con materiales de aprendizaje sin dejar de lado la calidad pedagógica, la importancia de la comunicación del docente, con el estudiante y la institución parte de una estrategia de acompañamiento a los estudiantes y lo que permita familiarizarse con una plataforma virtual amigable y accesible.

Las instituciones de educación superior desarrollan ambientes virtuales de aprendizaje AVA y OVAS, objetos virtuales de aprendizaje con el fin de hacer más ameno los momentos de estudio. Las guías que ayudan a que un estudiante sea más disciplinado al momento de estudiar en esta modalidad que incluye un alto nivel de autoaprendizaje.

Las instituciones de educación superior debe estar ligadas a una proyección pedagógica en el área virtual y que tenga la misma importancia que la educación presencial, las materias virtualizadas que se encuentran no deben ser un relleno; si no una visión futurista de la educación, desarrollar de manera novedosa para esta nueva era, la implementación de modelos pedagógicos aptos para llegar a distinto tipo de personas y que sea inclusivo.

El mercadeo interviene en la educación virtual como una amplia estrategia para desarrollar ya que el momento de verdad, se debe convertir en una experiencia para el cliente, cada una de las herramientas que se usan para promocionar el producto desde el momento en que se diseña un campus virtual, hasta el desarrollo de los contenidos de aprendizaje, abren un canal de comunica-

ción, que permitirá la fidelización y la captación de estudiantes para los programas virtuales.

Esto es un engranaje de diferentes ejes, que le dan vida a la educación virtual y se encargan de crear la experiencia pedagógica para el estudiante donde se crean contenidos, desarrollan OVAS y la arquitectura de la información en una página web, plataforma, que será nuestro campus virtual.

Cuando se tiene estos requerimientos y el programa educativo para lanzar al mercado es necesario tener en cuenta que el mercadeo debe intervenir, para dar a conocer la evolución del aprendizaje, de espacios, recursos y el uso de las TIC y estar preparados para ser competitivo en el mercado ya que requiere que se desarrollen amplias estrategias de marketing.

La segmentación del mercado para los posibles clientes que ingresaran a educación virtual debe ser, para ser asertivo a la hora de comunicar, promocionar y publicitar, desde aquí se puede iniciar con una estrategia de mercadeo que se debe desglosar varias tácticas abanderadas por los conceptos bases de la mercadotecnia y aplicados de manera eficaz a nuestro producto .

La educación virtual va dirigida a un segmento de mercado con necesidades diferentes a un posible cliente para educación presencial, la tendencia del mercado busca que se satisfagan necesidades en tiempo, distancia, costos, calidad y comunicación familiar, se ha determinado en la investigación que son edades entre 25 a 50 años las personas que quieren acceder a Pregrado, Posgrados y títulos de Maestría, normal-

mente tienen cargo que demandan bastante tiempo y personas que ya tienen un vínculo familiar.

Se ha determinado que el contacto inicial con la educación virtual son las páginas de aterrizaje y la espera a que una persona se contacte para ofrecer los productos educativos, se ha concluido con esto que siempre el posible estudiante está en busca de un acompañamiento por parte de las instituciones.

Las personas en un alto porcentaje, realizan sus búsquedas a través de dispositivos móviles en su gran mayoría y en segunda instancia se encuentra el PC, se usa red de búsqueda para captación y la red display teniendo en cuenta que Google es el buscador número 1, YouTube el 2, lo que nos permite analizar que para llegar a un posible estudiante se debe generar una estrategia de marketing digital.

Aquí se puede encontrar clientes con necesidades y deseos diferentes, como lo es una respuesta rápida al momento de escribir una pregunta en la página web o en las mesas de ayudas, la llamada inmediata y directa y la necesidad de tener la información rápida y veraz, ya que la comunicación debe ser asertiva con el posible cliente, la experiencia del momento de verdad debe ser buena ya que como bien conocido es el poder del voz a voz, de una buena experiencia podemos esperar un número de referidos, pero de una mala experiencia se transmite mucho más rápido.

El encargado de la estrategia de marketing debe tener en cuenta que se le debe dar la misma importancia y el mismo impulso a la

educación virtualidad, en la cual se debe realizar una publicidad que comunique la información más relevante para el posible estudiante, lo más aconsejable es a través de la matriz AIDA: Atención, interés, deseo y acción. Cada pieza publicitaria debe estar ligada a la planeación estratégica de posicionar marca y captar estudiantes, la importancia de los mailing informativos, el uso de las redes sociales, la continua interacción y la importancia del community manager.

Dentro de la planeación estratégica debe tener claro una meta para alcanzar exclusivamente en la captación de estudiantes para modalidad virtual, la participación en eventos que se encuentren dentro del área de los programas que se ofertan será de gran apoyo para llegar a cumplir la meta y obtener los ingresos establecidos.

Se han desarrollado para buscar una dinámica pedagógica y acompañada de una estrategia de mercadeo los MOOC, “massive open on line course”, grandes instituciones educativas los han puesto en el mercado teniendo de alrededor de 15.000 personas, lo que quiere decir que han dado un paso inicial con una buena táctica de persuasión inicial, donde se puede analizar que las personas cuentan con un nivel de interés en el Mooc que escogieron, la posibilidad es más alta al momento de ofertarles un programa de pregrado, posgrado o maestría o educación continuada que esté ligado al Mooc que se escogió

Experiencia del estudiante en una plataforma virtual es el objetivo más grande y el que puede aumentar significativamente los estudiantes virtuales, teniendo en cuenta que

las ventajas de la virtualidad esta en costos y accesibilidad.

El acompañamiento al estudiante virtual es la búsqueda de una interacción inicial donde un asesor le asiste y le da a conocer los procesos y las ventajas que tendrá su nueva institución, así mismo de su acompañamiento dependerá el cierre de una inscripción y de una matrícula, es permitir que el estudiante viva la experiencia de una universidad virtual más cerca, ya que no solamente es una plataforma, también hay un gestor de proyectos, un equipo de producción, un equipo de docente y un equipo de mercadeo para educación virtual, quienes hacen posible los programas virtuales y la educación virtual pensando en las necesidades de todas aquellas personas que quieren hacer posibles el sueño de estudiar sin importar las distancias y sea más accesible, es allí donde está la decisión de compra, quienes antes nuestro posible estudiantes, ahora nuestro estudiante.

CONCLUSIONES

La educación virtual es un avance pedagógico y tecnológico el cual debe ser ofertado al mercado con el fin de satisfacer necesidades.

La estrategia de mercadeo para ofertar programas virtuales debe ser segmentada en un mercado específico.

Enfrentar el reto de promover la educación virtual y generar una experiencia para los estudiantes.

Reconocer que el marketing en la educación virtual se encuentra inmerso desde el primer contacto que genera el estudiante con la búsqueda de su interés.

La comunicación asertiva debe ser tan estratégica y que debe llevar a una decisión de compra.

REFERENCIAS

Borrero, J (2007), Revista educación virtual “los Mooc como herramienta de mercadeo” retomado de <http://revista.educacionvirtual.com/archives/1387>

Carneiro, Toscano, Diaz (2007). Los desafíos de las TIC para el cambio, Organización de Estados Iberoame-

ricanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI) España: Fundación Santillana tercera edición.

NMC Horizon Report (2015) “Higher Education Preview” retomado de <http://cent.uji.es/octeto/node/4469>

Una propuesta de investigación ambiental soportada en el análisis de tenencia y uso del suelo, Villavicencio

Resumen

La dinámica de crecimiento urbanístico de Villavicencio en los últimos años ha incrementado la demanda por tierras, acompañado por alzas en su precio, lo que a su vez, y ante la falta de controles medioambientales, comprometen la sostenibilidad.

Las normas ambientales tienen la función de servir como custodiadoras y supervisoras de la calidad del medio ambiente; para el caso de estudio CORMACARENA es la entidad encargada de hacer cumplir dichas normas. Sin embargo, en muchas ocasiones la supervisión, control y manejo no es posible hacerse debido a múltiples factores, lo que explica que en los últimos años se está presentando un subdivisión de predios sin control de autoridad alguna y sin seguir las normas ambientales establecidas en la Ley 2ª de 1959 y la 99 de 1993.

El desarrollo de la investigación es de tipo empírico cualitativo, debido que se obtendrá de manera directa las motivaciones, actitudes y comportamientos de los individuos que están inmersos en la problemática, lo que permitirá determinar de manera precisa la tenencia y uso del suelo en un sector específico del municipio de Villavicencio denominado Vereda Suría, para ser analizada en un contexto urbano y que deberá estar enfocada en el equilibrio ambiental y el aprovechamiento económico y social. Para este efecto se recolectará, procesará, sistematizará y analizará la información relacionada con aspectos socioeconómicos que enmarcan la problemática.

■ * JUAN M. OCHOA A.

*Msc Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente.
Universidad de los Llanos. Programa de
Economía. Grupo de Investigación TRADO.
Email: juan.ochoa@unillanos.edu.co*

Palabras clave: Sostenibilidad, medio-ambiental, urbanístico, tenencia, uso, suelo

Abstract

The dynamics of urban growth of Villavicencio in recent years has increased the demand for land, accompanied by increases in the price, which in turn, and the lack of environmental controls, undertake sustainability.

Environmental standards have the function of serving as the custodians and supervisors of the quality of the environment; for the case study CORMACARENA it is in charge of enforcing these rules. However, in many cases the supervision, control and management can not be due to many factors, which explains that in recent years is presenting a subdivision of land without control of any authority and without following the environmental standards established in the 2nd Act of 1959 and 99 of 1993.

The development of research is qualitative empirical due to be obtained directly motivations, attitudes and behaviors of individuals who are engaged in the issue, which will accurately determine tenure and land use in a sector specific to the municipality of Villavicencio called Vereda Suria, to be analyzed in an urban context and that should be focused on the environmental balance and economic and social exploitation. For this purpose will be collected, processed, collate and analyze information related to socioeconomic aspects surrounding the issue.

KeyWord: Sustainability, environmental, urban, holding, use, soil

INTRODUCCIÓN

El cambio en el uso de los suelos, por las nuevas tendencias de producción agrícola con fines industriales, ha tenido efectos contradictorios. De una parte, la frontera agrícola ha aumentado en regiones como los llanos orientales, lo cual repercute negativamente en los sistemas de producción de alimentos, debido al aumento en la demanda de tierras para la siembra de biocombustibles, lo que compromete entre otras cosas a la seguridad alimentaria. Por otro lado, nuevas actividades de minería y de exploración de pozos petroleros compiten con la agricultura por la mano de obra que se ocupa en el campo pero ante la oportunidad de salarios altos por temporadas, hace que los campesinos pierdan tiempo esperando una oportunidad de trabajo o de enganche, como algunos lo llaman, a costa de no laborar en las fincas donde los salarios son más bajos.

Últimamente el desarrollo de la ciudad está demandado cada vez más espacios con la finalidad de convertirlos en lugares de recreación, esparcimiento o simplemente conjuntos residenciales o sitios de vivienda campestre que terminan presionando el uso del suelo urbano en detrimento de las áreas destinadas para la producción agropecuaria, pero al ser absorbidos por la expansión urbana son objeto de una dinámica diferente en la medida en que los precios ya no obedecen a la lógica de la capacidad de producción, sino a las expectativas de valorización como espacios de habitación urbanos. Nuevos usos implican costos diferenciados.

Uno de los controles para este tipo de fenómeno lo ejercen las curadurías, las

cuales de acuerdo con las normas institucionales y ambientales, determinan si es posible autorizar una parcelación de terrenos. Pero aún si las normas son restrictivas, siempre se busca una salida y se van a realizar este tipo de subdivisiones, mediante documentos, escrituras, cesión de derechos, etc.

El fenómeno de parcelación de tierras por fuera de las normas legales no debería darse, es decir, si se siguieran los parámetros establecidos para división de predios rurales y de vocación agrícola podría entenderse como normal para Villavicencio Unidades Agrícolas Familiares (UAF) de 33,3 ha. El problema radica en que debido a la burbuja especulativa urbana, actualmente los propietarios de pequeñas y grandes extensiones de tierra están parcelando lotes que van desde los 1 500 mts cuadrados hasta predios con 1, 2 ó más hectáreas pero por debajo de las 33,3.

Este tipo de fenómeno va en detrimento del desarrollo sostenible de la región ya que impide una serie de actividades relacionadas con procesos de agricultura y que abarcan diferentes tipos de dimensiones como la social, institucional y política, económica y ambiental, este planteamiento lo define claramente Sepúlveda (2001) en los siguientes términos "... uno de los desafíos principales que tienen los países de América Latina y el Caribe es promover el desarrollo sostenible de sus economías, cuya base sea la competitividad de la agricultura con niveles crecientes de equidad social, espacial y ecológica"(p.24).

Por los aspectos mencionados, esta propuesta hará un estudio sobre la tenencia y uso del suelo en la vereda Suría, un estudio de

caso ambiental, que permita una motivación para la utilización correcta de terrenos y buscará responder a las siguientes preguntas: ¿Cuál es la situación actual de los predios de la vereda Suría en lo relacionado con el uso y la tenencia del suelo?

¿Cuáles son las implicaciones ambientales generadas por la parcelación y uso del suelo en la vereda Suría?

El propósito del trabajo radica entonces en 'realizar un estudio ambiental a partir de los cambios y tendencias actuales en relación a la tenencia y uso del suelo en la vereda Suría de la Ciudad de Villavicencio'.

CUERPO DE LA PONENCIA

El cambio de concepto de uso del suelo, principalmente dado por los fenómenos de crecimiento en la demanda de tierras, ha originado alteraciones importantes que posibilitan que la tierra ahora tenga otras destinaciones y que debido al alto precio se deban buscar nuevas formas o sistemas de producción cuya producción resulte acorde con el alto costo. Entonces y a partir de ahí, Sepúlveda (2001) esboza que "el diseño de estrategias de Desarrollo Sostenible Microregional implica hoy tomar en cuenta la relación comercio-ambiente. Esta relación se convierte en una variable necesaria, si se quiere lograr la sostenibilidad en el mercado y paralelamente, un manejo ambiental estratégico de los recursos naturales"(p.71).

Las actuales prácticas tanto en la agricultura como en la urbanización van en contra del medio ambiente, la primera ha generado destrucción de bosques debido a la expansión de la frontera agrícola, además

aporta contaminantes por la utilización de insumos químicos, fertilizantes, pesticidas entre otros y la segunda, porque para urbanizar en ocasiones no se toman en cuenta las consideraciones ambientales y se destruye el ecosistema, como sucedió por ejemplo con la sede de la Universidad Santo Tomás. Adicionalmente, otras acciones propias que la construcción de vivienda genera impactos ambientales como las aguas servidas, en consumo de agua y los desechos sólidos. Para el caso ilustrativo, Vosti (2002) relaciona la agricultura con el bosque tropical “considere{se} el rol de los pequeños agricultores: ellos son responsables por cerca de dos tercios de la destrucción del bosque tropical, mediante la conversión de la tierra a la agricultura”(p.139). Para el caso del fenómeno de la urbanización se tiene que “la urbanización contribuye al desarrollo económico y social de las naciones. Sin embargo, tomando como referente a Wilson (2002), cuando la velocidad de la urbanización es grande, para los gobiernos es casi imposible apoyar dicho crecimiento con la provisión de agua, energía y otros servicios básicos”(p.74), esta es parte de la situación que se está viviendo en el sector de la vereda Suría en Villavicencio, lo cual tiene que ver también con unas realidades relacionadas con ese crecimiento poblacional en zonas rurales cuando este no es bien planificado, retomando nuevamente a Wilson (2002) lo cual conduce al agotamiento y contaminación de fuentes de agua, polución del aire y diversas formas de degradación ambiental (p.74).

El presente estudio permite relacionar los temas económicos, sociales y ambientales en una unidad que se conoce con el nombre de Desarrollo Sostenible, lo cual a su vez será

analizado holísticamente con una mirada crítica y será relacionada con principios de la física como la termodinámica, porque tiene que ver con la transformación de antiguos sistemas de producción agropecuaria en nuevos sistemas de utilización de la tierra y los insumos, pero esta vez relacionados con la tendencia de la región y que están relacionados con procesos urbanísticos para llegar a temas como el de generación de alta entropía. Así, para (Daly,1974) se tiene que los trastornos tienen que ver con el costo de la contaminación que le queda a la sociedad dentro del proceso productivo y que no es otra cosa que la utilización de bienes de baja entropía para llegar al final a una contaminación elevada con sistemas de alta entropía (p.257).

Dada la importancia de los temas ambientales y dentro de la teoría del desarrollo sostenible y medio ambiente, para el caso específico del presente estudio, es necesario analizar la tenencia y uso del suelo en la vereda Suría, lo cual afecta algunos predios de propiedad privada y se generan inequidades de tipo económico, pero estudiar el fenómeno es importante en la medida en que permite proponer alternativas de solución a este nuevo conflicto.

Los postulados teóricos sobre los cuales se basa el presente trabajo están enmarcados principalmente en las teorías del desarrollo sostenible, soportadas en la economía ambiental y economía ecológica, con principios de economía clásica que se complementan con conceptos de la física y la termodinámica.

La economía, además de medir, debe permitir reflexionar para encontrar el cambio que

se necesita, porque según lo asegura Passet (1996) “toda biósfera se inscribe, por lo tanto, en el concepto de lo económico”(p.47).

El hecho de que antes del fenómeno de la urbanización que presenta la zona, que comenzó desde comienzos de los años noventa del siglo XX, como parcelación de medianas extensiones de tierra, que de fincas de 40 o 50 hectáreas quedaron convertidas en pequeños lotes o casas campestres, no significa que antes no existiera presión sobre la tierra y la naturaleza, es decir, que así en la agricultura se pueda garantizar un sistema alimentario, ésta también perturba a la naturaleza, contamina, destruye y mata. Passet en sus estudios del pensamiento económico analiza el fenómeno de la producción de la agricultura y los daños que origina en el medio, en los siguientes términos:

Marx, concretamente, subraya de buen grado que el estudio de la agroquímica le ha aportado más luz <<que todos los ecosistemas juntos>>.... Describe los desastres que la producción origina en el medio: <<la producción capitalista>>.... altera la corriente de circulación de la materia entre el hombre y la tierra; es decir, impide que retornen a ella los elementos que el hombre consume para alimentarse y vestirse. (Passet, 1996, p.79)

La importancia de la inclusión de la ecología en la economía radica en que hace tomar conciencia del uso de los recursos e incorpora conceptos de la física que miden el impacto ambiental pero no desde el punto de vista económico sino de las pérdidas

irreversibles al medio ambiente. En este mismo sentido, Naredo (2009) afirma que: “la ecología analiza cómo se articula la vida en la tierra a sus distintos niveles de agregación y trabaja con nociones de sistema abiertos y permanentemente desequilibrados, que arrojan saldos de pérdidas o irreversibilidades termodinámicas”(p.57).

El sistema económico capitalista permite que, mediante mecanismos del mercado, se determinen los precios de los bienes y servicios; sin embargo, hay una serie de imperfecciones que hacen que dichos precios estén por encima del estimativo de cálculo de las sociedades y que suban de manera desmesurada, tal es caso del valor de la tierra en las zonas cercanas a Villavicencio que están subiendo constantemente debido a la altísima demanda por los excedentes de liquidez, provenientes de actividades petroleras o simplemente por las expectativas de los inversionistas que ven en la capital del Meta oportunidades de colocación de tales excedentes. Todos estos elementos cambian de manera drástica las formas de tenencia y de uso del suelo. Ramírez lo plantea en los siguientes términos:

La economía de libre mercado es un fenómeno histórico, entonces lo único que resultará aquí es el precio de los bienes y servicios es determinado según las leyes de la oferta y la demanda. Luego en teoría el sistema parece perfecto, pero la realidad muestra otra cosa. La sociedad pasa de una crisis a otra de manera casi permanente. (Ramírez, 2013, p.466)

En este estudio, se toman en consideración el uso del suelo, la atmósfera, el agua, los

desechos, los recursos biológicos y los minerales y la estructura administrativa del ambiente. Se construyen escenarios de simulación mediante instrumentos diversos como un modelo desarrollado por el Centro de Estudios del Desarrollo Cendes, de simulación de la economía venezolana denominado Siete; una matriz de contabilidad social para el caso de Pakistán combinada con tres ecuaciones básicas y para Vietnam un modelo de equilibrio general. En general, se utilizan modelos macroeconómicos que no podrían ser aplicables al caso puntual de la tenencia y uso del suelo en la vereda Suria, porque presupone la existencia de información agregada de contabilidad social. Sin embargo, contiene una muy interesante descripción de las variables consideradas en cada uno de los casos específicos.

Dentro del concepto de tenencia y uso del suelo se tiene que la propiedad privada permite que el individuo maximice su valor a través de la conservación del predio y que éste recurra a la figura patriarcal del Estado cuando ve amenazada su integridad. En términos de Azqueta,

La propiedad privada de la tierra también es un acuerdo con el que se es familiar. Si alguien posee un terreno, esa persona tiene el incentivo de observar que esa tierra se administre en formas que maximicen su valor. Si alguien viene y amenaza con arrojar desperdicios allí, el propietario, si lo desea, posiblemente recurra a la ley para prevenirlo. (Azqueta, 1996, p.229)

La investigación propuesta se enmarca dentro del concepto del desarrollo sostenible y para Colombia este concepto ha sido definido por el Ministerio del Medio Ambiente en la ley 99 de 1993 en los siguientes términos:

Se entiende por desarrollo sostenible el que conduzca al crecimiento económico, a la elevación de la calidad de la vida y al bienestar social, sin agotar la base de recursos naturales renovables en que se sustenta, ni deteriorar el medio ambiente o el derecho de las generaciones futuras a utilizarlo para la satisfacción de sus propias necesidades. (ley 99, 1993, art 3)

REFERENCIAS

Azqueta, D. Economía y medio ambiente. McGraw Hill. 1996. 130 p.

Congreso de la República de Colombia. Ley 99 de 1993.

----- 1551 de 2012: Normas para

modernizar la organización y el funcionamiento de los municipios

----- Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial - Ley 1454 de 2011

----- Ley 1625 de 2013

Daly, H. La economía del estado estacionario. Lousiana State University, pp 357 - 365

Instituto Colombiano de la Reforma Agraria INCORA. Resolución 041 de 1996.

Naredo, J. Por una economía ecológica y solidaria. ICARIA. 2009. España. 100 p

Passet, R. Principios de Bioeconomía. Fundación Argentaria. 1996. España. 321 p

Ramírez, G. Comercio justo, globalización y medio ambiente. Universidad Externado de Colombia. 2013. 500 p

Sepúlveda, S. Desarrollo sostenible microregional, IICA, Colombia 2001. 313 p

Vosti, S. El rol de la agricultura en la salvación del bosque tropical. Instituto internacional de investigación sobre políticas alimentaria. Washigton. La agenda inconclusa, 2002. 142 p

Wilson, E. Urbanización y agricultura hacia el año 2020. Instituto internacional de investigación sobre políticas alimentaria. Washigton. La agenda inconclusa. 2002. 142 p

Antecedentes inmediatos sobre implementación de las NIIF en Colombia: Años 2013 - 2015.

Resumen

Colombia da inicio al proceso de implementación de normas internacionales de información financiera - NIIF en enero del año 2013, a partir de normatividad expedida apenas en diciembre del año inmediatamente anterior, en medio de un proceso de convergencia que data del año 2009. Este documento presenta un estado de la literatura publicada sobre las NIIF entre los años 2013-2015, para ello se revisan, a partir de reseñas bibliográficas, los trabajos realizados por diversos autores en la XXX Conferencia Interamericana de Contabilidad, desarrollada en Punta del Este – Uruguay (2013) y la XIV Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración ALAFEC (2014) y 31 artículos de tres revistas nacionales categoría A1 y A2, como base para elaborar el estado del arte del proyecto de investigación “Efectos de la capacitación y la preparación en NIIF en las Pymes de Villavicencio”; que concibe la contabilidad como “una ciencia de carácter económico” Cañibano, (1975, p. 33), a la luz de la teoría o paradigma de la utilidad, también denominada escuela de la utilidad, “que pretende y persigue proporcionar la mayor utilidad posible en la toma de decisiones, a la vez que los criterios tradicionales de verificabilidad y objetividad” (Tua, 1995, p. 23) con el fin de establecer si la capacitación y preparación de las pymes fue adecuada y suficiente para responder a los criterios requeridos por la teoría.

■ * MARÍA C. RUIZ S.

** Magister en Administración. Docente de Planta. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de los Llanos. Coordinadora del grupo de investigación G.I. FINANCIERO. Email: mariacruz@unillanos.edu.co*

Palabras clave. Convergencia, NIIF, Antecedentes, Análisis, Impactos

Abstract

Colombia begins the process of implementation of international financial reporting standards - IFRS in January of the year 2013, from regulations issued in December of the preceding year, in the midst of a process of convergence that dates back to the year 2009. This paper presents a state of the literature published on the IFRS between 2013-2015, so are reviewed, from bibliographical reviews, the work carried out by different authors in the XXX Inter-American Conference of Accounting, developed in Punta del Este - Uruguay (2013) and the 14th Assembly General of the Latin American Association of Faculties and Schools of Accounting and Administration ALAFEC (2014) and 31 articles of three magazines national category A1 and A2, as a basis for drawing up the State of the art of the research project "Effects of training and preparation in IFRS in Villavicencio SMEs"; who conceives accounting as "a science of economic" Cañibano, (1975, p. 33), in the light of the theory or paradigm of the utility, also known as school of the utility, "that you intend to and aims to provide greater possible usefulness in decision-making, as well as the traditional criteria of verifiability and objectivity" (Tua, 1995, p. 23) in order to establish whether the training and preparation of SMEs was adequate and sufficient to respond to the criteria required by the theory

Keywords. Convergence, IFRS, Background, Analysis, Impacts

INTRODUCCIÓN

En el año 2013 se inicia la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera en Colombia, a partir de normatividad expedida apenas en el año inmediatamente anterior, para lo cual se clasificó a las empresas nacionales en tres grupos de usuarios; a las grandes empresas se las ubica en el grupo uno, regidas por el Decreto 2784 de 2012, a las microempresas en el grupo tres fijándose la normatividad regente en el Decreto 2706 del mismo año 2012, en tanto que a las pequeñas y medianas empresas- Pymes, se las sitúa en el grupo dos, reglamentadas por el Decreto 3022 de 2013. En el presente documento se presenta un estado de la literatura publicada sobre las NIIF entre los años 2013-2015, en dos fases:

La primera recoge los trabajos publicados en dos de los más recientes eventos de la Contaduría Pública, llevados a cabo en América Latina como son; la XXX Conferencia Interamericana de Contabilidad, realizada en Punta del Este – Uruguay en diciembre de 2013, que estudió las temáticas relacionadas con la “Globalización de las Normas Contables: Educación Continuada, Exigencia Ética” y la XIV Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración – ALAFEC., llevada a cabo en la ciudad de Panamá durante el mes de octubre de 2014.

La segunda etapa revisa 31 artículos publicados en tres revistas colombianas indexadas en las categoría A1 y A2 en la base bibliográfica nacional – Publindex. La literatura presentada corresponde al estado del arte construido para el proyecto de

investigación “Efectos de la capacitación y la preparación en NIIF., en las Pymes de Villavicencio” que actualmente desarrolla la autora, en el cual se pretende establecer si dicha capacitación y preparación fue adecuada y suficiente. La metodología utilizada responde a un estudio cualitativo, que recoge información de fuentes secundarias, construida a partir de reseñas bibliográficas de los artículos y trabajos consultados, bajo los preceptos de revisión de la literatura de Hernández, S. R., Fernández, C.C., y Baptista, L.P. (2006: 79) “analizar y discernir si la teoría existente y la investigación anterior sugieren una respuesta (aunque sea parcial) a la pregunta o las preguntas de investigación; o bien proveen una dirección a seguir dentro del tema de nuestro estudio”. El propósito del documento es examinar y recopilar resultados de investigación relacionados con los procesos de implementación de las NIIF en Colombia y los países hispanoamericanos. En tal sentido, se enmarca la contabilidad como “una ciencia de carácter económico”, Cañibano, (1975: 33), a la luz de la teoría o paradigma de la utilidad, también denominada escuela de la utilidad, “que pretende y persigue proporcionar la mayor utilidad posible en la toma de decisiones, a la vez que los criterios tradicionales de verificabilidad y objetividad” (Tua, 1995: 23) con el fin de establecer si la capacitación y preparación de las pymes fue adecuada y suficiente para responder a los criterios requeridos por la teoría.

METODOLOGÍA

La metodología responde a un análisis cualitativo de información secundaria

relacionada con los análisis, problemáticas, avances, impactos y resultados de procesos de implementación de las NIIF que se sintetizó en reseñas bibliográficas. La clasificación de la información se desarrolló en dos etapas: En la primera se examinaron los documentos presentados en dos de los más recientes eventos de la Contaduría Pública, llevados a cabo en América Latina como son la XXX Conferencia Interamericana de Contabilidad, realizada en Punta del Este – Uruguay en diciembre de 2013, que tuvo como objeto de estudio “La Globalización de las Normas Contables: Educación Continuada, Exigencia Ética” y la XIV Asamblea general de la Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración – ALAFEC realizada en la ciudad de Panamá en octubre de 2014.

La segunda consistió en revisar los artículos publicados durante los años 2013 - 2015, en cuatro revistas colombianas, indexadas en categorías A1 y A2, que se listan en tabla 1, en las cuales se presentan resultados de investigación sobre procesos de implementación de las NIIF en Colombia y algunos países hispanoamericanos, del periodo 2013 - 2015.

Proceso de Selección de los Artículos

Dado que al inicio de la búsqueda, buena parte de los resultados presentaba artículos de tres revistas colombianas, se procedió a revisar directamente las tablas de contenido en el sitio web de las revistas, por volumen y número en los años objeto del estudio; los resultados se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 1. Listado de revistas

Nombre de la Revista	Número de Artículos	Categoría de la Revista
Innovar	2	A1
Cuadernos de Contabilidad	28	A2
Cuadernos de Administración	1	A2

Fuente: Elaboración propia

Selección de los Artículos

La selección de los artículos se llevó a cabo con base en los tres aspectos que se señalan a continuación:

- I. Que muestren resultados de proyectos de investigación sobre las NIIF en Colombia o países hispanoamericanos, con análisis generales, de una partida específica o de sus impactos.
- II. Que desarrollen estudios sobre la enseñanza o educabilidad contable relacionada con las NIIF
- III. La metodología debía corresponder bien a estudios desarrollados con base en muestras representativas de un sector, estudios del país o estudios de caso.

MARCO TEÓRICO

En el año 2013, se inició la implementación de las NIIF en Colombia, a partir de normatividad expedida apenas entre los dos años inmediatamente anteriores. Se clasificó a las empresas en tres grupos preparadores de información: Los grupos uno y tres, conformados por las grandes empresas y las microempresas, fueron regulados en el año 2012, por los Decreto 2784 y 2706,

respectivamente; en tanto que el grupo dos, al cual se asignaron las Pymes se reglamentó mediante el Decreto 3022 del año 2013. Los antecedentes o estado del arte se erigen como el sustento teórico del proyecto de investigación, direccionando el objeto de estudio, como lo plantean Paniagua, Pinilla & Chajin, (2008, p. 60), “se trata de indagar en la literatura para abordar y confrontar el problema”, por lo cual se debe profundizar y superar la mera descripción. El propósito de la revisión de la literatura según Hernández, Fernández, y Baptista, (2006, p.79) es “analizar y discernir si la teoría existente y la investigación anterior sugieren una respuesta (aunque sea parcial) a la pregunta o las preguntas de investigación; o bien proveen una dirección a seguir dentro del tema de nuestro estudio”. De acuerdo con este planteamiento es importante recurrir a las teorías, éstas representan una escuela de pensamiento, un enfoque, un paradigma y a los autores que lo exponen, evitando a toda costa la relación de teorías que planteen una visión parcializada o un solo aspecto del fenómeno a estudiar. En tal sentido, se concibe la contabilidad como una ciencia de carácter económico, que en términos de Cañibano, (1975: 33), se define como:

Una ciencia de naturaleza económica, cuyo objeto es el conocimiento pasado,

presente y futuro de la realidad económica, en términos cuantitativos a todos sus niveles organizativos, mediante métodos específicos, apoyados en bases suficientemente contrastadas, a fin de elaborar una información que cubra las necesidades financieras y las de planificación y control internas. (p.33)

Como toda ciencia, se fundamenta en una serie de principios y paradigmas, por tal motivo, la investigación del cual nace esta ponencia se soporta en la teoría o paradigma de la utilidad, también denominada escuela de la utilidad, “que pretende y persigue proporcionar la mayor utilidad posible en la toma de decisiones, a la vez que los criterios tradicionales de verificabilidad y objetividad” (Tua, 1995, p. 23). Desde este punto de vista, las normas internacionales de contabilidad – NIC y las NIIF., emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés), se orientan hacia la satisfacción de las necesidades de información de una amplia gama de usuarios y preceptúan, entre otros, los objetivos para los cuales se construye la información contable y las cualidades que debe reunir para que la información obtenga las características deseadas, como efectivamente lo hace, desde el marco conceptual al establecer que “entre los usuarios de los estados financieros se encuentran los inversores presentes y potenciales, los empleados, los prestamistas, los proveedores y otros acreedores comerciales, los clientes, los gobiernos y sus organismos públicos, así como el público en general” (IASB, 1989, p. 36), aspecto que convierte las necesidades de los usuarios y los objetivos en el eje integrador de las NIIF. Por tanto, enmarca dicha normatividad en el

planteado paradigma de la utilidad y lo condiciona para evaluar la capacidad de predicción de los estados financieros.

RESULTADOS

Los resultados se muestran de acuerdo a las dos fases mostradas en la metodología; para el análisis de los dos eventos internacionales de la Contaduría, que comprenden la primera fase del documento, se tomaron en cuenta los siguientes tres aspectos:

- Clasificación por países
- Tipo de normas según el tamaño de las empresas: NIIF Plenas y NIIF Para Pymes
- Por temáticas.

La segunda fase muestra las publicaciones de proyectos de investigaciones presentadas en tres revistas A1 y A2, los artículos se seleccionaron con base en los siguientes ejes temáticos:

- Estudios correspondientes a NIIF Plenas y a NIIF para Pymes
- Análisis generales de los procesos de implementación
- Análisis de partidas específicas.

Fase 1: Resultados de eventos internacionales

El análisis reflejó que los dos eventos internacionales presentaron 13 trabajos sobre la implementación de las NIIF en seis países, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2. Relación de trabajos por evento

Evento Clasificación	ALAFEC XIV Asamblea general	Conferencia Interamericana de Contabilidad
Número de trabajos NIIF	6	7
Número de Países	2	4
Trabajos de NIIF Plenas	5	6
Trabajos de NIIF Pymes	1	1
Número de temáticas NIIF	5	3

Fuente: Elaboración propia

Respecto de los países que presentaron trabajos relacionados con las NIIF en los dos eventos, puede decirse que de la XIV Asamblea general de ALAFEC, (Panamá, 2014), se consultaron los trabajos sobre NIIF de cinco investigadores de Colombia y uno de México, en tanto que de la XXX Conferencia Interamericana de Contabilidad, realizada en Punta del Este Uruguay (2013), se encontraron análisis de NIIF presentados por cuatro países: Argentina, Ecuador, Perú y Uruguay.

En cuanto al análisis de las normas, de acuerdo al tamaño de las empresas, predominan los estudios de NIIF para grandes empresas, denominadas plenas, con una participación del 85%, para el caso colombiano dichas normas son aplicadas por el grupo 1, al cual corresponden las empresas obligadas a efectuar rendición pública de cuentas, que operan con un nivel de Activos superior a 30.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes – SMMLV, y emplean más de 200 empleados como se muestra en la figura 1; en tanto que los estudios relacionados con NIIF para Pymes, solo corresponden al 15%, resaltándose que en Colombia pertenecen a éste grupo aquellas que presentan niveles inferiores a las del grupo 1.

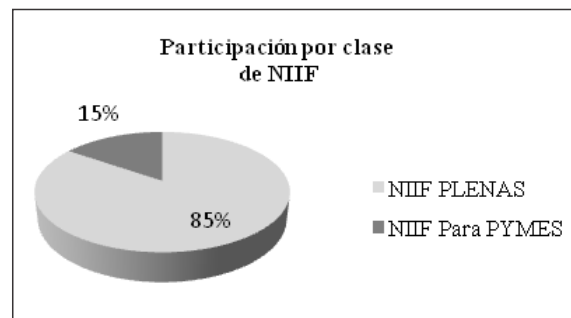


Figura 1. Estudios por Clase de NIIF. Ruiz (2015)

REVISIÓN DE LAS TEMÁTICAS

Estas fueron agrupadas en ocho categorías de acuerdo a los títulos de los trabajos presentados, la temática más revisada fue el análisis normativo con sus vacíos e improvisaciones, seguida del impacto o incidencia de la aplicación de las NIIF, y por último las temáticas sobre partidas específicas, entre las cuales sobresalen la aplicabilidad de la NIC 16 a la propiedad planta y equipo, el tratamiento de los contratos de construcción a la luz de la NIC 11 y la representación contable de los activos biológicos con aplicación de la NIC 41, como se muestra en la figura 2.

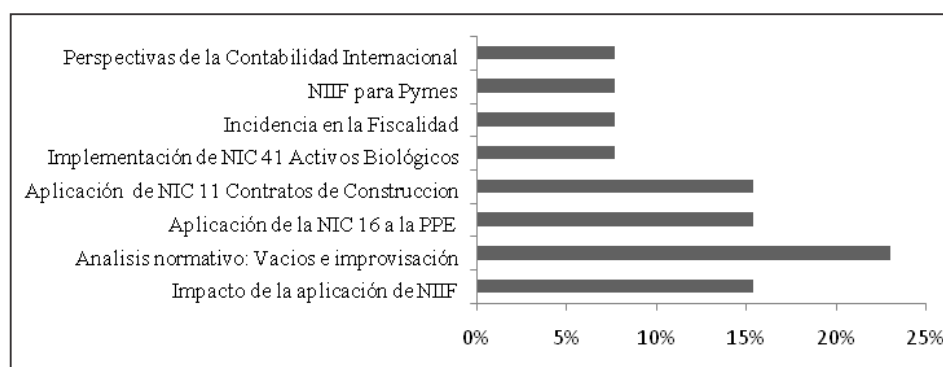


Figura 2. Temáticas revisadas.

Ruiz (2015)

Fase 2: Revisión de Artículos

La revisión y análisis de los 31 artículos publicados en las revistas presentadas en la tabla 1, sobre las NIIF plenas y para Pymes se efectuó en torno a dos tópicos

- a) Procedencia nacional o internacional
- b) Categorización de las temáticas de acuerdo a los siguientes criterios:
 - a) Estudios generales de implementación o aplicación
 - b) Estudios específicos de normas o secciones aplicables a un tipo de recurso particular
 - c) Estudios de perspectiva
 - d) Estudios de enseñanza y educabilidad en la disciplina
 - e) Estudios sobre ética y transparencia

Estudios de tipo nacional e internacional

De los artículos encontrados en las revistas seleccionadas, se detectó el predominio de artículos de carácter nacional, en un nivel del 83%, como se observa en la figura 3, en tanto que se incluye un 17% de estudios que provienen de cuatro países: México,

Brasil, Chile y Portugal. Vale la pena destacar que la revisión reflejó la existencia de un importante nivel de colaboración entre investigadores de Colombia y México, dado que se encontraron estudios realizados, en forma conjunta, por investigadores de los dos países.

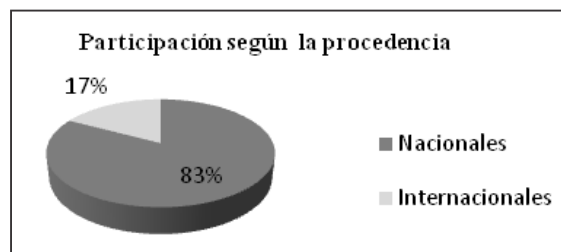


Figura 3. Procedencia de los estudios. Ruiz (2015)

Categorización de las temáticas

Se encontró que el mayor número de artículos corresponden a la categoría de sectores específicos (42%), lo que indica que se estudia, en mayor grado, las normas aplicables a un tipo específico de recursos. En segundo lugar se encontraron los artículos sobre NIIF plenas (23%), en tercer

lugar, se ubicaron las publicaciones sobre enseñanza y educación en NIIF, (19%) lo que hace inferir que la formación en normas internacionales es motivo de constante preocupación para los investigadores. Los estudios comparativos y de perspectiva comparten el cuarto lugar con las NIIF para Pymes (6%), y ocupan el último lugar los estudios sobre ética y transparencia en el manejo de las NIIF (3%), como se muestra en la figura siguiente.

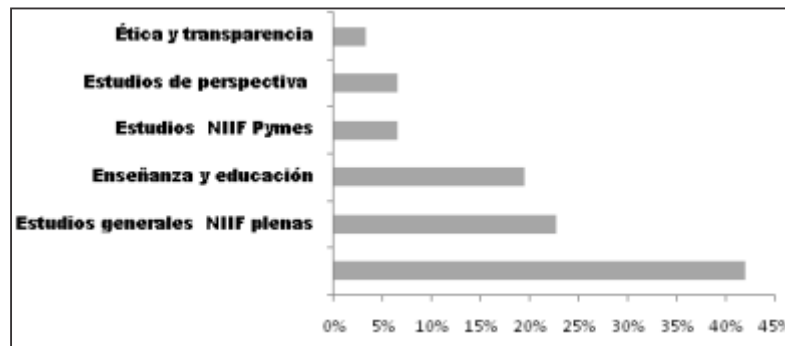


Figura 4: Categorización de las temáticas.

Ruiz (2015)

DISCUSIÓN

Debido a que estamos en la fase inicial de los procesos de implementación, la actual coyuntura contable colombiana gira alrededor de la convergencia hacia las NIIF, por tanto, el análisis de los procesos llevados a cabo para dicha implementación, los detalles de su aplicación, los impactos que se generan tanto en las organizaciones empresariales como en la economía misma, se tornan imperativos para la investigación contable nacional y, aunque este es un tema de grandes proporciones, del cual se ha escrito profusamente en los últimos años, especialmente en lo relativo a la revisión de la normatividad recientemente expedida y se han llevado a cabo muchos comparativos con las normas actuales, no sucede lo mismo con estudios que den cuenta de los resultados de dicha implementación y, menos aún, de los impactos que ellas generan tanto en las empresas como en la economía del país, que seguramente se

convertirán en los tópicos a tratar en los años inmediatamente venideros, por ello y en atención la amplitud de las temáticas relacionadas con las NIIF y especialmente, por la diversidad de los temas y enfoques en los artículos encontrados la discusión se realiza con base en las categorías seleccionadas para su agrupación.

Estudios sobre los procesos de implementación

Por la trascendencia para Colombia y para el estudio que da origen al presente documento ésta categoría se subdivide en dos grandes clases: NIIF plenas y NIIF para Pymes.

NIIF Plenas

Sobresale en la revisión el hecho de que una buena parte de los análisis se dedican a

efectuar un recuento del proceso normativo que regula el accionar para los diferentes grupos de preparadores y en la actuación de los entes reguladores. Los resultados del proceso de implementación propiamente dicho, son revisados por Patiño y Quevedo (2014), quienes desglosan los diferentes subsistemas que conllevan los procesos contables tanto en Colombia como en México, mencionando seis subsistemas, el de control, de regulación, de principios, profesional, formación y de prácticas contables, de este último plantean:

El cambio fundamental en los criterios de valoración para las entidades colombianas es que en la mayoría de los casos previamente se usaba el costo histórico, frente a un modelo IFRS, en el cual es relevante la utilización del valor razonable; ello trae como consecuencia la modificación de las bases fundamentales del modelo hacia la utilización de valor de mercado y otros criterios como el valor de uso, entre otros, con todas las restricciones que ello pueda tener. Otro aspecto que presenta grandes cambios es el referente a las revelaciones, las cuales en IFRS son muy ambiciosas y se refieren a aspectos tanto cuantitativos como cualitativos, frente a un modelo anterior muy limitado en este sentido. (p. 1030)

Otro aspecto a tener en cuenta es que aunque uno de los principales propósitos de la convergencia es homogeneizar la presentación de información financiera, la revisión de los estudios deja entrever la existencia de una gran brecha entre el propósito y la realidad, y entre la teoría y la práctica, al

evidenciarse normas que se contradicen, multiplicidad de entes reguladores con facultades para exigir información con características y objetivos específicos que propician la heterogeneidad de informes (Ferrer, 2014)

NIIIF Para Pymes.

Aunque las Pymes son mayoría del tejido empresarial en los estudios no se refleja dicha participación, se presentaron solo dos estudios con planteamientos interesantes en contra de la generalización de normas. El primero presenta los efectos de la implementación en una mediana empresa de Bogotá, que después de hacer un pormenorizado análisis de la situación de la empresa en los diferentes rubros que la componen, muy acertadamente concluye:

Es evidente que las entidades enfrentarán distintos tipos de efectos financieros, dependiendo de sus circunstancias particulares, sus elecciones de políticas contables y la precisión en sus estimaciones contables, por lo que, a pesar de que se pueden establecer tendencias generales, no podrían generalizarse los hallazgos de ninguna investigación para todas las entidades (Salazar 2013, p, 16)

El segundo estudio planteado por Herranz, Bautista & Molina (2013) crítica el modelo del IASB, en dos sentidos, el primero, contra la generalización de las normas que no son acordes con la situación de las Pymes de menor tamaño y el segundo por dejar, explícitamente fuera, la participación de grandes empresas que no cotizan en bolsa, exponen la necesidad de flexibilizar y simplificar los requerimientos para las

pymes llegando incluso a proponer “... opciones contables más simples para las empresas de menor dimensión, exonerando incluso a las más reducidas, aunque sin eliminar la posibilidad de aplicar criterios permitidos en la normativa completa “ (p. 416)

Estudios específicos de normas o secciones aplicables a un tipo de recurso

Por ser ésta la categoría que presenta mayor número de artículos (9), es una de las más difíciles de abarcar, acentuado por la multiplicidad de temáticas que la conforman. Al respecto, considero importante resaltar que la autora resumió los artículos en tres sub-temáticas:

Efectos de la implementación de las NIIF en el sector cooperativo.

Presentó tres artículos, sobre los efectos financieros de la implementación. Es interesante mencionar la posición esbozada por Castaño, Zamarra, & Correa (2014), quienes argumentan que la implementación de las NIIF originaría dos cambios sustanciales en las pymes: el incremento de personal que modifican los manuales de funciones para dar respuesta a las nuevas responsabilidades y modificaciones sustanciales en el sistema de información, aspecto que para este estudio se considera fundamental al suscitar costos adicionales a las pymes, de los cuales valdría la pena establecer la relación costo-beneficio.

Un segundo estudio, en este sector, concluye que “El tratamiento para los aportes sociales es el mismo en el modelo de NIIF plenas y NIIF para Pymes y se encontró que solo aquella parte que tenga restricción

legal en la devolución, calificará como *patrimonio* y la diferencia será *pasivo*”. (Rendón, Rodríguez, Riascos, 2014, p.897), debe resaltarse que estos autores también plantean dudas sobre los efectos de las NIIF en la sostenibilidad de estas organizaciones.

En lo relacionado con los cambios en la relación pasivo-patrimonio contrastan los resultados anteriores con los planteamientos de otro estudio del sector que advierte sobre la generación de drásticos cambios en la participación de los pasivos en la estructura del balance de las cooperativas “...al pasar de tener una participación de pasivos respecto de los activos del 58.48% al 82.4% respectivamente y en patrimonio disminuiría pasando del 41.52% al 17.6%”. (Rendón, Montaña & Gaitán, 2013, p.183)

Vale la pena resaltar, que en lo relacionado con la conformación del patrimonio, los dos estudios llegan a conclusiones semejantes, por lo que Rendón et al. (2014) recomienda a estas entidades actualizar sus estatutos, aumentar el capital mínimo irreductible para que así se contrarresten los efectos de una drástica reducción del patrimonio.

Modelos de medición y valoración.

La temática más recurrente en ésta categoría es el análisis del valor razonable, que se realiza tanto para propiedad planta y equipo (2) como para los activos financieros e inmateriales (3) y los inventarios (2). Vale la pena destacar, la interesante disertación que hacen Arias y Sánchez (2014), alrededor de los conceptos de precio, costo y valor, que incluyen el costo histórico y el valor de uso o valor razonable, que contrastan suficientemente bajo los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados - PCGA en Colombia y el modelo de las NIIF promulgadas por

el IASB, resaltando ampliamente la importancia que las NIIF le asignan al valor razonable. Igualmente, la temática de inventarios, en uno de los estudios se presenta como una de las partidas que conlleva: cambios sustanciales en la valuación y presentación de estados financieros, impacto en los resultados, en la carga tributaria de las empresas, y en los indicadores financieros de la empresa (Bohórquez, 2015, p. 79-91); en el otro artículo se hace un análisis comparativo del tratamiento contable que deberán realizar las empresas de los tres grupos de usuarios definidos para Colombia, concluyendo que “Las tres normas manejan los mismos conceptos del componente del costo pero el capítulo 8 de microempresas es más preciso con respecto al tema de los descuentos financieros, los cuales deben ser llevados como un ingreso al estado de resultados”. (Soto, Mesa, 2013, p. 941).

Manejo de la información financiera y no financiera.

Temática desarrollada en las entidades de la rama ejecutiva del orden nacional y de la cual sus autores llegan a una preocupante conclusión:

Los resultados evidencian un grado de revelación intermedio de la información publicada en los sitios web de las entidades analizadas, lo cual limita el control social y configura un posible riesgo de corrupción al no permitir la visibilidad que se requiere para evaluar la gestión pública. (Católico & Gómez, 2014, p. 78)

Estudios de perspectiva.

En esta categoría se encontraron dos artículos que revisan de un lado, la adhesión voluntaria y las normas contables que exigen, por imperativo legal, información financiera prospectiva. A partir de tres casos de estudio: Estados Unidos, Reino Unido y Canadá, para las cuales se han emitido guías que direccionan este tipo de información al informe de gestión concluyendo que “a pesar de la reconocida relevancia de la información prospectiva para los inversores, su desarrollo aún es incipiente, debido a los inconvenientes que presenta su difusión” (Ibáñez & Muñoz, 2014, p. 488). Del otro lado, se efectúa un estudio de caso en hospitales de Portugal, con el fin de establecer tres aspectos básicos: Si los profesionales que tienen poder de decisión utilizan la información económico financiera, cuales son los factores que condicionan la utilización de dicha información y con qué finalidad la utilizan: El estudio “revela un bajo nivel de consulta de la información económico-financiera por los profesionales de la salud y que solo se utiliza para las variables de aceptación de la publicación de los resultados de la evaluación externa y aceptación del financiamiento del hospital en función de la producción” (Silva & Pereira, 2014, p. 519).

Estudios de enseñanza y educabilidad en la disciplina

Por resultar de interés para la investigación que da origen al presente documento se revisan los seis artículos relacionados con la enseñanza de la contaduría encontrándose:

Un primer artículo analiza las influencias de cuatro corrientes educativas internacionales: Alemana, francesa, rusa y latina, en seis programas de contaduría pública (relación teoría-práctica), en él se expone que buena parte de los programas se identifican con la corriente rusa, al evidenciar una predisposición al modelo constructivista y especial relevancia hacia el aprendizaje significativo (Loaiza, 2013, p. 214). El segundo expone que además de los ajustes necesarios para introducir la normativa internacional en los currículos de contaduría pública “pueden generarse posibilidades para transformaciones más de fondo en el proceso de formación del contador público en Colombia” (Rueda, Pinzón & Patiño, 2013, p. 640). El tercero introduce el concepto de metodologías activas, tales como la educación virtual, bajo un enfoque de competencias para el diseño de un programa de enseñanza de NIIF para Pymes, propone modificar los roles del estudiante, para que asuma un papel central para construir su propio conocimiento y el de los docentes a quienes asigna, entre otras, la función de organizadores de los productos de sus estudiantes (Reyes, & Chaparro, 2013). El cuarto, hace un análisis crítico de la educación contable a partir del concepto de subjetividad, plantean que en la formación impartida actualmente, el profesional de la contaduría es competente en determinados ejercicios profesionales, pero “profundamente débil en comprensiones contextuales y de alta incapacidad para problematizarse frente a la complejidad del mundo de la vida” (Ospina, Gómez & Rojas, 2014, p.188) resalta su crítica al exceso de racionalidad tecno-instrumental y a la urgencia de modificar la formación del estudiante de conta-

duría. El artículo quinto analiza las diferentes acepciones y funciones asignadas a la ciencia de la contabilidad para caracterizarla como una ciencia social aplicada, con sus implicaciones epistemológicas, teleológicas y éticas, lo que en palabras de sus autores implica “enjuiciar éticamente la función y la finalidad de la misma, la cual se orienta a la contribución a la sostenibilidad integral del desarrollo”. (Mejía, Mora & Montes, 2013, p.160) y el sexto y último artículo realiza un balance de las publicaciones sobre IFRS en dos revistas colombianas, que se constituye en un interesante material para establecer antecedentes sobre la temática en el periodo 2004-2011, a partir de una categorización de los estudios en cinco tipos de estudios: técnicos, conceptuales, críticos, comparativos y otros. (Grajales, Cuevas & Usme, 2013).

Estudio sobre ética y transparencia.

Este artículo expone que la transparencia es un asunto transversal a las organizaciones y la utilización de las NIIF por sí solas no garantizan la transparencia de la información, demuestra además la existencia de otros aspectos tanto o más importantes para conseguirla, entre los cuales cita “un adecuado modelo de control interno, políticas contables, auditorías periódicas, difusión de la información; en últimas, adecuadas prácticas de gobierno corporativo (Baracaldo, 2013, p, 1098), planteamiento que la autora considera acertado y que las instituciones formadoras de contadores públicos deberían articular en los currículos de los programas de contaduría.

REFLEXIÓN FINAL

La revisión permite afirmar, con total certeza, que la aplicabilidad de las NIIF responde a procesos particulares, sujeto a las condiciones y entorno específico de cada empresa, ni éstas normas, ni un marco normativo, cualquiera que sea, son una receta prefabricada que se deba manejar de igual

forma, aún en empresas que desarrollen actividades económicas similares y con niveles de recursos equivalentes. Aunque las NIIF plenas y las NIIF para Pymes parten de objetivos comunes se desarrollan en realidades diferentes, que nos lleva a preguntarnos ¿cuál debería ser el principal objetivo de la información contable en las pequeñas y medianas empresas Colombianas?

REFERENCIAS

ALAFEC. Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría. XIV Asamblea general recuperado de http://www.alafec.unam.mx/memoria_xiv.php

AIC. Conferencia Interamericana de Contabilidad. Memorias. Consultado en mayo 2015 en: <http://www.cicuru.guay.com.uy/>

Arias, B. M.L y Sánchez, S. A.S (2014). Bases de medición: correspondencia entre las Normas Internacionales de Información Financiera, los Estándares Internacionales de Valuación y el contexto actual colombiano. Revista Cuadernos de Contabilidad, 15(37). Consultado en Mayo 2015 de: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antecedentes.htm>

Baracaldo-Lozano, Natalia Andrea (2013). ¿Es garante del principio de transparencia la implementación de

normas internacionales en Colombia?. Revista Cuadernos de Contabilidad, 14 (36), p,1097-1120.

Bohórquez, F.N:2015:79-91 Implementación de norma internacional de inventarios en Colombia, Revista Innovar. 25 (57) p 79- 92. Consultado en Agosto de 2015 en: <http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/>

Cañibano, C. L. (1975) Teoría de la Contabilidad. Ed. ICE, Madrid.

Castaño R, CE, Zamarrá L. J & Correa G JA (2014). Efectos financieros en una cooperativa colombiana por la implementación de estándares internacionales de información financiera para las pyme en su balance de apertura Revista Cuadernos de Contabilidad, 15(38). Consultado en Agosto de 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antecedentes.htm>

Católico S, DF Gómez D, AJ: 2014, Revelación on-line de la información financiera y no financiera de las entidades de la rama ejecutiva del orden nacional en Colombia. Revista Cuadernos de Contabilidad, 15(37), p.78 Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antecedentes.htm>

Congreso de la República de Colombia. Decreto 2706 de 2012 Consultado en Diciembre de 2014 en <http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/procesos-de-convergencia-niifs/leyes-y-decretos/Paginas/default.aspx>

Congreso de la República de Colombia Decreto 2784 de 2012 Consultado en Diciembre de 2014 en <http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/procesos-de-convergencia-niifs/leyes-y-decretos/Paginas/default.aspx>

Congreso de la República de Colombia Decreto 3022 de 2013, Consultado en Diciembre de 2014 en <http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/procesos-de-convergencia-niifs/leyes-y-decretos/Paginas/default.aspx>

Grajales, Q. J. , Cuevas, M. J. J & Usme, S. W. A. (2013), Balance de las publicaciones sobre IFRS en dos revistas colombianas. Revista Cuadernos de Contabilidad, 14 (36), p 1183-1207.

Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antecedentes.htm>

Hernández, S. R., Fernández, C.C., y Baptista, L.P. (2006) Metodología de la Investigación Editorial Mc Graw Hill México, Cuarta Edición P: 79.

Ferrer, H. A. M., (2014), Análisis del proceso de convergencia a Normas Internacionales de Contabilidad e Información Financiera desde los factores intrínsecos al sistema contable en Colombia Revista Cuadernos de Contabilidad, 14 (36), Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antecedentes.htm>

Herranz M F, Bautista M, R & Molina S, H (2013). Propuesta de un nuevo enfoque para las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas Revista Cuadernos de Contabilidad, 14 (35), P 16, Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antecedentes.htm>

IASB. Consejo de normas Internacionales de información financiera. (1989). Marco conceptual P:36 Consultado en diciembre de 2014 en: www.ifrs.org

Ibáñez, J. E.M. & Muñoz, M.A (2014). Información financiera prospectiva: análisis comparado de su normalización y evidencia empírica. Cuadernos de Contabilidad, 15 (38), 459-500. doi:

10.11144/Javeriana.cc15-38.ifpa Consultado en Agosto de 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antiores.htm>

Mejía, S. E. Mora, R. G., & Montes, S. C. A. (2013). Adscripción de la contabilidad en la estructura general del conocimiento. Cuadernos de Contabilidad, 14 (34), 159-187. Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antiores.htm>

Loaiza-Robles, Fabiola (2013). Corrientes educativas internacionales presentes en programas de contaduría pública. Cuadernos de Contabilidad, 14 (34), 189-215. Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antiores.htm>

Ospina, Z. C. M., Gómez, V. M. & Rojas, R. W., (2014), La constitución de la subjetividad en la educación contable: del proceso implícito a la visibilización de sus impactos. Revista Cuadernos de Contabilidad, 15 (37), 187-211. Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antiores.htm>

Paniagua, F.R., Pinilla, M.P & Chajin, F.M. (2008). Metodología de la investigación: Fundamentos para nivel de especialización. Editorial Uniautónoma. Barranquilla Colombia, p. 60.

Patiño J. RA y Quevedo V. N (2014: 1030), Los currículos de los programas académicos de contaduría pública, tras la enseñanza de lo internacional y la globalización en la contabilidad: necesidades de ajuste más allá de respuestas técnicas Revista Cuadernos de Contabilidad, 14 (35), 187-211. Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antiores.htm>

Reyes-Maldonado, Nydia Marcela & Chaparro-García, Fernando (2013). Metodologías activas para la enseñanza de las Normas Internacionales de Información Financiera en un ambiente virtual de aprendizaje, Revista Cuadernos de Contabilidad, 14 (36), 1147-1182. Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antiores.htm>

Silva, F. A. C. & Pereira, T. J M (2014). La perspectiva de los profesionales de la salud acerca de la información contable en un hospital empresa en Portugal. Estudio de caso. Revista Cuadernos de Contabilidad, 15 (38), 501-523. doi: 10.11144/Javeriana.cc15-38.ppsa Consultado en Agosto 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antiores.htm>

Rendón Á. B, Rodríguez B. J, Riascos G, PA (2014) Análisis del impacto en el capital institucional de las cooperativas de ahorro y crédito frente a la aplicación de las NIIF. Caso cooperativas del Valle

del Cauca. Revista Cuadernos de Contabilidad, 14 (36), P. 897 Consultado en Mayo 2015 de: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antiores.htm>

Rendón, Á, B., Montaña, O, E., y Gaitán, L, G. (2013). Las NIIF y su impacto en las cooperativas en Colombia a diciembre 31 de 2011 Revista Cuadernos de Administración. 29 (50) P. 183

Rueda-D, G, Pinzón, P, JE & Patiño-J, RA (2013). Los currículos de los programas académicos de contaduría pública, tras la enseñanza de lo internacional y la globalización en la contabilidad: necesidades de ajuste más allá de respuestas técnicas. Cuadernos de Contabilidad, 14 (35), 639-667.

Soto, R, BA., Mesa., G.S. (2013). Análisis comparativo del tratamiento contable y financiero de los inventarios entre NIC 2 plena, NIIF pymes sección

13 y Decreto 2706 capítulo 8. Revista Cuadernos de Contabilidad, 14 (35), 903-941. Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antiores.htm>

Salazar, B, E.E., (2013). Efectos de la implementación de la NIIF para las PYMES en una mediana empresa ubicada en la ciudad de Bogotá Revista Cuadernos de Contabilidad, 14 (35), P 16, Consultado en Mayo 2015 en: <http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/antiores.htm>

Tua, P, J. Evolución del concepto de contabilidad. Recuperado en Agosto de 2015 de <https://www.academia.edu> re. Problemas y experiencias en la adopción de NIIF por primera vez en los países de América.

Tipificación de causas académicas de la deserción estudiantil en la Universidad de los Llanos

Resumen

La deserción estudiantil en la educación superior como fenómeno de la realidad educativa y social es considerada un problema en razón a que refleja la pérdida de capacidades y oportunidades para el desarrollo económico y social de un territorio. Su relevancia aumenta, cuando reiteradamente se registran altas tasas de deserción, en contraste con deficientes tasas de cobertura. La Universidad de los Llanos, institución de donde se origina la presente investigación, reporta una deserción de 45,92% en los programas pregrado. A esta realidad se suma el reto institucional y de los programas, de dar cuenta de las acciones de prevención y mitigación de este fenómeno dentro del proceso de acreditarse de calidad ante el Consejo Nacional de Acreditación de Colombia. La presente investigación usando el método de componentes principales tipificó 6 variables de un total de 25 planteadas inicialmente como incidentes en la decisión de abandonar la universidad desde la perspectiva académica. La falta de dominio conceptual del docente sobre los contenidos de las asignaturas (cursos), la inadecuada comunicación profesor-alumno, la presencia de un gran número de asignaturas por semestre y la falta de coordinación entre algunas materias se constituyen en las variables con más alto peso que inducen al estudiante a la deserción.

■ * ELSA E. PÁEZ C.
** ALDEMAR FRANCO M.

** Mg (c) en Estudios y Gestión del Desarrollo. Especialista en Gestión y Planeación Urbana y Regional. Coordinadora Programa Retención Estudiantil, Investigadora Grupo GIDIMAD, (Universidad de los Llanos) elsapcastro@unillanos.edu.co*

*** Especialista en Alta Gerencia. Docente Universidad Cooperativa de Colombia, investigador grupo G-DOVAZ (Universidad Cooperativa de Colombia)*

Palabras clave. Deserción estudiantil, Análisis por componentes (ACP), Factores académicos.

Abstract

The dropout in higher education as a phenomenon of educational and social reality is considered a problem because it reflects the loss capabilities and opportunities for economic and social development of a territory. It gains relevance when reiteratedly high attrition rates are recorded, in contrast to poor coverage rates. The University of the Llanos, institution where this research originates, reported desertion of 45.92% in the undergraduate programs. To these reality it adds the institutional and program challenge to account for the actions of prevention and mitigation of this phenomenon in the quality accredited process with the Colombian National Accreditation Council. This research using the principal typified components method 6 for a total of 25 variables, initially raised as incidents in the decision of university drop out from the academic perspective. The lack of conceptual mastery of teaching on the subject content (courses), inadequate teacher-student communication, in the presence of a large number of courses per semester and lack of coordination between some subjects, constitutes the higher weight variables inducing student dropout.

Keywords. Dropout, Attrition Rates, Component Analysis (PCA), academic factors.

INTRODUCCIÓN

Fiegehen (2005), Donoso & Schiefelbein (2007), analizan que en América Latina el aumento de la cobertura en la educación superior, incidió en el incremento de la deserción estudiantil como consecuencia de la diversidad sociológica y académica con acceso a éste nivel de la educación. Ésta realidad concierne a los alumnos matriculados en los programas de pregrado de la Universidad de los Llanos, al identificar en estos, variables predictivas del fenómeno de la deserción universitaria como es: un 96% son estrato 1, 2 y 3, un 81% proceden de colegios públicos y un 27% se clasifican con bajos resultados en las Pruebas Saber 11. Por su parte, la tasa de deserción a décimo semestre es de 45,92%, muy similar al comportamiento nacional según cifras del Ministerio de Educación Superior.

La reciente Declaración Mundial de Educación Superior del siglo XXI, reconociendo la deserción estudiantil como uno de los mayores y más complejos de los problemas educativos, demandó de los gobiernos e instituciones, el establecimiento de mecanismos eficaces para la graduación y aumento de la retención, para lo cual, se requiere determinar las causas particulares del fenómeno para el estudiante afectado.

Las investigaciones empíricas de Castaño, et al (2004), Díaz Peralta

(2008), MEN (2009) han analizado las causas de la deserción en la educación superior desde la perspectiva individual, socioeconómica, institucional y académico. Al igual Tinto (1982), Páramo (1999), señalan que ésta puede ser de carácter voluntario e involuntario. Involuntaria cuando el estudiante no logra cumplir los requerimientos académicos en el programa matriculado o es sancionado disciplinariamente, entre tanto, la deserción voluntaria es atribuida a la decisión del alumno. Pareciera desde estas perspectivas despejarse la inquietud de por qué los alumnos abandonan los estudios, sin embargo, desde las ciencias sociales y de la educación, se ha podido evidenciar imbricados razonamientos, que hacen de este un problema altamente complejo de resolver.

Los análisis de la deserción estudiantil en los primeros teóricos, Spady (1970), Tinto (1975, 1982), Fishbein y Ajzen (1975), Bean (1980, 1990), Ethington (1990), ha permitido verificar hipótesis acerca de la influencia de rasgos psicológicos de los individuos, de sus características sociológicas, involucrar aspectos socio económicos de su entorno y valorar atributos organizaciones que hacen parte de la contención o expulsión de los estudiantes del sistema educativo.

Otro de los argumentos que exalta la complejidad de éste fenómeno, son las distintas formas de abandono posibles. Para lo cual autores como Tinto (1975), Cabrera, et al (1993), Páramo (1999), Himmel (2002), Díaz P. (2008), aportan a su comprensión, indicando que la deserción es un tipo de abandono voluntario e involuntario de un programa de estudios o de las aulas de clase, antes de alcanzar el título o grado, señalando

enfáticamente que la deserción en la educación superior, es el abandono definitivo de la formación académica.

En Colombia, ha tomado fuerza la definición dada por el Ministerio Educación Nacional, dado que bajo este concepto los programas académicos y las instituciones universitarias soportan su evaluación con el Consejo Nacional de Acreditación. El MEN (2009), ha dicho que la deserción es “el abandono que realiza un estudiante de manera voluntaria o forzosa, por dos o más períodos académicos consecutivos, del programa académico en el que se matriculó, sin registrar graduación. Este abandono por parte del estudiante puede ser del programa académico, de la institución de educación superior e inclusive, del sistema educativo, (MEN, 2009, p.22).

Estas construcciones argumentativas tuvieron un auge notorio sobre diversas interpretaciones teóricas. El documento Alfa –Guía (2013), señala la teoría del suicidio, de la integración de estatus, subcultura, socioculturales del aprendizaje, de adaptación o integración, la atribución, acción razonada, toma de decisiones, motivación al logro, atribución, actitud, comportamiento de copia, autoeficacia, sin embargo, estas han ido perdiendo vigencia, destacándose en las últimas décadas trabajos de tipo empírico y descriptivos.

Tal vez el esbozo presentado a continuación, contribuya encontrar aquellos elementos sustantivos que denotan la complejidad y dinámica del problema de la deserción estudiantil en el nivel superior de la educación. Spady (1970), uno de los primeros investigadores de éste fenómeno, basado en la teoría del suicidio de Durkheim

(1897/1851), señala que la decisión de abandono del alumno, ocurre por la falta de integración de éste con el entorno universitario. Aduciendo que las familias, exponen al estudiante a influencias, expectativas y demandas y cuyas repercusiones se observan en el desempeño académico. Sugiere el autor, que las familias desarrollan el potencial académico del estudiante, pero da fuerza a la influencia en la capacidad de integración social, según el cual, se genera el desempeño académico, desarrollo intelectual, su integración con pares, lo que en conjunto representa satisfacción o insatisfacción para el estudiante.

Por su parte, en el modelo psicológico de Fishbein y Ajzen (1975), sugiere que las intenciones de una persona son el resultado de sus creencias, tanto acerca de las consecuencias de su conducta y sobre las creencias normativas sobre esta misma conducta, reflejándose en su actitud y comportamiento, en este caso, la decisión de desertar. Este enfoque es apoyado por Ethington (1990), agregando que el rendimiento académico previo y los antecedentes de la familia demarcan en el alumno su capacidad de persistencia en la universidad, la cual se puede prever a través del nivel de aspiraciones, el auto concepto académico y su percepción de dificultades en el estudio.

Tinto V. (1975, 1982), tomando la teoría de intercambio Nye (1979), señala que la deserción esta mediada por el intercambio que se establezca entre el alumno y la institución, identificando que entre más valor le otorgue el estudiante a lo entregado por la institución, mayores probabilidades tendrá de permanecer. Este enfoque consi-

dera las influencias de variables externas a nivel socio económico y cultural de la familia, atributos personales (edad, sexo, raza) y considera el desempeño escolar previo. Asume que en la medida que avanza el alumno en la trayectoria académica, se disminuye los riesgos de desertar.

Bean (1985), tomando en cuenta el enfoque de Tinto, incorpora la retención estudiantil al ambiente laboral, enfatizando en este modelo la influencia de la integración social de los estudiantes más que la integración académica. Asume que la deserción esta mediada por factores ambientales, académicos y psicosociales en variables como el rendimiento académico, compromiso institucional y adaptación universitaria.

Cabrera, et al (1993) desde el punto de vista médico ofrece una integradora marco en la comprensión de la interacción entre individual, institucional, y las variables ambientales en el proceso de la persistencia de la universidad. Este autor, se esfuerza en esclarecer integralmente el modelo de Tinto o de Bean, más que en complementar alguno en particular e indica que el factor ambiental tiene efectivamente un significado importante como predictor de deserción, sin embargo, deja claro que le corresponde a cada institución vigilar constantemente su propia realidad a fin de que los programas de retención puedan ser más eficaces.

Uno de los trabajos actualmente más consultados en Colombia, refiere al modelo de duración investigado por Castaño, et al (2004), el cual, concluye que en los factores individuales, académicos, institucionales y socioeconómicos, recaen las principales

causas asociadas a la deserción universitaria, dejando claro que esta división es apenas de orden teórico, pero que su comprensión e intervención debe ser integral, además de considerar la necesidad de consultar el dinamismo de éste problema dentro de la trayectoria académica del alumno según lo estudiado por Giovagnoli (2002) y Desjardins (2002).

Díaz P. (2008), confirma el postulado de Castaño, et al (2004 y 2007), al diseñar la matriz topológica de la sistematización de la literatura sobre deserción, contruida sobre el relacionamiento de autores, factores y causas en los determinantes institucional, académico, socioeconómico e institucional. El componente académico, propósito particular de la presente ponencia, se ha interpretado y analizado desde la orientación profesional, el tipo de colegio, el rendimiento académico, hábitos de estudio, la calidad del programa, la satisfacción con el programa, el número de materias y los resultados en las pruebas de ingreso.

Respecto a la satisfacción de los estudios identificada como una variable de relación directa con la intención de abandonar, en el modelo desarrollado por Bean (1980), sigue siendo del interés de Himmel (2002), MEN (2009) y Calve (2013). Tinto (1975), por su parte, asocia el rendimiento académico con el nivel de integración social que logre el alumno en las primeras semanas y semestres de estudio. Esta inserción y adaptación del estudiante al contexto universitario, depende como dice éste último autor, en los atributos previos e individuales del estudiante y las características de la familia, sin embargo, el papel de acompañamiento que brinde la institución (por ejemplo las monitorias y

tutorías) pueden disminuir los perfiles de riesgo que trae el estudiante.

En estudios experimentales de Malagón (2007), Pimentel (2013), Calve (2013) terminan por encontrar que el rendimiento es una variable que explica la deserción estudiantil por razones académicas, incluso se le asocia con aquella que ocurre en los primeros semestres de carrera.

Sobre los tipos de colegio, Giovagnoli (2002), Calvet de M. (2013) encontraron que los alumnos procedentes de colegios públicos presentan mayores tasas de abandono universitario, sin embargo, la OCDE (2012), en su Plan para Colombia, precisa que el carácter del colegio no es definitorio como indicador de deserción, sino que este debe aparearse con otros indicadores, en este caso con el estrato económico, indicando que los alumnos de colegios públicos ubicados en estratos 2 o 3, tienen mayores índices de persistencia que aquellos alumnos de colegios publicos ubicados en estrato 1.

Respecto al sistema de selección instaurado en distintas universidades, especialmente en las públicas, Donoso & Schiefelbein (2007), estudiando el caso chileno, indican que éste sistema “responde a la hipótesis que no todos los egresados de la enseñanza secundaria poseen las habilidades, condiciones, capacidades, aptitudes o competencias para proseguir exitosamente estudios universitarios. Debiendo someterse a un proceso selectivo cuya razón no se fundamenta en la provisión de más postulantes que vacantes, sino que en la certificación de un nivel mínimo de desempeño, para augurar buenos resultados

en los estudios universitarios, es decir, aumentar la posibilidad de su retención”, (Donoso & Schiefelbein, 2007. P. 9).

Este análisis lo plantean los autores en una crítica a los sistemas de selección, como mecanismos de exclusión promovidos por el propio estado ante la escasa oferta pública, al tiempo que permita disfrazar indicadores como la eficacia de la gestión universitaria. Sin embargo, como lo señalan estos mismos autores, reconociendo que carecen de una fuente de información que le permita llegar a tales reflexiones, la selección de los mejores bachilleres, no garantiza como se prevee en su conceptualización, mejores aprendizajes, caso contrario podría mostrarse en mejores resultados de tales universidades.

METODOLOGÍA

Para el análisis de los datos aplicados en Medicina Veterinaria y Zootecnia, Ingeniería Agronómica, Ingeniería de Sistemas y Licenciatura en Educación Física y Deportes, por la relevancia de las tasas deserción. Se aplicó la técnica del ACP (Análisis por componentes), como objetivo se pretende identificar los factores que pueden ser considerados más importantes a la hora de identificar variables que tipifican como problemas desde lo académico en un proceso de deserción. Esta técnica multivariante permite el tratamiento conjunto de las variables observadas reduciendo así el número de datos, y consiguiendo identificar un grupo de variables ficticias formadas a partir de la combinación de las anteriores observadas. De esta forma podremos sintetizar los datos y relacionarlos entre sí, sin hacer ninguna hipótesis previa sobre lo

que significa cada factor inicial, determinando desde la exploración y la significancia las variables que desde lo académico propician estados de deserción en los estudiantes.

RESULTADOS

El ACP, tiene sus propios resultados que indican si es o no, pertinente el modelo de análisis descriptivo utilizado en el estudio. Uno de estos valores que implican dicha significancia es el valor del determinante de la matriz de correlaciones que para el caso es supremamente pequeño, cercano a cero, $6 \cdot 10^{-6}$, implicando que las variables utilizadas en el modelo están linealmente relacionadas, lo que significa que el análisis factorial, es una técnica pertinente para analizar las variables, propuestas en el instrumento de deserción.

Por otro lado la medida Káiser-Meyer-Olkin, permite encontrar significancia y demostrar a manera de prueba de hipótesis si existe o no correlaciones significativas que de importancia al modelo.

Tabla 1. KMO y Prueba de Barlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		.723
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	1248.644
	gl	300
	Sig.	.000

Fuente. Creación propia

Se presentan en la Tabla 1, los estadísticos correspondientes al estudio de la adecuación de la muestra al modelo. Podemos comprobar que la adecuación muestral a este análisis no solamente resulta deseable, sino que presenta una muy buena adecuación a los datos, ya que el estadístico de KMO, que nos indica la proporción de la varianza que tienen en común las variables analizadas, presenta un valor de 0,723, coeficiente cercano a la unidad, aconsejado para este tipo de análisis, lo que indicaría una perfecta adecuación de los datos a un modelo de análisis factorial.

Mediante la prueba de esfericidad de Bartlett podemos asegurar que si el nivel crítico es superior a 0,05 entonces no podremos rechazar la hipótesis nula de esfericidad. Como podemos comprobar en nuestro análisis la significación es perfecta, ya que obtiene el valor 0,000, contrastando la hipótesis nula de que la matriz de correlaciones es una matriz identidad, por tanto existen correlaciones significativas entre las variables y el modelo factorial es pertinente.

Componente		Auto valores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
		Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
dimensión	1	8.535	34.138	34.138	8.535	34.138	34.138	5.172	20.688	20.688
	2	3.369	13.478	47.616	3.369	13.478	47.616	4.409	17.636	38.324
	3	2.209	8.834	56.450	2.209	8.834	56.450	2.636	10.543	48.867
	4	1.587	6.348	62.798	1.587	6.348	62.798	2.320	9.280	58.147
	5	1.169	4.678	67.476	1.169	4.678	67.476	2.049	8.195	66.342
	6	1.140	4.558	72.035	1.140	4.558	72.035	1.423	5.693	72.035
	7	.976	3.906	75.940						
	8	.877	3.506	79.446						
	9	.789	3.157	82.603						
	10	.712	2.848	85.452						
	11	.558	2.231	87.682						
	12	.512	2.050	89.732						
	13	.436	1.746	91.478						
	14	.418	1.671	93.149						
	15	.295	1.180	94.328						
	16	.286	1.144	95.472						
	17	.254	1.017	96.489						
	18	.226	.903	97.392						
	19	.166	.665	98.057						
	20	.108	.433	98.490						
	21	.103	.411	98.901						
	22	.095	.380	99.281						
	23	.067	.269	99.550						
	24	.060	.240	99.790						
	25	.053	.210	100.000						

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

La varianza asociada a cada factor se utiliza para determinar cuántos factores deben retenerse. De la observación de la tabla, se puede observar que Los seis primeros factores tienen todas varianzas (auto valores) mayores que 1, y entre los seis recogen el 72% de la varianza de las variables originales.

- El primer componente se le podría etiquetar como las dificultades presentadas en el proceso académico en su instancia en la universidad. A este grupo se inscriben las variables (Ac1, Ac2, Ac3)
- La segunda componente se puede etiquetar en un ambiente de formación académica, como lo inadecuado. Este grupo se inscriben las variables (Ac5, Ac6, Ac9, Ac10, Ac8, Ac21)
- La tercera componente se puede etiquetar como la ausencia de elementos académicos que inciden en la deserción. A este grupo se inscriben las variables (Ac4, Ac7, Ac11, Ac12, Ac13, Ac17)
- La cuarta componentes se puede etiquetar como las expectativas que tenía el estudiante cuando ingreso a la universidad, a este grupo se inscriben las variables (Ac14, Ac19, Ac20)
- La quinta componente se puede etiquetar

como la duración de los procesos, los que se convierten en procedimientos tediosos y que propician de alguna manera la deserción. A este grupo se inscriben las variables (Ac18, Ac16, Ac24)

- La sexta componente se puede etiquetar como los elementos que no se ofrecieron y que propiciaron de alguna manera un ambiente de deserción. A este grupo se inscriben las variables (Ac15, Ac22, Ac23, Ac25)

Componentes a extraer o a discriminar

Las denominadas comunales en el inicio de una técnica ACP siempre son iguales a uno, cobrando sentido en los componentes obtenidos al final. Al considerar tan sólo un número reducido de factores entre todas las variables observadas, la varianza total no queda totalmente explicada en este caso la varianza queda explicada al 72%, por tanto, sus valores oscilarán entre cero y uno, es decir, entre la posibilidad de que los factores comunes no expliquen nada de la variabilidad de una variable o que por el contrario ésta quede totalmente explicada por los factores comunes.

Tabla 3. Tabla de Comunalidades

Variable	Descripción	Extracción
Ac1	Dificultad en el proceso de aprendizaje. Dificultad intrínseca de algunas asignaturas (cursos)	.686
Ac2	Deficiencia en los estilos de evaluación de las asignaturas	.565
Ac3	Deficiente orientación pedagógica del docente	.730
Ac4	No encontró acompañamiento extracurricular por parte del docente. No aprovecho las horas de tutoría docente, ni el apoyo del auxiliar docente.	.737
Ac5	Gran número de asignaturas por semestre	.610
Ac6	Inadecuados métodos de enseñanza del profesor. Falta de claridad expositiva del profesor	.711
Ac7	Falta dominio conceptual del docente sobre los contenidos de las asignaturas (cursos)	.825
Ac8	Actividades para el aprendizaje poco adecuadas. Inadecuadas evaluaciones	.787
Ac9	Inadecuado uso de recursos didácticos	.784
Ac10	Inadecuada comunicación profesor- alumno	.908
Ac11	Ausentismo o inasistencia a clase	.634
Ac12	Falta de preparación para responder a las evaluaciones. Poco nivel de lectura de la bibliografía sugerida por el profesor, inasistencia continua a las tutorías docentes.	.767
Ac13	Inadecuada comunicación con el profesor.	.696
Ac14	Bajas expectativas laborales de la carrera	.664
Ac15	Falta de participación en clase	.664
Ac16	Las asignaturas eran muy densas y complejas. Pocas horas de clase por asignatura	.654
Ac17	Gran número de asignaturas por semestre. Falta de coordinación entre algunas materias	.807
Ac18	Muy extensa la duración de la carrera	.540
Ac19	Las asignaturas se consideraban poco pertinentes	.755
Ac20	Insatisfacción con el plan de estudios. Ausencia de objetivos claramente definidos del programa	.786
Ac21	Muchos requisitos y pre requisitos entre asignaturas para la continuidad del plan de estudios	.778
Ac22	No se ofreció la posibilidad de remediar un curso perdido intersemestralmente	.749
Ac23	No se le permitió tomar asignaturas (cursos) similares en otras carreras de la institución	.784
Ac24	Horarios de clase poco flexibles. No le permitían tomar materias aleatoriamente. No se ofrecían cursos virtuales en el plan de estudios	.664
Ac25	No conoció la prueba de validación de cursos teóricos como mecanismo para avanzar en la aprobación de asignaturas	.724

Fuente. Elaboración propia

La Tabla 3 presenta las comunalidades obtenidas para cada una de las variables, una vez realizada la extracción. Se puede comprobar que las variables tales como la Inadecuada comunicación profesor- alumno 0.908 de comunalidad, la falta dominio

conceptual del docente sobre los contenidos de las asignaturas con un 0.825, la cantidad grande de asignaturas por semestre 0.807, la presencia de actividades poco adecuadas para el aprendizaje e Inadecuadas evaluaciones 0.787, el inadecuado uso de recursos

didácticos 0.784, Falta de preparación para responder a las evaluaciones. Poco nivel de lectura de la bibliografía sugerida por el profesor, inasistencia continua a las tutorías docentes 0.767, la Insatisfacción con el plan de estudios. Ausencia de objetivos claramente definidos del programa, 0.786, la presencia de muchos requisitos y pre requisitos entre asignaturas para la continuidad del plan de estudios 0.778 y la imposibilidad de tomar asignaturas (cursos) similares en otras carreras de la institución 0.784; explican en mayor proporción la varianza según su participación en los factores o componentes resultantes en el análisis y se pueden tipificar como variables que desde lo académico son incidentes en la decisión de abandonar la universidad.

CONCLUSIONES

Como se ha comprobado, el análisis de componentes principales permitió descubrir y priorizar las variables incidentes en un proceso de deserción desde lo académico. La identificación de estas componentes, reconoció cuáles son los aspectos más críticos que propiciaron la deserción en Medicina Veterinaria y Zootecnia, Ingeniería Agronómica, Ingeniería de Sistemas y Licenciatura en Educación Física y Deportes, programas de la Universidad de los Llanos que en la actualidad gozan del reconocimiento de alta calidad según el Ministerio de Educación Nacional.

Mediante el análisis de componentes principales se comprueba que las variables planteadas desde el componente académico se pueden resumir en seis factores que eliminan la información redundante propiciada

por las 25 variables que se analizaron en el instrumento de información. Cada una de las componentes evidencia la presencia de un grupo de variables que propiciaron en alguna medida la deserción en la universidad de los Llanos.

Las seis componentes se asociaron en las siguientes características tomadas del instrumento de información a saber: Dificultades presentadas en el proceso académico en su instancia en la universidad, inadecuados procedimientos, ausencia de elementos académicos espectivas que tenía el estudiante cuando ingreso a la universidad, duración de los procesos, los que se convierten en procedimientos tediosos y que propician de alguna manera la deserción y elementos que no se ofrecieron y que propiciaron la deserción académica.

Desde la componente de los procedimientos inadecuados se tipifican los elementos académicos relacionados con, inadecuadas Actividades para el aprendizaje, inadecuadas evaluaciones e inadecuado uso de recursos didácticos e Inadecuada comunicación profesor- alumno.

Desde el componente de la ausencia, se tipifican elementos académicos relacionados con, la ausencia en el dominio conceptual del docente sobre los contenidos de las asignaturas (cursos), la ausencia de falta de preparación para responder a las evaluaciones, la ausencia de lectura de la bibliografía sugerida por el profesor, la ausencia continua a las tutorías docentes y la ausencia de coordinación entre algunas asignaturas.

Desde el componente de las expectativas, queda el vacío en la Insatisfacción con el plan

de estudios y de objetivos claramente definidos del programa. Finalmente desde el componente de los elementos faltantes, queda en el vacío la regulación de requisitos y pre requisitos entre asignaturas para la continuidad del plan de estudios y en la posibilidad de tomar asignaturas (cursos) similares en otras carreras de la institución.

REFERENCIAS

- Bean, J. (1985). Interaction effects based on class level in an explanatory model of college student dropout syndrome. *American Educational Research Journal* 22 (1): 35-64.
- Bean, J. and N. Vesper (1990). *Quantitative Approaches to Grounding Theory in Data: Using LISREL to Develop a Local Model and Theory of Student Attrition*. Annual Meeting AERA. Boston, EE.UU.
- Cabrera, A. F., Nora. A. y Castañeda, M. B. ((1993).). "College persistence: structural equations modeling test of integrated model of student retention". (Vols. 64: 123-139). (J. o. Education., Ed.) Argentina: Ponencia Mosconi: La universidad en la sociedad del conocimiento.
- Cabrera, A.F., A. Nora y Castañeda, M.B. (1993). *Process: A structural model*. *Research in Higher Education* (Vols. 33: 571-593).
- Calderón Pimentel M. (2013). *Deserción y no deserción universitaria en los matriculados por primera vez en la cohorte académica 2008 campus Octavio Méndez Pereira y harmonio arias Madrid la universidad de panamá. Factores comunicacionales y socioeconómicos*. La Universidad de Panamá: Universidad
- Complutense de Madrid Facultad de Ciencias Políticas y Sociología.
- Castaño Vélez, E., Gallón, S., Gómez, K., & Vásquez, J. (2004). *Deserción estudiantil universitaria: una aplicación de modelos de duración*. *Lecturas de Economía*.
- Díaz Peralta, Christian. (2008). *modelo conceptual para la deserción estudiantil universitaria chilena*. *Estudios pedagógicos (Valdivia)*, 34(2), 65-86. Recuperado en 29 de septiembre de 2015, de http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07052008000200004&lng=es&tlng=es. 10.4067/S0718-07052008000200004.
- Donoso S. & Schiefelbein E., (2007). *Visión desde la desigualdad social*. . Universidad Alberto Hurtado. Obtenido de *Revista Medica de Chile*.: pschiefel@cide.cl. . [online].
- Ethington, C. A. (1990). *A psychological model of student persistence*. *Research in Higher Education* 31 (3): 266-269.
- Fiegehen G. Luis Eduardo (2005). *Repitencia y deserción universitaria en América Latina: informe sobre la educación superior en América Latina y*

- el Caribe 2000-2005. Capítulo 11. P. 156-168.
- Fishbein, M., I. Ajzen (1975). Belief, attitude, intention and behavior: An Introduction to theory and Research. MA, EE.UU.: Addison-Wesley, Reading.
- Educación., E. d. ((212).). Reviews of National Policies for Education: Tertiary Education in Colombia © OECD and the International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Giovagnoli, P. (2002). Determinantes de la deserción y graduación universitaria: Una Aplicación utilizando modelos de duración. Documento de Trabajo Nro. 37..
- Himmel, E. (2002). Modelos de análisis de la deserción estudiantil en la educación superior. Revista Calidad de la Educación., No 17; PP91-108.
- OCDE Y BANCO MUNDIAL. La educación superior en Colombia. 2012. Evaluaciones de políticas nacionales en educación. Editado OCDE, 2012. P. 84-146.
- Magalhaes-Calvet (2013). Estudio de los factores determinantes de la deserción en el sistema universitario chileno. Universidad de Chile.
- Malagón, et al (2007). La deserción en la Universidad de los Llanos (1998-2004). Revista Orinoquia, P- 23-40 (Vol. 11- N. 1, 2007)
- Ministerio de Educación Nacional (2009). Deserción estudiantil en la educación superior colombiana. Metodología de seguimiento, diagnósticos y elementos para su prevención. P. 19- 53.
- Páramo G., y Correa C. (1999). "Deserción Estudiantil Universitaria. Conceptualización," Revista Universidad EAFIT, Vol. 35, (114) 1-13. Revista Universidad EAFIT, Vol. 35, (114) 1-13.
- Piratoba H., B.N.; Ovidio O. Barbosa Ch., O.O. , . (2013). Deserción estudiantil en enfermería; Rev. U.D.C.A Act. & Div. Cient. 16(2): 553-562, Julio-Diciembre. Rev. U.D.C.A Act. & Div. Cient., 16(2): 553-562, Julio-Diciembre.
- Spady. W. G. (1970). Dropouts from higher education: An interdisciplinary review and synthesis. Interchange 1 (1): 64-85.
- Saldaña Villa, M., y Barriga, O. A. (2010). Adaptación del modelo de deserción universitaria de Tinto a la Universidad Católica de la Santísima Concepción, Chile. Revista de Ciencias Sociales, 16 (4), 616-628., 16 (4), 616-628.
- Tinto, V. (1982.). Definir la Deserción: Una Cuestión de Perspectiva. Revista de Educación Superior, 71, 33-51. 1982.
- Tinto, V. (1997). El abandono de los estudios superiores: Una Nueva Perspectiva de Las Causas del Abandono y su Tratamiento. México: Universidad Autónoma de México.

Nuevo orden de empresas y empresarios basado en lecciones aprendidas

Resumen

Las estadísticas que presenta la Superintendencia de Sociedades en torno al número de empresas que durante los últimos 25 años en Colombia han solicitado procesos concordatarios, liquidatorios, de reestructuración, o de reorganización y validación judicial, y el número de empleados que han visto afectados sus trabajos por ello, son verdaderamente alarmantes.

A partir de 1990 y hasta el cierre de 2014, han acudido a las instancias de estos procesos concursales 5.280 empresas en el país afectando 186.911 empleos, lo que evidencia una crisis empresarial que amerita ser estudiada, razón por la cual el presente trabajo pretende poner de manifiesto, explorar y reflexionar sobre las que podrían ser las principales causas del problema, aunque algunas de ellas aún no hayan sido reconocidas como tales y otras se hayan intentado subsanar.

En la fase preliminar de esta investigación se identifica los diferentes cambios adoptados en la legislación comercial colombiana, desde 1990 a la fecha, con la intención de conjurar la crisis; y se cuantifica, basado en información de la superintendencia de Sociedades, el número de empresas que acudieron a cada instancia buscando la recuperación de su actividad económica.

Luego, a partir de observar los cambios en la estructura de los Estados de Resultados, se identifican y analizan los principales factores que incidieron en la crisis de las empresas.

■ * RICARDO ASTUDILLO V.

Magister en Finanzas, Decano Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales - Universidad Santiago de Cali, Grupo de Investigación GIAPYME, riastudi@usc.edu.co

En el mismo trabajo se concluye con una propuesta sobre las condiciones de un nuevo orden empresarial para Colombia que debe construirse a partir de las lecciones aprendidas durante la época de crisis.

Palabras claves. Concordato, Reestructuración, Liquidación, Reorganización, Ley 550/99, Ley 1116/06, Crisis Empresarial, Apertura Económica, Globalización, Endeudamiento, Tasas de Interés, Ajustes por Inflación.

Abstract

The statistics that the Superintendence of Societies presents around the number of companies during the past 25 years in Colombia have requested Concordats processes, liquidations, restructuring, or reorganization and judicial validation, and the number of employees who have been affected by their work, they are truly alarming.

From 1990 until the close of 2014, have come to the instances of these bankruptcy proceedings 5,280 companies in the country, affecting 186,911 jobs, which evidence a business crisis that deserves to be studied, which is the reason why the present work is aimed at highlighting, explore and reflect on what might be the main causes of the problem, although some of them have not yet been recognized as such and others have tried to resolve.

In the preliminary phase of this research identifies the different changes adopted in the Colombian commercial law, from 1990 to date, with the intention of averting the crisis; and is quantified, based on informa-

tion from the Superintendence of Societies, the number of companies that went to each instance seeking the recovery of its economic activity.

Then, starting to observe the changes in the structure of the States of results, you identify and analyze the main factors affecting the business crisis.

In the same article concludes with a proposal on the conditions of a new order for Colombia business that must be constructed from the lessons learned during the time of crisis.

Keywords. Concordat, Restructuring, Liquidation, Reorganization, Law 550/99, Law 1116/06, Managerial Crisis, Economic Opening, Globalization, Debt, Interest Rate, Inflation Adjustments.

INTRODUCCIÓN

Según la cámara de Comercio de Cali, una crisis empresarial se define como: “toda situación adversa a la empresa que amenaza su estabilidad y por lo tanto su permanencia en el tiempo” (Camara de Comercio de Cali, 2011).

Al finalizar el siglo XX, y particularmente en su última década, el empresariado Colombiano experimentó una de las más grandes crisis de su historia, de la cual aún persisten algunos vestigios. Una crisis que, como todas, estuvo precedida de una bonanza que en los años 70s y 80s se originó en situaciones por fuera de lo estrictamente empresarial y económico, pero que terminó penetrando las estructuras de las organizaciones al punto de afectar no sólo sus finanzas, sino

también de vulnerar su capacidad de reacción independiente para la toma de decisiones, lo que finalmente les impidió actuar de forma adecuada y oportuna en el momento de la crisis.

En los 90 vimos entrar en crisis empresas de mucha trayectoria, aparentemente sólidas, tanto como otras recientes e inexpertas. Una tras otra fueron cayendo en un proceso en virtud del cual aquellas que caían en crisis arrastraban a las otras hacia este estado de manera inexorable. Esta situación originó permanentes reacciones en el sector gubernamental para tratar de conjurar la crisis, al punto de manejar cuatro diferentes escenarios de legislación comercial durante los últimos 25 años.

Las primeras empresas afectadas entre los años 1.991 a 1.995 tuvieron que refugiarse en las figuras del concordato y la liquidación existentes para la fecha y que estaban contenidas en el Decreto 350 de 1.989 (Presidencia de la República de Colombia, 1989), legislación no muy ágil pero que más allá de eso dejaba al empresario deudor con un INRI frente a la comunidad empresarial.

Luego, ante la gran avalancha de empresas en crisis, se vio la necesidad de buscar una legislación con mayores garantías y un procedimiento claro tanto para el proceso concordatario como para el liquidatorio. De este modo surge la Ley 222 de 1.995 (Congreso de la República de Colombia, 1995), que a la postre tendría aplicación y mostraría sus insuficiencias en tan solo cuatro años debido nuevamente al alto volumen de procesos que agobiaba a la Superintendencia de Sociedades y sus funcionarios.

Es así como en 1.999 surge la Ley 550 (Congreso de la República de Colombia, 2000), o Ley de reactivación económica, la cual plantea un panorama de mayor agilidad en la resolución, estudio y aprobación de las alternativas de viabilidad de los negocios. Esta Ley en principio temporal hasta el año 2.004, prorrogada hasta finales de 2.006 mediante la Ley 922 de 2.004 (Congreso de la República de Colombia, 2004), y finalmente extendida hasta junio 28 de 2.007 por la Ley 1116 de 2.006 (Congreso de la República de Colombia, 2006), permitiría a su término establecer si efectivamente las empresas lograron reactivarse económicamente reestructurando sus créditos, o si por el contrario fueron más las que se encontraron de manera rápida de cara con el proceso liquidatorio.

La última etapa iniciada en julio de 2.007, con la entrada en vigencia de la Ley 1116 de 2.006, suponía una reducción en los procesos, pero se observa que en promedio anual un número casi igual e incluso levemente superior de empresas sigue acudiendo a estas instancias previstas en la Ley en procura del concurso de sus acreedores para proponer alternativas de ampliación de plazos y reducción de tasas de interés a fin de poder cumplir las obligaciones y mantener las estructuras empresariales funcionando.

Las consideraciones anteriores, sin contar con los crecientes índices de desempleo y subempleo, el decreciente porcentaje del PIB, entre otros indicadores macroeconómicos negativos; soportan que efectivamente se vivió con fuerza durante la década de los 90, y se está viviendo, una crisis para los empresarios, pese a que algunos sectores se empeñen en desconocerla.

El propósito de este trabajo es en primera instancia revisar los elementos y factores que han contribuido a ahondar la crisis en referencia, tanto aquellos que ya han sido objeto de estudio por parte de expertos en el tema, como los que han pasado desapercibidos. Entre ellos se analizarán los siguientes:

- La Apertura Económica y La Globalización.
- La Inadecuada Estructura Operativa y de Costos.
- La Falta de Información Confiable y Oportuna.
- El Endeudamiento y Las Tasas de Interés.
- Los Ajustes Integrales por Inflación.
- Los cambios en la Legislación Laboral y de Seguridad Social.

En la segunda fase del trabajo, como resultado del anterior análisis, se proponen las condiciones bajo las cuales se debe construir un nuevo orden empresarial orientado a la sostenibilidad de las empresas.

ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE LA CRISIS

La apertura económica y la globalización

Estos dos fenómenos, que básicamente forman uno mismo dado que si un país no abre su economía, ésta no podrá globalizarse, parten de la premisa de que ni Colombia ni ningún otro país puede estar a espaldas o cerrada a los grandes movimientos económicos, los nuevos comportamientos de los

mercados ni los permanentes cambios tecnológicos a nivel mundial.

La “Aldea Global” de la que habla Hebert Marshall McLuhan (MARSHALL MCLUHAN, 1.968), es un mundo sin fronteras, en el que gracias a la tecnología en los medios de comunicación se pueden conocer los avances en la ciencia y en las formas de producción al instante mismo en que se producen al otro lado del mundo, e igualmente se pueden tener a disposición en nuestro país, de forma casi inmediata gracias a las libertades de importación y a la inexistencia de las fronteras comerciales.

Sin embargo, muchos de nuestros empresarios no se prepararon para este tipo de relaciones comerciales. Pensaron que el gobierno iba a seguir manteniendo posiciones de paternalismo y proteccionismo a la Industria Colombiana mediante altos aranceles y onerosos gastos de nacionalización, y no se prepararon para afrontar la competencia que venía de todo el mundo con precios de venta más bajos que los establecidos por los productores nacionales.

Lo cierto es que nuestros empresarios tuvieron varios años para prepararse modificando sus métodos de producción, renegociando los precios de compra de sus materias primas y materiales, mejorando sus equipos y capacitando su recurso humano. No lo hicieron pensando que la Apertura Económica y la Globalización eran dos temas que podrían pasar desapercibidos para el país, pese a las políticas adoptadas por Dr. Virgilio Barco en el año 1.989; y muy pocos creyeron que sería la gran realidad del nuevo orden comercial que desde ese entonces se gestaba en todo el mundo, y en la que

ineludiblemente nos tendría que insertar el Dr. Cesar Gaviria en el año 1.990.

Como puede inferirse, llegó lo que se veía venir: productos y servicios de idénticas, mejores, o peores características a los nacionales que después de viajar por medio mundo se posesionaban en las vitrinas de nuestros almacenes, o en las aceras de nuestros andenes (en algunos casos con la complicidad del contrabando) a precios con los que nuestros desprevenidos empresarios no pudieron competir y vieron rápidamente reducir sus volúmenes de ventas, sus niveles de utilidad, sus patrimonios y finalmente sucumbir sus empresas o negocios.

La inadecuada estructura operativa y de costos

Las épocas de bonanza de dinero disponible vividas en los años 70s y 80s permitieron a nuestros empresarios continuar con las estructuras que traían de los 60s donde se suponía que la mejor empresa era la más grande. Aquí *grande* significaba la de mayor volumen y valor de sus activos, es decir el edificio más alto, los carros más lujosos, las máquinas de mayor capacidad así no se utilizaran, e incluso los mejores sueldos y los mayores niveles de burocracia tanto administrativa como operacional.

Todos los factores anteriormente mencionados vinieron en los 90s a convertirse en la peor carga para las empresas que vieron como toda esa caparazón de costos y gastos fijos anquilosaba su dinámica, las volvía como las tortugas, lentas para funcionar y pesadas a la hora de tener que reaccionar frente a los cambios que el mercado presen-

taba. En consecuencia, no podían competir a nivel de precios pues sus estructuras de funcionamiento y de costos no les permitían reducir estos sin moverse a la zona de pérdidas.

Los puntos de equilibrio cada vez eran más difíciles de alcanzar. El apego por los activos subutilizados en su mayoría, la añoranza de los buenos tiempos, así como la esperanza de que las cosas mejorarían, fueron minando las débiles finanzas, consumiendo los escasos capitales de trabajo y colocando las empresas en el camino de una crisis insalvable.

La tardía reacción para reducir sus estructuras operativas a lo estrictamente necesario, y para cambiar sus estructuras de costos y gastos fijos a variables por el temor de perder tamaño, llevó al traste con las aspiraciones de otro grupo de empresarios que no advirtió o soslayó el hecho de que sus colegas y competidores empezaban a manejar considerables volúmenes de ventas y utilidades en pequeños locales y oficinas alquiladas, subcontratando operaciones y manteniendo contacto para compras y ventas con todo el mundo a través de una computadora y la línea de Internet.

La falta de información confiable y oportuna

Una característica común en los pequeños y medianos empresarios durante las décadas que nos ocupan, hechos a pulso en su gran mayoría, era la excesiva confianza en su olfato para los negocios y la poca credibilidad en la información contable, la cual veían más como un requisito legal o tributario y un departamento generador de

gastos, que como un apoyo para la toma de decisiones.

Tal percepción sobre el quehacer de la contabilidad no era del todo gratuita. El ejercicio de algunos profesionales de la contaduría pública que no utilizaban métodos y sistemas ágiles de trabajo, hacía que en los momentos requeridos para la toma de una decisión el gerente no involucrara la información necesaria o esta estuviese inadecuadamente presentada en aras de la oportunidad, o que por el contrario, en busca de la confiabilidad, los informes terminaran presentándose de manera extemporánea; y en los peores escenarios, si el contador era externo, se limitaba a presentar informes pero no los discutía con la gerencia ni apoyaba a esta en la toma de decisiones.

De acuerdo con lo planteado por el Dr. Álvaro Marín Hoyos en su libro “Como recuperar su empresa” (MARÍN HOYOS, 2.002), este funcionamiento anacrónico de la contabilidad se convirtió en un círculo vicioso en el que el empresario no invertía para esta área en tecnología, equipos, personal y procesos por considerarla un gasto no productivo para la compañía, en tanto que el contador no contribuía al proceso de toma de decisiones por adolecer de los recursos mínimos para el adecuado desarrollo de su labor profesional.

Entre tanto, el olfato empresarial era cada vez más insuficiente para resolver la creciente problemática de mercadeo, operativa, financiera, de impuestos, etcétera, y los empresarios terminaron sepultados bajo la avalancha de estas situaciones incontrolables.

El endeudamiento y las tasas de interés

Dada la abundancia de dinero característica de la década de los 80, vimos repetidamente una inusual escena entre el sector financiero y el sector real, en la cual se invirtieron los papeles, y en lugar de los empresarios hacer antesala a los banqueros para solicitar los favores del crédito, eran estos quienes solicitaban citas a aquellos para ofrecerles sus servicios o productos en una guerra de mercado en la que algunos empresarios tomaron revancha de situaciones vividas anteriormente.

Para ese entonces no era raro que el banquero ofreciera apertura de cuentas corrientes con sobregiro, créditos sin garantía real, préstamos aprobados inmediatamente, sobregiros permanentes, y otra serie de “productos” que pretendían la permanencia del cliente en la entidad financiera, eso sí con tasas de interés nominal anual que por la época rondaban el 43% de carácter ordinario y hasta el 52% moratorio o para sobregiros.

Por su parte el empresario encontraba confortable esta relación con el sector financiero, pues en lugar de desgastarse cobrando su cartera o colocando sus inventarios entre 10 o 15 clientes, resultaba muy fácil conseguir igual cantidad de dinero con una sola llamada a cualquiera de los bancos con los que mantenía operaciones.

Pero al iniciar la década de los 90, cuando la cantidad de dinero circulante se reduce notablemente debido a la fuga de capitales ilícitos, queda al descubierto el gran descontrol de parte y parte. De un lado, el empresario ya no cuenta con el crédito

financiero para poder continuar con sus operaciones de carrusel (“destapar un hueco para tapar otro”) y al volver la vista a sus inventarios y cartera los encuentra en niveles de rotación de 150 a 180 días y más, sin posibilidad de retorno para cubrir siquiera los altos intereses y mucho menos los considerables capitales adeudados lo que precipita la crisis y la iniciación de los procesos concordatarios.

Por el otro lado las entidades financieras restringen sus servicios a causa de esta situación y tratan de recoger su cartera, pero se encuentran con que la pérdida de controles establecida en la década anterior no les permite contar con las garantías suficientes, pese a lo cual inician procesos ejecutivos que los llevarían, en primer lugar, a altos costos de procesos, perdiendo de este modo lo que se había ganado con los altos intereses de años anteriores; después a llenarse de activos que solo les originarían gastos de impuestos y mantenimiento; y finalmente a la necesidad de reestructurarse unificando varias de sus entidades para evitar un mayor colapso del sistema.

Los ajustes integrales por inflación

A partir del año 1.992, luego de varios intentos fallidos en años anteriores, el gobierno nacional expide las normas que obligan a los empresarios a reconocer en la contabilidad, los estados financieros y la información tributaria de las empresas el efecto del cambio en el nivel general de precios, es decir el mayor costo de los bienes y servicios que se presenta anualmente para los consumidores en Colombia, estas normas están contenidas principalmente en el

Decreto 2911 de 1991 (Ministerio de Hacienda y crédito Público, 1991).

Esta medida tenía como objeto principal el acercamiento entre el valor de costo histórico a que hacen referencia los principios de contabilidad generalmente aceptados y el valor de mercado de los bienes, de tal manera que se lograra unificar la frecuente existencia de diferentes Estados Financieros en las empresas dependiendo de los métodos de valoración de las cuentas de propiedad planta y equipo, inversiones e inventarios principalmente.

Sin embargo, el hecho de aplicar los ajustes integrales por inflación trajo en la práctica un aumento considerable en la base gravable y por ende en el impuesto de renta que los empresarios debían cancelar al gobierno nacional, pues los ajustes en las diferentes cuentas tenían por norma que llevarse como contrapartida al estado de resultados en una cuenta denominada “Corrección Monetaria”, de tal suerte que acorde con los puntos revisados anteriormente un empresario cuya estructura operativa se fundamentaba en la tenencia de Activos Fijos con gran valor, debió reportar año a año un alto ingreso debido a que para adquirir los mismos bienes siempre se requiere de más dinero. Y por otro lado el alto endeudamiento de esta empresa hace que su patrimonio sea mínimo, razón por la cual no tiene como contrarrestar el ajuste antes mencionado, y esto conduce a un aumento en la utilidad gravable, o lo que es peor, a pasar de pérdidas reales a utilidades imaginarias sobre las que indiscutiblemente hubo de liquidar y pagar su impuesto de renta.

Complementario a ese aumento en los impuestos se vivieron situaciones aún más preocupantes para empresarios con profundo desconocimiento y poca asesoría contable sobre el tema, quienes no entendieron que dichas utilidades nunca fueron reales y procedieron a distribuirlas en los periodos siguientes, agravando de esta manera el problema de la poca rentabilidad real con el de la iliquidez generada por el retiro de los fondos, lo que precipitaba la crisis de sus negocios hacia la segunda mitad de la década.

Buscando la elusión de este impacto, algunas otras empresas de considerable tamaño decidieron iniciar procesos de reducción en su nivel de activos. Se vio entonces un inusitado apoyo a la actividad microempresarial, donde las grandes empresas iniciaron planes de retiro para sus empleados en virtud de los cuales les entregaban máquinas y equipos como parte de sus prestaciones sociales, para que crearan sus negocios y la gran empresa luego los subcontrataría en labores de producción o administración; con el convencimiento de contribuir a su iniciación como empresarios pero a su vez con la seguridad de que, por una parte, la reducción de sus activos fijos minaría el efecto de los ajustes por inflación, y por otra, de que el cambio del salario fijos de los empleados por el contrato de “empresa a empresa” mediante el pago por unidad producida contribuiría a la flexibilización de sus estructuras de costos.

Los cambios al código sustantivo del trabajo

La Ley 50 de 1.990 (Congreso de la República de Colombia, 1991), establece en

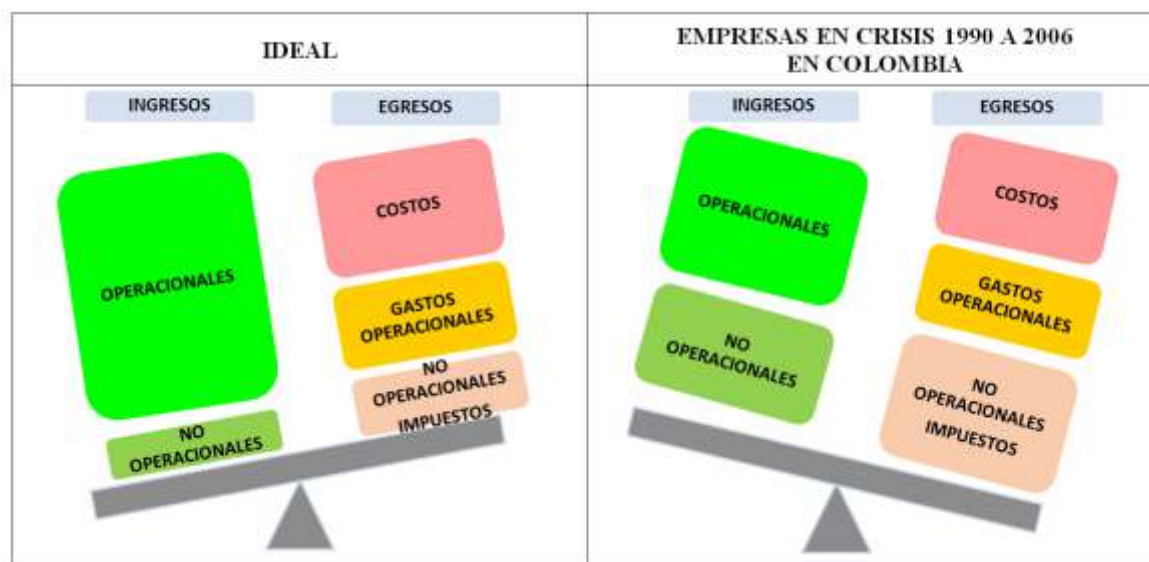
su artículo 98, la obligación que tienen los empleadores de consignar anualmente (por tardar el 14 de febrero) a favor de sus trabajadores y en cuantías individuales administradas por el Fondo de Cesantías escogido por el empleado, el valor de las cesantías liquidadas al 31 de diciembre del año anterior. La norma anterior indicaba que las cesantías se liquidaban pero no se pagaban, es decir se reconocían como pasivo a favor del empleado.

Este cambio obligó a los empleadores (nueva denominación según la ley en referencia) a desembolsar unos recursos considerables, que no tenían en sus cuentas bancarias, y que en la mayoría de los casos consiguieron con el beneficio del crédito; lo que en la práctica llevó a cambiar un pasivo de costo 12% anual, intereses sobre cesantías consagrado en el Código Sustantivo del Trabajo, por otro del 40%, tasa de interés comercial de la época.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

Atendiendo la definición de la Cámara de Comercio sobre crisis empresarial, expresada anteriormente, la siguiente gráfica ilustra de manera comparativa, como los factores adversos referidos en las páginas anteriores impactaron de forma negativa la estructura del estado de resultados que los negocios presentaron antes y durante el periodo de crisis observado, generando pérdidas o disminuyendo utilidades.

VISIÓN ESTRUCTURAL DEL ESTADO DE RESULTADOS



Fuente: Ricardo Astudillo Villegas

Para ilustrar los aspectos referidos anteriormente, véase a grandes rasgos y de forma comparativa la composición típica de un Estado de Resultados para una empresa del sector real de la economía, antes y después de la incidencia de los factores referidos durante la década de los 90.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARADO PARA UNA EMPRESA MANUFACTURERA, ANTES Y DURANTE LOS 90

CONCEPTO	Ref.	ANTES DE LOS 90	DURANTE LOS 90
Ingresos Operacionales	1	1'000.000	900.000
- Costo de Ventas	2	600.000	580.000
Resultado Bruto		400.000	320.000
- Gastos Operacionales	2	200.000	190.000
Resultado Operacional		200.000	140.000
- Gastos Financieros	3	180.000	200.000
Resultado antes de Inflación		20.000	- 60.000
+ Utilidad por Inflación	4	0	100.000
Resultado Antes de Impuestos		20.000	40.000
- Impuesto de Renta		7.000	14.000
Resultado a Distribuir	5	13.000	26.000

Fuente: Creación de Ricardo Astudillo Villegas

En este hipotético caso se puede advertir como los ingresos se deterioran por la pérdida de mercados ante los procesos de Apertura y Globalización (1); el costo de ventas y los gastos operacionales de administración y de ventas también se disminuyen pero no en la misma proporción debido a la poco flexible estructura operativa y de costos y al proceso ajuste de precios. Estos dos factores conducen a la reducción de la utilidad operacional (2); luego los gastos financieros se incrementan como consecuencia del incumplimiento en el pago de las obligaciones, las altas tasas de interés previamente pactadas y los nuevos créditos para cumplir con el pago de las cesantías (3). Aquí ya la empresa está en zona de pérdidas reales, pero los ajustes por inflación la convierten de nuevo en utilidad, merced a la gran cantidad de activos fijos; luego se debe pagar impuestos sobre la supuesta utilidad que termina siendo mayor a la realmente generada en años anteriores (4). Finalmente, como se comentó de forma previa, esas irreales utilidades terminan siendo objeto de distribución real entre los socios (5).

Todo esto ocurriría sin que los empresarios contaran o quisieran contar con eficientes y oportunos sistemas de información que les permitieran corregir a tiempo el rumbo. Adicional a esto se debe considerar las empresas grandes y medianas que se atomizaron o redujeron su tamaño para evitar el impacto del ajuste inflacionario, y algunas multinacionales que debido a su falta de competitividad por los altos costos decidieron cerrar sus operaciones de producción en el país, manteniendo sí sus estructuras de mercadeo y comercialización.

NUEVO ORDEN NECESARIO

Es claro que en esta crisis nos cabe responsabilidad a todos: empresarios, sector financiero, gobierno, administradores, contadores, asesores, entre otros. Es por ello que entre todos debemos darnos a la tarea de construir un escenario donde encontremos empresarios con una cultura organizacional diferente, y rodearlos de las condiciones que les permitan la recuperación efectiva más allá del cumplimiento de los acuerdos concursales hacia la permanencia de las unidades productivas mediante la generación de valor.

Este nuevo orden de empresas y empresarios basado en las lecciones aprendidas debe considerar por lo menos las siguientes condiciones económicas y elementos de cultura empresarial:

- Empresarios conectados permanentemente con el exterior para aprovechar las oportunidades de negocio, sean estas de importación o exportación de insumos o productos a y desde cualquier lugar del mundo a precios convenientes, haciendo uso de los acuerdos bi y multilaterales y de los tratados de libre comercio.

- Empresas livianas en su estructura operativa con los activos fijos estrictamente necesarios para poder reaccionar a los mercados cambiantes, manejando herramientas como el Leasing.

- Estructura de costos con fundamento en costos variables aprovechando la subcontratación de capacidad instalada ociosa de otras empresas, realizando operaciones de Outsourcing, Alianzas Estratégicas, Uniones Temporales, y otras herramientas que la negociación empresarial moderna ofrece.

- Emprendedores que miren el mercado como el escenario donde se pueden sumar fuerzas agregando valor y complementando los productos y servicios de los colegas mediante la utilización del concepto de cadenas productivas, antes que como la arena donde las empresas se enfrenten a muerte por la posesión de los escasos clientes locales.
- Empresarios que desarrollen un pensamiento creativo para afrontar las dificultades que día a día presenten sus negocios.
- Inversionistas capaces de considerar las unidades empresariales como un esfuerzo que producirá frutos en el mediano y largo plazo, desechando la idea del enriquecimiento rápido.
- Empresarios que fundamenten la diferenciación de su negocio en la calidad y el servicio.
- Gerentes capacitados adecuadamente para la permanente toma de decisiones.
- Políticas de estímulo empresarial que lejos de ser subsidios representen un compromiso gubernamental con el sector real.
- Establecimiento de fondos de capital de riesgo que se coloquen sin intermediación, o por lo menos sin excesos de trámites para su asignación.
- Políticas gubernamentales efectivas desde el punto de vista financiero, más que reformas jurídicas que no resuelven el problema de raíz.
- Mejoramiento en las prácticas de manejo de la información contable y financiera y su uso para la toma de decisiones empresariales, como lo sugiere la implementación de las Normas Internacionales.

REFERENCIAS

Camara de Comercio de Cali. (2 de Noviembre de 2011). *Cámara de Comercio de Cali*. Obtenido de <http://www.ccc.org.co/articulos-revista-accion/ediciones/137/6688/%C2%BFcomo-superar-una-crisis-empresarial.html>

Congreso de la República de Colombia. (1 de enero de 1991). Ley 50 de 1990. *Diario Oficial No. 39.618*. Bogotá, Colombia: Imprenta Nacional de Colombia.

Congreso de la República de Colombia.

(20 de diciembre de 1995). Ley 222 de 1995. *Diario Oficial No. 42.156*. Bogotá, Colombia: Imprenta Nacional de Colombia.

Congreso de la República de Colombia. (19 de marzo de 2000). Ley 550 de 1999. *Diario Oficial No. 43.940*. Bogotá, Colombia: Imprenta Nacional de Colombia.

Congreso de la República de Colombia. (29 de diciembre de 2004). Ley 922 de 2004. *Diario Oficial N° 45.776*. Bogotá,

Colombia: Imprenta Nacional de Colombia.

Congreso de la República de Colombia. (27 de Diciembre de 2006). Ley 1116 de 2006. *Diario Oficial No. 46.494*. Bogotá, Colombia: Imprenta Nacional de Colombia.

Marín Hoyos, Á. (2002). *Cómo recuperar su empresa, el método C*. Bogotá: Grupo editorial Norma.

Marshall McLuhan, H. (1968). *War and*

Peace in the Global Village. New York: McGraw Hill.

Ministerio de Hacienda y crédito Público. (30 de diciembre de 1991). Decreto 291 de 1991. *Diario Oficial No. 40.251*. Bogotá, Colombia: Imprenta Nacional de Colombia.

Presidencia de la República de Colombia. (20 de febrero de 1989). Decreto 350 de 1989. *Diario Oficial No. 38.707*. Bogotá, Colombia: Imprenta Nacional de Colombia.

El uso del análisis de datos espaciales en la Economía: identificación de cluster potenciales, un ejemplo en la industria automotriz mexicana.

Resumen

El análisis exploratorio de datos espaciales (AEDE) es una herramienta que nos puede decir mucho acerca del comportamiento de la información georreferenciada a diferentes escalas, en particular el tipo de asociación existente entre unidades espaciales vecinas. No obstante, a pesar de su creciente importancia, su utilización es reducida en trabajos geográficos que continúan recurriendo a los coeficientes tradicionales de correlación y a la estadística descriptiva. En este sentido, el presente trabajo intenta resaltar la utilidad de este procedimiento, detallando minuciosamente su estructura y funcionamiento por medio de un ejemplo aplicado a la Industria Automotriz Mexicana. Específicamente, se concentra en el análisis de indicadores locales de asociación espacial (LISA, Local Indicators of Spatial Association) que descomponen el índice global de autocorrelación y verifica en cuánto contribuye cada unidad espacial a la formación del valor general, permitiendo capturar de forma simultánea el grado de asociación espacial y la heterogeneidad resultante del aporte de cada unidad espacial.

Palabras claves. Autocorrelación espacial; análisis espacial; Análisis exploratorio de datos espaciales (ESDA), Cluster industriales, aglomeración industrial

■ * MARCELA VILLEGAS S.

*Doctora en Ciencias Sociales: Especialidad Sociedad y Territorio. Depto. Economía Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco
mvs@correo.azc.uam.mx*

Abstract

The exploratory spatial data analysis (ESDA) is a tool that can tell us a lot about the behavior of georeferenced

information at different scales, in particular the type of association between neighboring spatial units. However, despite its growing importance, its use is limited in geographical works that continue to rely on traditional correlation coefficients and descriptive statistics. In this sense, this paper aims to highlight the usefulness of this procedure, carefully detailing its structure and function through an example applied to the Mexican Automotive Industry. Specifically, it focuses on the analysis of local indicators of spatial association (LISA, Local Indicators of Spatial Association) which breaks down the overall rate of autocorrelation and check how much each spatial unit contributes to the formation of the overall value, allowing you to capture simultaneously the degree of spatial association and the resulting heterogeneity of the contribution of each spatial unit.

Keywords. Spatial autocorrelation; spatial analysis; Exploratory spatial data analysis (ESDA), Industrial Cluster, industrial agglomeration.

Introducción

En este trabajo pretendemos mostrar la importancia de realizar un análisis estadístico de los datos geográficos. Aunque algunas investigaciones suelen trabajarse con información de carácter espacial (referida a unidades geográficas), en pocas ocasiones estos datos suelen ser tratados de forma específica y diferente del análisis de series temporales, utilizando técnicas adecuadas para el análisis estadístico-gráfico-cartográfico. Estas herramientas han sido llamadas con el nombre de análisis exploratorio de

datos espaciales (AEDE). El AEDE se utiliza para identificar relaciones sistemáticas entre variables cuando no existen expectativas claras sobre la naturaleza de estas relaciones. Esto último resulta muy habitual en el ámbito de los estudios regionales, cluster, aglomeraciones industriales, entre otras, donde se suele trabajar con grandes bases de datos cuya estructura no siempre es bien conocida.

En este trabajo haremos referencia a la localización espacial de las empresas de la industria automotriz en el territorio nacional para el periodo 1999-2009. Por un lado, analizamos si esta sigue un patrón espacial que refleje la existencia de fuerzas de aglomeración. Esto es, hasta que punto lo que ocurre en una determinada región viene condicionado por las características y por el comportamiento de las regiones de su entorno inmediato. El aspecto más novedoso de esa estimación radica en el empleo de herramientas de estadística espacial y Sistemas de Información Geográfica (SIG) para determinar la existencia de autocorrelación-espacial y clusters de empresas localizadas a lo largo del territorio.

La identificación de concentraciones, clusters o conglomerados de empresas correlacionadas espacialmente abre una gama de oportunidades para realizar otras investigaciones dentro de la industria automotriz, que permitan determinar factores de localización de las empresas; empleando variables como la diversificación, la especialización, la accesibilidad, el capital humano, las condiciones geográficas, necesidades de infraestructura, disponibilidad de recursos naturales, mano de obra, localización de clientes, entre otras.

Además, este estudio contribuiría a sentar las bases para realizar investigación en otros sectores industriales, que podrían tener potencial para desarrollar sistemas productivos geográficamente localizados, los cuales están basados en una intensa división local de actividades entre pequeñas y medianas empresas especializadas en los diferentes procesos de producción y distribución de un sector o una actividad dominante; en donde existen múltiples relaciones entre las empresas y la región.

1. Revisión teórica sobre Cluster espaciales

El estudio de los clusters como una alternativa de crecimiento y desarrollo de los países se ha puesto en boga durante los últimos años. Diversos autores (véase Carroll, Reid, & Smith, 2007; Moreno y Vayá, 2000; y Niranem y Eskelinen, 1998) definen el cluster como la concentración económica de empresas interconectadas ya sean oferentes de productos finales, proveedores de insumos y/o servicios dentro de una región, -estos servicios pueden ser públicos o privados como instituciones gubernamentales, universidades, etc.- Sin embargo, cabe destacar que estos estudios por lo regular tienen una connotación de proximidad geográfica.

Esto implica que la concentración de ciertas actividades productivas de una economía sumada a su proximidad geográfica tiende a influir en la creación e identificación de clusters en un país, con lo cual una región se vuelve más competitiva y puede aprovechar adecuadamente las ventajas de la demarcación. Empero, la dependencia espa-

cial puede sugerir una aglomeración de las actividades económicas en una región. Dentro de la econometría espacial (EE), la multidireccionalidad es la que domina las relaciones de interdependencia entre las unidades espaciales (Moreno y Vayá, 2000) y el objetivo de la EE es precisamente la de capturar esta dependencia espacial entre las regiones debido a que las regiones están interconectadas ya sea comercialmente o con infraestructura.

La autocorrelación o dependencia espacial se presenta cuando una variable tiende a asumir valores similares en unidades geográficamente cercanas dando lugar al surgimiento de clústeres, por ejemplo áreas urbanas pobres tenderían a estar cerca de otras áreas pobres. Estimar la dependencia espacial en nuestros datos puede ser necesario por motivos metodológicos y teóricos. Por un lado, la presencia de clústeres espaciales violaría el supuesto de la independencia de las observaciones y generaría problemas en la correcta estimación de modelos de regresión lineal de mínimos cuadrados. Por otro lado, la dependencia espacial puede ser de interés en sí misma dado que puede expresar un proceso de “contagio” o influencia recíproca entre las unidades de observación o bien, puede ser producto de fuerzas económicas, sociales o políticas que tienden a agrupar a poblaciones con rasgos comunes en ciertas áreas.

Por otro lado, la heterogeneidad espacial indica la presencia de diferencias sistemáticas en la ocurrencia de un fenómeno en distintas regiones geográficas, de tal forma que este podría tener diferentes distribuciones (media, varianza u otros parámetros) en

un subgrupo espacial de los datos o bien, simplemente cambiar con la ubicación de las unidades (Anselin 1992). Entonces, podríamos hablar de heterogeneidad si cierta región presenta mayor concentración de empresas a diferencia de otras o si las variables explicativas tienen un efecto distinto en ciertas regiones. Dichas diferencias regionales pueden ser el objeto de nuestro estudio o podemos sólo estar interesados en evaluar cuán estables estructuralmente son nuestras estimaciones.

1.2 El análisis exploratorio de datos espaciales (AEDE)

El Análisis Exploratorio de Datos Espaciales (AEDE) proporcionado por Geoda(@) es una serie de técnicas para visualizar y estimar la autocorrelación espacial. El estudio AEDE permite “mapear” cómo se distribuyen las empresas automotrices en el ámbito urbano e identificar la presencia de clústeres, es decir, es posible identificar regiones del país donde se agrupan las empresas automotrices. En seguida, la cuantificación de dichos clústeres se realiza a través de dos medidas: I de Moran y Indicadores Locales de Asociación Espacial (LISA por sus siglas en inglés).

Una manera de cuantificar dicha tendencia es a través del I de Moran, el cual mide la tendencia de valores similares a agruparse en

el espacio. Para calcularlo debemos definir primero una matriz de pesos geográficos la cual determina que observaciones son consideradas vecinas entre sí. En este caso usamos una estructura de “reina” de primer orden de contigüidad, la cual define como vecinas aquellas regiones adyacentes entre sí que tienen puntos en común (fronteras o vértices).

Los Indicadores Locales de Asociación Espacial (LISA), miden la asociación espacial entre el valor que una variable asume en la unidad i y los valores que asume en las regiones vecinas –vecindad definida también a través de la matriz de pesos geográficos-. Por ello, LISA ofrece una manera de identificar clústeres locales y de observar no-estacionalidad a través del espacio (Logley y Tobon 2004). Los clústeres rojos y azules mostrados por los mapas de LISA señalan dónde es posible identificar estadísticamente la aglomeración de valores similares. Los mapas en tonos verdes muestran si dichos clústeres son estadísticamente significativos.

Para detectar los clusters o las aglomeraciones espaciales, en este trabajo se hará uso de los coeficientes de localización y los índices de autocorrelación² espacial como el índice de Morán³ en la identificación de los aglomerados espaciales de las entidades federativas y municipios de la economía mexicana.

² Puede definirse como la influencia de la coincidencia de valores similares de una variable en espacios geográficos cercanos, es decir, cuando una variable tiende a asumir valores similares en unidades geográficamente cercanas (Anselin, 2001).

³ Este indicador espacial, el Índice de Moran, mide de forma global la presencia o ausencia de autocorrelación espacial en un conjunto de observaciones distribuidas sobre una superficie. Lógicamente este fenómeno de mimetismo entre zonas no tiene por qué ser uniforme en todo el espacio, así no todas las zonas ejercen la misma influencia en su entorno, y tampoco con el mismo grado. En particular, nos preguntamos cuáles son las regiones que contribuyen en mayor medida a la autocorrelación espacial global, o si hay concentraciones locales, o incluso en qué medida la evolución global de la autocorrelación espacial enmascara localizaciones atípicas.

La industria automotriz, ha sido uno de los casos de mayor éxito en la economía mexicana, fruto del modelo de sustitución de importaciones y el cual ha jugado un papel importante en el crecimiento y desarrollo de las regiones mexicanas. Es un sector que hace uso de manera intensiva de la tecnología con lo cual podría generar un efecto de derramamiento (spillover) o aprendizaje por la práctica (learning by doing) en el sector y en la región donde se ha establecido. La importancia de la industria automotriz estriba en que es el sector más dinámico dentro de la industria manufacturera y este último es el motor de crecimiento de la economía mexicana.

Según datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) para 2014, el sector aporta 3.5% del PIB nacional y 19.8% del PIB manufacturero. A nivel mundial, el país contribuye con el 3.5% de la producción mundial. De hecho, México se ha posicionado como el octavo productor de vehículos en el mundo y el cuarto exportador mundial.

Dada su importancia el análisis exploratorio de datos espaciales nos permitirá identificar de manera preliminar si los agrupamientos industriales en torno al sector automotriz tienen una relación espacial con los estados vecinos u otras regiones más alejadas, de tal manera que las políticas de cluster impulsadas por los gobiernos dejen de ser netamente locales para convertirse en políticas públicas que impulsen el desarrollo regional.

2. Localización y especialización regional

La política de cluster⁴ requiere más que de una simple concentración espacial de las actividades de ciertas industrias, la proximidad geográfica es una condición necesaria pero no suficiente para la formación de clusters. La proximidad geográfica provee algunas ventajas, pero un cluster dinámico implica una interacción entre los proveedores y distribuidores (Carroll et al. 2007).

La especialización juega un papel importante en la competitividad no solo de las empresas sino de la región. El cluster espacial de empresas o de actividades similares deriva en una mayor interacción entre las empresas lo cual contribuye a la creación de nuevos conocimientos generada por ciertas características de la región (Niranem y Eskelinen, 1998).

Siguiendo a Niranem y Eskelinen (1998) existen diferencias importantes entre las aglomeraciones y los clusters aunque en la práctica estos términos se utilicen indistintamente. En el cuadro 2.1 encontramos algunas de estas diferencias.

La aglomeración de las actividades económicas así como la eficiente transacción y flexibilidad para el establecimiento de las empresas y del comercio de los bienes es conocido como concentración industrial estática. Se considera estática porque instala en ciertas regiones o entidades para aprovechar la infraestructura o servicios con los que ya cuenta esa región.

³ "La política de integración de cadenas debe tener una sólida visión por regiones y sectores, en función de las posibilidades de crear nuevos polos de desarrollo en diversas zonas del país (...)." Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.

Cuadro 2.1
Concentración y localización de actividades económicas e industriales
(de acuerdo a Malmberg et al, 1996)

	Aglomeración de actividades económicas en general	Cluster espacial de sectores o empresas relacionadas.
Perspectiva estática. Eficiente transacción y flexibilidad	Concentración industrial. <i>Metropolitana</i>	Sistema de producción regional. <i>Distritos industriales</i>
Perspectiva dinámica. Acumulación de conocimientos	Regiones creativas. Regiones emprendedoras	Conocimiento regional y medio ambiente innovador. Cluster industriales

Fuente: Citado por Niranem y Eskelinen, 1998

La aglomeración de las actividades económicas así como la eficiente transacción y flexibilidad para el establecimiento de las empresas y del comercio de los bienes es conocido como concentración industrial estática. Se considera estática porque instala en ciertas regiones o entidades para aprovechar la infraestructura o servicios con los que ya cuenta esa región.

Dentro de una región dinámica habrá acumulación de conocimientos y un medio innovador con empresas relacionadas el cual es conocido como cluster industrial. La explicación dinámica es la intensificación e internacionalización de la competencia del sector liderada por una región en particular. Ello se debe al mejoramiento de la comunicación y los transportes, vinculaciones existentes entre los sectores y el valor de los recursos

disponibles en la región como son, materias primas, instituciones, mano de obra, infraestructura, servicios, etc.

La habilidad de crear, innovar y utilizar un conjunto de habilidades y competencias es el principal medio de mantener y ganar la competitividad de los clusters industriales. Para que los clusters sean viables deberá operar como una red económica con una constante interacción con las demás industrias que son productores de insumos, con el gobierno local, con instituciones y universidades (Carroll, et al. 2007). El comportamiento de las empresas es de vital importancia dentro de un cluster. Grandes concentraciones no significan que todos participan para elevar la competitividad y productividad de la región.

La identificación de los clusters es un factor clave para la política económica. Con ello, se pueden priorizar ciertas regiones e impulsarlas mediante la aplicación de políticas específicas en la región, que en síntesis, es el objetivo de este trabajo. La propuesta de políticas tiende a ser importante ante las situaciones actuales del país, de esa forma se podrán superar más rápidamente los problemas de crecimiento que enfrentan los sectores y la economía en su conjunto.

Dado que no tiene sentido considerar cada región como una realidad independiente resulta interesante diseñar un modelo que tome en cuenta que la estructura económica de cada región dependerá de otras unidades espaciales que pueden ser consideradas en algún sentido como “regiones vecinas”. La dependencia o autocorrelación espacial aparece como consecuencia de la existencia de una relación funcional entre lo que ocurre en un punto determinado del espacio y lo que ocurre en otro punto determinado (Cliff & Ord, 1973; Paelink y Klaassen, 1979; Anselin, 1987). Es decir, el valor que toma una variable en una región no viene explicado únicamente por condicionantes internos sino también por el valor de esa misma variable en otras regiones vecinas, incumplándose por tanto el supuesto de independencia entre las observaciones de las muestras (Moreno y Vayá, 2000, p.21).

El análisis de la autocorrelación espacial permite descubrir si se cumple la hipótesis de que una variable tiene una distribución aleatoria o si, por el contrario, existe una asociación significativa de valores similares o no similares entre regiones vecinas. Cliff y Ord (1973) se refieren a la autocorrelación espacial como la característica según la cual la presencia de una determinada cantidad o calidad de la variable estudiada en una

determinada zona o región haga más o menos probable su presencia en las zonas o regiones vecinas. En el presente trabajo se trata de averiguar si la distribución espacial de las aglomeraciones automotrices es aleatoria o no.

Para contrastar la presencia o ausencia de un esquema de dependencia espacial a nivel univariante, se han propuesto un conjunto de estadísticos de dependencia espacial, entre las que destacan los I de Morán, la C de Geary y la G de Getis y Ord (Moreno y Vayá, 2000, p.33).

El índice de Morán tiene la siguiente fórmula:

$$I = \frac{N \sum_{ij} W_{ij} (X_i - \bar{X})(X_j - \bar{X})}{S_0 \sum_{i=1}^N (X_i - \bar{X})^2}$$

Donde x_i refleja el valor de la variable cuantitativa x en la región i , \bar{x} es la media muestral de la variable. w_{ij} es la matriz de pesos espaciales de la matriz W , N es el tamaño muestral y $S_0 = \sum \sum w_{ij}$. Según Cliff y Ord (1981) cuando el tamaño muestral es suficientemente grande, la I de Morán estandarizada sigue una distribución asintótica normal de $Z(I) = \frac{I - E(I)}{[V(I)]^{1/2}} \approx N(0,1)$ donde $E(I)$ y $V(I)$ son la esperanza y la varianza de I respectivamente. En este caso, un valor no significativo de $Z(I)$ llevará a no rechazar la hipótesis nula de no autocorrelación espacial, mientras que el valor significativo del estadístico tenderá a rechazar la hipótesis.

Un instrumento gráfico habitual en el análisis de la autocorrelación espacial es el

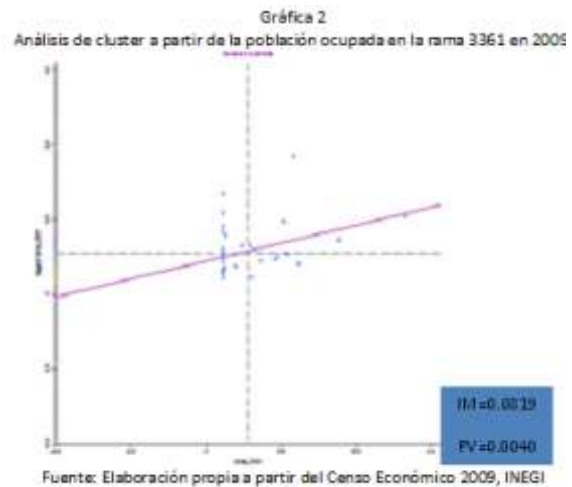
denominado scatterplot o plano de dispersión de Morán. En el eje de abscisas se representan las observaciones de la variable normalizada, y en el de ordenadas el retardo espacial de la misma variable, definido como el producto entre el vector de observaciones de x y la matriz de pesos espaciales. De este modo, los cuatro cuadrantes reproducen diferentes tipos de asociación espacial. Si la nube de puntos está dispersa en los cuatro cuadrantes es indicio de ausencia de autocorrelación espacial. Si, por el contrario, los valores se encuentran concentrados sobre la diagonal que cruza los cuadrantes derecha superior e izquierda inferior, existe una elevada autocorrelación positiva. La autocorrelación será negativa si los valores se concentran en los dos cuadrantes restantes.

2. 1 Cluster a partir de las ramas del subsector 336 (Fabricación de Automóviles y Camiones)

Con la aplicación del índice de Morán se determinará la existencia de clusters potenciales en las entidades federativas de la República Mexicana, en especial en aquellas ramas que conforman el subsector 336. Para este análisis se usarán las variables: población ocupada total, volumen de valor agregado y la tasa de crecimiento promedio del valor agregado de 2004 al 2009.

Comenzamos por la rama 3361, Fabricación de Automóviles y Camiones, podemos observar en la Gráfica 2 que la correlación espacial en el empleo del sector es positiva (0.0819) con un p -valor de 0.0040. Esta prueba se basa en la idea de que si hay n observaciones sobre una región en particular,

$n!$ permutaciones de los datos son posibles. El valor de I puede obtenerse por cualquiera de las permutaciones. En este caso el p -valor (p -value) es de 0.040 y por ser menor a 0.05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa. Luego se puede comparar el valor observado de I respecto a la distribución de permutaciones para determinar si de todas maneras, los valores son cercanos de manera que hay que tomarlos con caución, recordando nuevamente la finalidad explicativa que tiene el presente trabajo. Cómo los resultados no son azarosos continuamos explorando la información de las unidades espaciales por medios de los mapas de significancia y *cluster* es significativo (Lloyd, 2007) con lo que podemos rechazar la hipótesis nula de no correlación espacial con 999 permutaciones; lo cual implicaría un efecto de derramamiento de forma positiva de una región a otra.





En el mapa se observa que solamente dos categorías de las cinco posibles se hacen presentes (color rojo y azul). Predomina el color blanco que significa que los valores no son significativos para los estados que lo poseen. No se observan *clusters*, pero sí se registran dos *outliers*, el Estado de México y el Estado de Guerrero. Se destacan porque sus valores son opuestos a los de sus vecinos, es decir que registran un comportamiento alto-alto y bajo-alto respectivamente. Esto se observa al notar que sus vecinos se encuentran en un cuadrante opuesto. De esta manera "rompen" con la tendencia esperable de similitud entre las unidades espaciales propia de la autocorrelación espacial.

En definitiva, estos dos Estados son los que tienen un comportamiento remarcado sobre el resto, de manera que pueden generarse nuevas hipótesis e interrogantes que traten explicar o comprender los motivos que conllevan a esta situación diferencial en base a los aportes exploratorios realizados a través del AEDE

REFLEXIONES FINALES

El análisis de la información geográfica requiere de herramientas propias que van más allá de las convencionales técnicas estadísticas y, por tanto, de programas informáticos específicos que permitan afrontar las particularidades inherentes de los datos espaciales. Este tipo de plataformas denominadas Sistemas de Ayuda a la Decisión Espacial (SADE) con la cuales se podrá realizar un completo Análisis Exploratorio (AEDE o ESDA en inglés) proveen al investigador de nuevos instrumentos a través de una interface de uso más sencillo que las presentes en los Sistemas de Información Geográfica.

En particular, tienen relevancia para el estudio de la autocorrelación espacial, un fenómeno sustancialmente geográfico que nos permite observar los patrones de distribución en el espacio de las variables. El mismo parte de una simple premisa que postula que en el espacio geográfico todo se encuentra relacionado con todo, pero los espacios más cercanos están más relacio-

nados entre sí. Este procedimiento registró un importante avance en los últimos años a partir de la aparición del análisis de patrones locales de asociación espacial (LISA, Local Indicators of Spatial Association) que descompone el índice global de autocorrelación y verifica en cuánto contribuye cada unidad espacial a la formación del valor general, permitiendo capturar de forma simultánea el grado de asociación espacial y la heterogeneidad resultante del aporte de cada unidad espacial.

Como la autocorrelación espacial posee una estructura compleja, el presente trabajo

intentó destacar su importancia y contribuir a su difusión y entendimiento a partir del examen de una variable del último censo aplicada a los departamentos de la Provincia de Santa Cruz, detallando como cada uno de ellos contribuye al valor global.

Por último, por medio de un programa de AEDE denominado Geoda, se continuó el análisis exploratorio a través de la obtención de la significancia estadística de la autocorrelación espacial y de la elaboración de mapas que permitieron desagregar aún más la información de la variable utilizada.

REFERENCIAS

Anselin, Luc. (1993) "The Moran Scatterplot as an ESDA tool to asses instability in local association". *GISDATA*. Specialist Meeting on Gis and Spatial Analysis. The Netherlands, 23 pp.

Anselin, Luc. (1995) "Local Indicators of Spatial Association - LISA". *Geographical Analysis*. Ohio: Ohio State University Press, vol. 27, n° 2, pp. 93-115.

Anselin, Luc. (1999) *Spatial Econometrics*. Dallas, United States: School of Social Sciences University of Texas at Dallas.

Anselin, Luc. (2003) "Spatial Autocorrelation Refresher". *CSISS*. [En línea]. Illinois: Dept. Agricultural and Consumer Economics University of Illinois, Urbana-Champaign, sal.agecon.uiuc.edu/courses/se/pdf/w2_spauto_slides.pdf [20 de marzo de 2009].

Anselin, Luc. (2004). *GeoDa 0.9.5-i Release Notes*. Illinois, United States: Urbana-Champaign Spatial Analysis Laboratory. Department of Agricultural and Consumer Economics, 64 pp.

Caroll, M.; Reid, N. y Smith, B., (2007): "Location quotients versus autocorrelation in identifying cluster

regions”, US Department of Commerce, Economic Development Administration.

Cepeda, Rosana y Velázquez, Guillermo. (2005) "Análisis de asociación espacial en variables de calidad de vida en Tandil". En García, María C. (comp.) *Ciudades intermedias. Problemas de su estructura y funciones. Conflictos ambientales y sociales en los años 2000*. Tandil: CIG-REUN, pp. 53-59.

Chasco Yrigoyen, C. (2006) "Análisis estadístico de datos geográficos en geomarketing: el programa GeoDa". *Distribución y Consumo*, n° 2, pp. 34-45

Getis, A. (2008) "A History of the Concept of Spatial Autocorrelation: A Geographer's Perspective" *Geographical Analysis*. Vol. 40, n° 3, pp. 297-309.

Goodchild, Michael. (1986) *Spatial Autocorrelation*. Norwich, United Kingdom: Geo Books.

Keylock, Christopher y Dorling, Danny. (2004). "What kind of quantitative methods for what kind of geography?". United Kingdom: Royal Geographical Society, vol. 36, n° 4, 358-366.

Lloyd, Christopher. (2007) *Local models for spatial analysis*. United States: CRC Press.

Lucero, Patricia y Celemín, Juan . (2008). "La calidad de vida de la población en la determinación de la calidad territorial. Un estudio de autocorrelación espacial aplicado a la

ciudad de Mar del Plata." *GeoFocus* (Artículos). Madrid: Grupo de Tecnologías de la Información Geográfica, Asociación de Geógrafos Españoles, n° 8, pp. 94-114.

Maskell, p y Malmberg, A (1995): "Localized Learning and Industrial Competitiveness," UCAIS Berkeley Roundtable on the International Economy, Working Paper Series 1092, UCAIS Berkeley Roundtable on the International Economy, UC Berkeley.

Miller, Harvey J. (1999). "Potential contributions of spatial analysis to geographic information systems for transportation (GIS-T)". *Geographical Analysis*. Ohio: Ohio State University Press, n° 31, 373-399.

Miller, Harvey J.(2004). "Tobler's First Law and Spatial Analysis". *Annals of the Association of American Geographers*. Malden, United States: Association of American Geographers, n° 94(2), pp. 284-289.

Moreno Serrano R. y Vayá Valcarce, E., (2000): "*Técnica econométricas para el tratamiento de datos espaciales: La econometría espacial*", Ediciones, Unitat de Barcelona

Niiranen, K. y Eskelinen, H (1998), "*Spatial Clustering in low density Circumstances: Industrial Specialization by Region in Two Nordic Countries*" 38 th Congress of the European Regional, Science Association August 28-1 September, Austria.

Odland, John. *Spatial Autocorrelation*. (1998). Scientific Geography Series, California: SAGE Publications.

O'sullivan, David y Unwin, David. (2002). *Geographic Information Analysis*. New Jersey: Wiley.

Sánchez Moral, Simón. (2004). "El estudio econométrico de la concentración espacial de la industria: ejemplo de aplicación en Madrid, Toledo y Guadalajara". *Anales de geografía de la Universidad Complutense*, Madrid: Departamentos de Geografía Humana y Geografía Física-Análisis Geográfico Regional, n° 24, pp. 207-227.

Seguinot Barbosa, José. (2001). "Pasado, presente y futuro de los Sistemas de Información Geográfica". En Seguinot Barbosa, J. (Ed.). *Geonatura. Sistemas de Información Geográfica (SIG) aplicados a las Ciencias Ambientales y de la Salud*. San Juan de Puerto Rico, pp. 120-141.

SUI, Daniel. (2004). "Tobler's First Law of Geography: A Big Idea for a Small World?". *Annals of the Association of American Geographers*. Malden, United States: Association of American Geographers, n° 94(2), pp. 269-277.

Tobler, Waldo. (1970). "A Computer Movie Simulation Urban Growth in the Detroit Region". *Economic Geography*, vol. 46, n° 2, pp. 234-240

Tobler, Waldo. (2004). "On the First Law of Geography: A Reply". *Annals of the Association of American Geographers*. Malden, United States: Association of American Geographers, vol. 94(2), pp. 304-310.

Unwin, David. (2004). "GIS, spatial analysis and spatial statistics". *Progress in Human Geography*. California: SAGE Publications, pp. 540-551.

Estrategias para el proceso de medición y reconocimiento en el periodo de aplicación de las NIIF para Pymes del sector servicios: Construcción del marco referencial

Resumen:

La Ley 1314 de 2009 dispuso que las normas de información financiera en Colombia deben converger con estándares internacionales de aceptación mundial, es decir bajo las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, este marco legal afecta a las pequeñas y medianas empresas, Pymes; que se encuentran clasificadas de acuerdo con la Ley 590 de 2000, modificada por la Ley 905 de 2004.

Con relación al grupo de las Pymes, el Decreto 3022 de 2013 establece los requisitos para pertenecer a dicho grupo y se denomina NIIF para las Pymes – IFRS for SMEs, este decreto, contiene unos anexos que corresponden al marco conceptual, lineamientos y condiciones de aplicación.

De acuerdo con el contexto antes mencionado, es indispensable para los profesionales contables, empresarios y todos aquellos vinculados en el proceso de preparación de información financiera bajo NIIF, conocer las particularidades del modelo de regulación contable que prevalece en el mundo y su proceso de implementación por primera vez en las Pymes.

El desarrollo de este artículo, presenta los avances del proyecto de investigación, en particular la aproximación al objeto de estudio: medición y reconocimiento en el periodo de aplicación de las NIIF para Pymes, con el propósito de presentar al interior de este documento la construcción del marco referencial que soporta el estudio, a partir de la búsqueda y análisis de otras investigaciones, leyes, normas y estudios pertinentes para la investigación.

■ * MARTHA L. REY
** LUCILA PERILLA R.

*Mg., en *Fiscalidad Internacional*. Docente Universidad de los Llanos. Grupo de Investigación TRIFIN, e-mail: mrey@unillanos.edu.co.

** Mg., en *Educación y Mg., en Sistemas Integrados de Gestión*. Docente Universidad de los Llanos. Grupo de Investigación TRIFIN, e-mail: lperilla@unillanos.edu.co.

Palabras clave. Globalización, PYMES, medición, reconocimiento, transición, aplicación, adopción.

JEL. F30, F38, G12, L21

Abstract

Law 1314 of 2009 provided that the financial reporting standards in Colombia must converge with international standards accepted worldwide, ie under the International Financial Reporting Standards IFRS, this legal framework affects small and medium enterprises, SMEs; which they are classified according to Law 590 of 2000, amended by Law 905 of 2004.

Regarding the group of SMEs, Decree 3022 of 2013 establishes the requirements for membership in the group and called IFRS for SMEs - IFRS for SMELL, this decree contains annexes that correspond to the conceptual framework, guidelines and application conditions .

According to the above context, it is indispensable for professional accountants, entrepreneurs and all those involved in the process of preparation of financial information under IFRS, meet the particular model of accounting regulations prevailing in the world and its implementation process by first in SMEs.

The development of this article presents the progress of the research project, in particular the approach to the object of study: measurement and recognition in the period of application of IFRS for SMEs, in order to present within this document construction reference framework that supports the study,

from the search and analysis of other research, laws, rules and relevant research studies

Keyword. Globalization, SMEs, measurement, recognition, transition, implementation, adoption.

INTRODUCCIÓN

La implementación de la contabilidad y los reportes financieros con normas internacionales, que han surgido para mantener la Nueva Arquitectura Financiera Internacional, se configuran de acuerdo con Salazar (2013), en un marco normativo que tiene como organismo emisor la International Accounting Standards Board (IASB), que es la instancia encargada de emitir las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF, este se constituye en un lenguaje normativo universal, para que el entramado empresarial a nivel mundial las implementen.

En el contexto empresarial, coexisten junto con las grandes empresas, las medianas, pequeñas y micro empresas; es así como la International Accounting Standards Board, IASB, emite en julio de 2009, para las pequeñas y medianas empresas la Norma Internacional de Información Financiera, NIIF para las PYME.

En el ámbito colombiano, con el ánimo de incorporarse a esta dinámica surge la Ley 1314 de 2009, en su artículo 1 promulga los siguientes objetivos: “mejorar la productividad, la competitividad y el desarrollo armónico de la actividad empresarial de las personas naturales y jurídicas...” y “Apoyar la internacionalización de las relaciones

económicas” mediante la observancia “de los principios de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional”; esta ley le otorga la responsabilidad al Consejo Técnico de la Contaduría Pública para que elabore propuestas de normas y someterlas a consideración de los ministerios de Hacienda y Crédito Público, y de Comercio, Industria y Turismo.

El Consejo Técnico de la Contaduría Pública - CTCP, publica el Documento de Direccionamiento Estratégico, inicialmente el 15 de diciembre de 2011 y actualizado el 16 de julio de 2012, su propósito es informar sobre el desarrollo del proceso de convergencia hacia las normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de la información, con estándares internacionales, en la clasificación para normas de contabilidad el Consejo Técnico de la Contaduría Pública – CTCP, propone tres grupos de usuarios, en los que se encuentran las “Empresas de tamaño Mediano y pequeño, que no sean emisores de valores ni entidades de interés público”, clasificadas en el grupo 2.

Con relación al apartado anterior, las pymes se constituyen en un escenario de estudio, que propicia la formulación de la siguiente pregunta: ¿Cómo contribuir con una herramienta especializada de estrategias para el proceso de medición y reconocimiento de las Pymes del sector servicio, en Villavicencio, en el periodo de aplicación de las NIIF?

El desarrollo del contenido de este artículo, presenta en cuatro momentos las siguientes secciones: la primera realiza el abordaje del marco teórico, teniendo como

soporte los elementos de algunas teorías contables, la segunda, a manera de descripción acuña los conceptos que componen el referente conceptual que se configura con la revisión de literatura y del marco legal y normativo de las NIIF, la tercera presenta el marco contextual de las pyme, en especial, la empresa caso de estudio; por último, en la cuarta sección se establecen las reflexiones que emergen en torno a las pymes y las Estrategias para el proceso de reconocimiento y medición en el periodo de aplicación de las NIIF.

Construcción del Marco Teórico

La evolución de la disciplina contable, dependiendo del contexto a la que asista, está tensionada por aspectos políticos, sociales, económicos que generan constructos teóricos que soportan la aproximación a sus objetos de estudio y el marco legal y normativo que orienta su desarrollo disciplinar y su praxis.

Desde los postulados de Fray Luca Pacciolo, con su aporte a la contabilidad materializado en un sistema soportado en la partida doble, que se constituye en un legado para los cimientos de la disciplina y los procesos que se hacen visibles en la teneduría de libros. Desde el aporte de Pacciolo, emergen otras teorías que son más recientes y orientan la contabilidad como el positivo – normativo de Mattessich, que explicita la “teoría general y las interpretaciones” (Mejía, Montes & Montilla, 2008, pág. 60). Esta postura de Mattessich, no reconoce un lenguaje universal al contrario propone para los aspectos de la aplicación contable en un nivel empírico para los hechos concretos; en

cuanto a las interpretaciones este autor se soporta en el método deductivo, que de acuerdo con Tua (1995, citado en Mejía, Montes y Montilla, 2008) aporta a la “construcción de los principios contables” (pág. 64). Estos, son la base de los objetivos y características de la información que deben estar en concordancia con el entorno empresarial del momento.

Otra teoría que aporta a la construcción del marco teórico, es el paradigma de la utilidad; para establecer su pertinencia se toma desde la importancia de la información con relación a los usuarios y la toma de decisiones económicas. Este paradigma desvirtúa la mirada hegemónica de la contabilidad por una “verdad orientada al usuario, que pretende y persigue proporcionar la mayor utilidad posible en la toma de decisiones” (Santos, Durán, Urrea & Urquijo, 2012, pág. 144).

Esta teoría en su aporte significativo, brinda la posibilidad de acentuar el concepto de usuario, para autores como Tua (s/f), que afirma que el paradigma de la utilidad se preocupó por la “evolución del concepto de usuario” (párr. 9); incluso incorpora otro concepto que lo relaciona con los usuarios, este es el incremento de la información, en tanto esta sea útil de manera instrumental y económica cuando los usuarios puedan actuar de manera individual (Gómez, 2004).

Para Hendriksen (1982, citado en Ruiz, 2012), el objetivo de la información financiera:

Habría que desglosarla en objetivos más específicos a fin de poder comprender la utilidad de los estados

financieros. Diferencia el capital invertido o cantidad de riqueza en un momento determinado de la utilidad o renta que fluye durante un período de tiempo. (pág. 153)

Los elementos antes mencionados de la teoría contable, tienen asidero en las estructuras actuales de la disciplina en el contexto de la globalización, que tensiona la evolución de la contabilidad para dar cuenta a los requerimientos que este demanda.

Autores como Hendriksen (1974, citado en Rodríguez, De Freitas & Zaá, 2012) argumenta que:

La contabilidad evolucionó históricamente a medida que surgieron las necesidades, y los cambios en su técnica y sus conceptos ocurrieron gradualmente. Pero han sido necesarias nuevas prácticas contabilísticas al nivel de instituciones y relaciones económicas cambiantes y a la misma altura de los objetivos de la contabilidad, también cambiantes. Sin embargo, continúan en uso muchas técnicas y conceptos después de haber cesado las condiciones que los hicieron necesarios en ese sentido, que se encuentra inmerso en un marco normativo cuya naturaleza se basa en principios establecidos por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). (pág. 163).

Estas dimensiones de la teoría contable y su relación con la internacionalización, establecen una dependencia en la medida que el quehacer contable orienta su praxis al entramado empresarial y este a su vez se

encuentra inmerso en el fenómeno de la globalización, vista para el propósito de esta investigación como la orientación al cambio de la economía mundial que propende por un mayor grado de integración e interdependencia, soportada en un factor primordial que se centra en la globalización de mercados (Puerto, 2010).

Para establecer una relación coherente entre los elementos teóricos y los conceptuales que se explicitan en el siguiente apartado, es relevante definir la internacionalización como un resultado de la globalización. Para abordar conceptual y contextualmente la internacionalización, se soporta en los postulados de Claver y Quer (2000, citado en Tabares, 2012), que definen y sitúan la internacionalización en el contexto corporativo cuyo propósito se orienta a la expansión geográfica del campo de actividad de la empresa.

Otero (2008), esgrime que:

La internacionalización se comprende como un proceso a través del cual las empresas incrementan gradualmente su compromiso con las actividades y los negocios internacionales, es decir, que expanden de forma creciente sus actividades más allá de las fronteras nacionales (p. 10).

Revisión de otras investigaciones para el Referente Conceptual

El siglo XX, da el inicio al paradigma de la postmodernidad que conlleva al fortalecimiento de la globalización, este fenómeno incide en la “transfronterización de las actividades comerciales” (Rodríguez, De Freitas & Zaá, 2012, pág. 162) que requiere de conocimiento, procesos e

información, en especial contable y financiera, estos son necesarios para la toma de decisiones de las organizaciones.

Para estos escenarios es imperativo un lenguaje hegemónico legitimado en estándares internacionales, en este sentido Mantilla (2001), se refiere a:

Que la contabilidad es el lenguaje de los negocios, de ahí la insistencia en que exista uno sólo que permita una comunicación eficiente a la hora de hacer grandes negocios y ese lenguaje no es más que los estándares internacionales de contabilidad y auditoría. Así, vale la pena mencionar que no ha sucumbido, por el contrario cada día está más vigente. (pág. 8)

Los cambios a los que asisten la economía y las empresas, presionan por el establecimiento de un lenguaje expresado en información contable y financiera uniforme, bajo lineamientos contables globalmente aceptados, estos se denominan: Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), que se soportan en principios.

Colombia no es ajena a esta dinámica y se acoge al modelo IASB (International Accounting Standards Board), este organismo independiente del sector privado sin ánimo de lucro, se constituyó en el año 2001, reemplazando la IASC (International Accounting Standards Committee), que nació en 1973 a través del acuerdo de representantes de profesiones contables de varios países, que buscaban una serie de normas que pudieran ser aplicadas a nivel mundial, su propósito radica en favorecer la armonización, la información y su comparabilidad (Portal NIC-NIIF, s.f.).

Al revisar el proceso histórico de cómo llegan estas normas a este país, es posible encontrar que estas inician a partir del pronunciamiento del gobierno a través de la Ley 1314 de 2009, “Ley que regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia”, y que además, señala las entidades encargadas de vigilar el proceso a la adopción de estos estándares en Colombia.

Esta ley, establece la convergencia, concepto que define el Diccionario de la Lengua Española (2005) como “la unión de dos o más cosas que confluyen en un mismo punto y confluencia de varias ideas o tendencias sociales, económicas o culturales” (párr. 4), donde ocurre la cohesión de las normas nacionales con los estándares internacionales, concluyendo en un mismo punto, que es la adopción definitiva de las IFRS o NIIF.

Algunos autores han realizado aproximaciones al concepto de convergencia como objeto de estudio a partir de diversas miradas, que a continuación se relacionan: Ferrer (2012), presenta la conversión a partir de un “análisis intrínseco de las Normas Internacionales de Información Contable y Financiera” (párr. 1, introducción). Su estudio devela la relación entre los componentes del sistema contable y la convergencia. El sistema contable se constituye en el soporte teórico y lo expone de acuerdo con lo que plantea Jarne (1996, citado en Ferrer, 2012), que presenta los siguientes componentes:

Subsistema de principios contables, el subsistema regulador, el subsistema de prácticas de valoración, el subsistema

de formación contable, el subsistema profesional, lo que a su vez determina y está determinado por el desarrollo de la profesión contable, los objetivos de la contabilidad, la influencia de la fiscalidad y los usuarios de la información; todos estos componentes reciben la incidencia de los factores culturales, el sistema político, el sistema económico y el sistema legal de un país. (pág. 972)

Duque y Osorio (2013), abordan el concepto de convergencia a partir del análisis para su posible integración al currículo para la formación contable internacional. La relación en el estudio de estos investigadores, plantea una mirada crítica de la convergencia como propósito de la Ley 1314 de 2009 y la contradicción con la Contabilidad de costos; se apoyan en el derecho de petición de Hernández (2009, citado en Duque y Osorio, 2013), menciona que:

La Universidad de Antioquia envió al CTCP un Documento de comentarios a la propuesta para el direccionamiento estratégico y el entendimiento común del proceso de convergencia de las normas de contabilidad, información financiera y de aseguramiento de la información, con estándares internacionales. (Pág. 1125)

La preocupación del demandante, radica en la convergencia como objetivo de la Ley 1314 y otras materias conexas como la Contabilidad de costos, que las excluye en su proceso.

Otros conceptos, que son parte del estudio de la investigación, son reconocimiento y

medición; entendiéndose como reconocimiento lo establecido en la sección 2 de NIIF para PYMES: “El proceso de incorporación en los estados financieros, de una partida que cumple la definición de un activo, pasivo, ingreso o gasto” (pág. 22). En cuanto al concepto de medición, la sección antes mencionada lo define como: “el proceso de determinación de los importes monetarios en los que una entidad mide los activos, pasivos, ingresos y gastos en los estados financieros” (pág. 23).

Molina (2013), en su investigación: ¿La solución al problema para la aplicación de la normativa internacional? Contabilidad y Negocios, desde su perspectiva, propone una reflexión sobre las dificultades de la práctica del proceso de cara a la aplicación de las normas internacionales en Perú. Una de las diferencias que esgrime el autor, se refiere a los temas de las NIIF para Pymes que no contempla las NIIF Plenas son: “Diferencias derivadas de simplificaciones en criterios de reconocimiento y medición, eliminación de opciones de políticas contables o reducción de exigencias de información” (pág. 28)

Con relación a lo anterior, Molina (2013) argumenta que la implementación de las NIIF dejan la sensación que se asiste a la aplicación de una serie de reglas que únicamente sirven para indicar “cuándo y cómo rellenar unas casillas de unos formularios llamados Estados financieros” (pág. 32). En cuanto a los requerimientos para reconocimiento y medición las NIIF para Pymes, en su párrafo P6, se refiere a: “Las NIIF establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y otros sucesos y condiciones

que son importantes en los estados financieros con propósito de información general” (pág. 33).

Marcotrigiano (2013), en una investigación desarrollada en la Universidad de los Andes-Venezuela, expone la incidencia de las VEN NIF PYMES con relación a la elaboración y presentación de estados financieros, su comparación con las normas locales y las normas internacionales, develan los cambios en lo que concierne a los criterios de reconocimiento y medición que están acentuados en los procesos contables, al contrario que en la presentación de la información financiera que se quedan para que:

los cambios en cuanto a los criterios de reconocimiento y medición, parecieran ser más de forma que de fondo, ya que la norma contable, deja abierta la posibilidad de ordenar las partidas como muestren mejor la información que se desea presentar” (Sección Introducción).

Las posturas antes mencionadas contribuyen en la orientación del referente conceptual, los antecedentes y justificación de la investigación, porque ofrece miradas con relación a los criterios de reconocimiento y medición que son pertinentes con el objetivo del estudio que pretende contribuir al sector a las PYMES del sector servicios con el desarrollo de estrategias para el proceso de medición y reconocimiento, para los procesos de contables y de presentación de estados financieros.

Marco Legal y Normativo contable en Colombia

Para dar cumplimiento a lo dispuesto en la Ley 1314 de 2009, el Consejo Técnico de la Contaduría Pública emitió el Documento del Direccionamiento Estratégico, en el año 2012, que tiene como objetivo: “orientar el desarrollo efectivo del proceso de convergencia hacia las normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de la información, con estándares internacionales” (pág.1); este documento sugiere la aplicación de las normas de contabilidad e información financiera de manera diferencial a tres grupos con su respectivo cronograma.

Como señala este mismo documento, Colombia no puede permanecer aislada a la globalización más aún, cuando está en una importante etapa de firmas de convenios bi y multilaterales de comercio con varios países.

El Documento del Direccionamiento Estratégico por consiguiente, establece la división de los grupos, de la siguiente manera el grupo 1, que hacen parte todas las entidades de interés público o emisores de valores que tengan activos totales superiores a treinta mil (30.000) SMMLV o planta de personal superior a 200 empleados, el grupo 2, las empresas que tengan activos totales por valor entre quinientos (500) y treinta mil (30.000) SMMLV o planta de personal entre once (11) y doscientos (200) trabajadores, y que no sean emisores de valores ni entidades de interés público, y el grupo 3, que están conformados por las personas naturales o jurídicas que cumplan los criterios establecidos en el artículo 499 del Estatuto Tributario (ET).

El grupo 1 y 2 estarán ceñidos bajo las NIIF Plenas y NIIF PYMES respectivamente, mientras el grupo 3 llevará contabilidad simplificada. Los anteriores grupos están direccionados por decretos expedidos por el gobierno.

Por tanto las pequeñas y medianas empresas – Pymes, objeto de esta investigación están bajo las NIIF PYMES, reguladas por el Decreto 3022 de 2013, “Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera, que conforman el grupo 2”.

El Decreto 3022 de 2013, presenta unos lineamientos acerca de las fechas a las que tienen que acogerse las pequeñas y medianas empresas establecido así: periodo de preparación obligatoria desde el 1 de enero de 2014 hasta el 31 de diciembre del mismo año, fecha de transición a partir del 1 de enero hasta el 31 de diciembre del año 2015 y fecha de aplicación a partir del 1 de enero de 2016.

Normalmente este tipo de empresas siguen los lineamientos legales motivadas por premios o castigos, en este caso es necesario cuestionarse sobre: ¿Qué pasaría si deciden no cumplir y seguir llevando su información financiera como estaba?, en este sentido es relevante conocer que en el contexto colombiano existen instancias como las Superintendencias, que les corresponde cumplir con las funciones de inspección, vigilancia y control asignadas en los artículos 83, 84 y 85 de la Ley 222 de 1995, funciones que se complementan con lo dispuesto en el artículo 10 de la Ley 1314 de 2009, por lo tanto tienen potestad de solicitar en cualquier momento informes

sobre los avances en los procesos de cambio que están realizando las empresas bajo normas internacionales, cuya negativa implica hacerse merecedoras de sanciones.

Con relación a lo anterior, el numeral 3 del artículo 86 de la Ley 222 de 1995 establece que la Superintendencia de Sociedades tiene la facultad de imponer sanciones o multas, sucesivas o no, hasta de doscientos salarios mínimos legales mensuales, cualquiera sea el caso, a quienes incumplan con dispuesto en el marco normativo existente para esta condición, que fue ratificada con el Concepto 115-015014 del 02 de marzo de 2014 de la Superintendencia de Sociedades.

El Ministerio de Industria, Comercio y Servicios, señala un nuevo plazo para los preparadores de la información financiera que conforman el grupo 2, Pymes; estos términos se encontraban en el parágrafo 4 del artículo 3, del Decreto 3022 de 2013 y que se modifican con el Decreto 2129 de 2014, en su artículo 1, menciona:

Señálese como nuevo plazo para que las entidades detalladas en el artículo 1° del Decreto 3022 de 2013, den cumplimiento de lo dispuesto en el parágrafo 4° del artículo 3° de dicho Decreto, desde la fecha de vigencia del presente Decreto y hasta antes del 31 de diciembre de 2014.

El marco legal y normativo esbozado con anterioridad, contribuye a cimentar la importancia del panorama en el que se encuentra inmerso las empresas colombianas para el proceso de transición y adopción de las normas internacionales frente a la perspectiva contable y financiera propia de su naturaleza.

Marco contextual de las Pymes

Para relacionar el marco legal y normativo antes mencionado a un contexto, en el siguiente apartado se mencionan algunos estudios con relación a las pequeñas y medianas empresas, Pymes.

De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2013), menciona en su estudio sobre las “Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de pymes para el Cambio Estructural”, que desarrolló en alianza con el Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Este estudio arroja las siguientes cifras, para el año 2013: “estima que las pymes representan cerca del 99% del total de las empresas y emplean al 67% de los trabajadores en toda la región” (párr. 3).

Las Pymes, de acuerdo con la Cámara de Comercio de Villavicencio (2013), en estudios realizados para el departamento del Meta, arrojaron los siguientes datos: 34.591 son pequeñas, 1.131 medianas y 198 grandes empresas; esto significa que el 99% corresponde a la pequeña y mediana empresa y de esta clasificación de empresas, el sector servicios participa con el 42%, es decir son mayoría en el ranking económico de la región.

El Ministerio del trabajo de Colombia, en su estudio “Programa Nacional de Aistencia Técnica para el Fortalecimiento de las Políticas de Empleo, Emprendimiento y Generación de Ingresos en el ámbito Regional y Local, Diagnóstico Villavicencio” (2011), resalta la importancia de las

micros, pequeñas y medianas empresas en el país “como creadoras primarias de empleo y producto en la ciudad” (pág. 61).

Presenta las algunas cifras para Villavicencio, teniendo en cuenta variables como: escala de personal ocupado y estructura productiva. Con relación a la escala de personal ocupado, el estudio deja ver que el “93% de los establecimientos de la ciudad son microempresas (1 a 10 trabajadores) y el 2.7% son pymes (11 a 200 trabajadores). El restante 4.3% corresponde a grandes empresas (más de 200 trabajadores)” (pág. 62).

De acuerdo con la estructura productiva de la ciudad el diagnóstico menciona que “el

9% de los establecimientos participa en actividades industriales, el 54% en comercio, 36% en servicios” (pág. 63).

Otra información que se encuentra en este diagnóstico, lo representan las unidades micro, estas constituyen en gran número las unidades productivas, comerciales y de servicios en la ciudad. Las actividades de las 16,155 microempresas están inmersas en todos los sectores de la economía, los sectores donde se concentran sus actividades son: “comercio (56,8%), los servicios (34,2%) y en Industria (9,1%)” (pág. 63). Esta información se obtiene a partir de los Cálculos propios del Censo de Unidades Económicas DANE-2005, como se muestra en la siguiente figura.

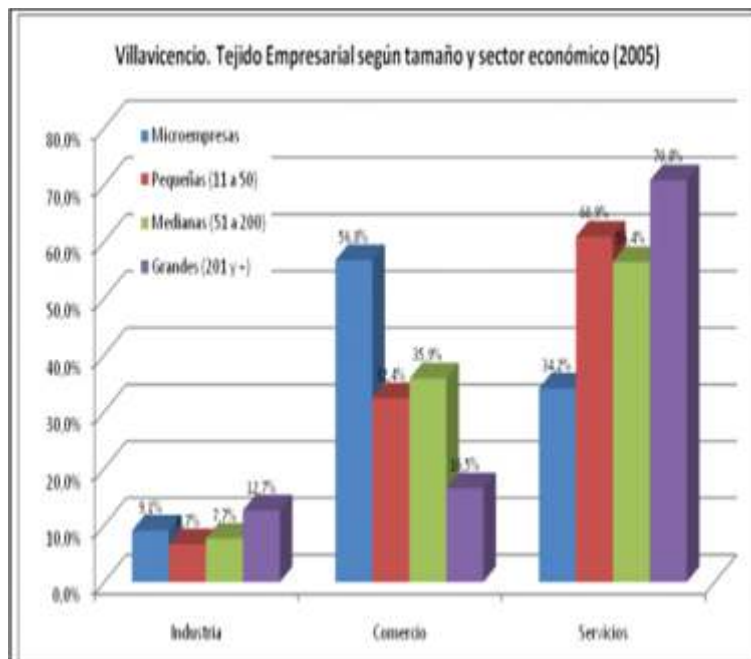


Figura No. 1 Villavicencio, Tejido Empresarial según tamaño y sector económico (2005). Fuente: Cálculos propios a partir del Censo de Unidades Económicas DANE-2005

La revisión de los estudio relacionados con anterioridad, soportan la razón por la cual las pymes se constituyen en un contexto de estudio pertinente para el desarrollo del proyecto; además, atendiendo al momento coyuntural de transición en cuanto a la implementación de las normas internacionales, momento al que están asistiendo estas empresas.

REFLEXIONES

Colombia y su tejido empresarial deberán observar coherencia e implementar con premura la aplicación de las normas internacionales, no solo para las empresas que cotizan en la bolsa de valores; también ingresan en este escenario las pequeñas y medianas empresas. Esta tensión se genera en pos de su perdurabilidad y de mantenerse en un mercado complejo de cara a la globalización. En este sentido Mantilla (2004), argumenta:

La adopción de estándares internacionales de información financiera, auditoría y contaduría se convierte, entonces, en una de las condiciones necesarias para como país participar en nuevos escenarios internacionales, evitando desventajas y los sobrecostos innecesarios derivados de aferrarse a las prácticas locales. (pág. 10)

Estos estándares internacionales NIC/NIIF, se encuentran materializados en un marco legal y normativo que orienta el proceso de transición e implementación y normatizan el marco conceptual y los principios para que los procesos contables

contribuyan a la generación de una información financiera susceptible de interpretar por sus usuarios. Según Deloitte, (2009, citado en Zapata & Hernández, 2010), menciona que: “los criterios estipulados por las NIIF. Por ejemplo, mayor integración de información financiera y operativa, nuevos lineamientos para realizar la consolidación financiera e indicadores de desempeño de gestión, que cumplan los requisitos financieros para sus usuarios” (Sección de conclusiones)

Las investigaciones revisadas, abordan diferentes concepciones en cuanto a los conceptos de reconocimiento y medición, algunas presentan su relevancia en los procesos contables; pero no ven la suficiente claridad conceptual. A futuro esta condición afecta las bondades del propósito de la Ley 1314 de 2009, como lo expone Duque & Osorio (2013),

La aplicación de las NIC/NIIF en Colombia implica que se hagan las precisiones conceptuales a que haya lugar, sobre todo en aquellos aspectos en que la norma no es lo suficientemente clara, y que se documenten los procedimientos de reconocimiento y medición, que se deben desarrollar para aplicar algunas de sus disposiciones. (Sección conclusiones)

Los conceptos de reconocimiento y medición, a manera de criterios generan cambios en los procesos contables, al contrario de la presentación de información financiera que se queda en un asunto de forma, que permite a las empresas mostrar mejor la información que se desea presentar (Marcotrigiano, 2013).

Estas posturas conceptuales, representan un soporte para la investigación, en tanto, comprometen el desarrollo de un proceso metodológico, centrado en el análisis de los procesos contables y financieros de las pymes contexto de estudio, para su contrastación con las secciones que compone el Decreto 3022 de 2013, y de esta manera dar cumplimiento al objetivo que pretende contribuir con el diseño de una herramienta especializada de estrategias para el proceso de medición y reconocimiento de las Pymes, para el periodo de aplicación de las NIIF.

Como contexto, las pymes, se constituyen en un entramado empresarial significativo para el desarrollo de estudios relacionados con normas internacionales NIC/NIIF, en cuanto a la contribución económica y social en el desarrollo de la región de manera global como local; de acuerdo con los estudios de la CEPAL, Ministerio de Trabajo de Colombia y Cámara de Comercio de Villavicencio.

Otra dimensión que hace de las pymes un contexto de estudio, es el marco normativo internacional y colombiano NIC/NIIF, que se

ocupó de emitir normas para su obligatorio cumplimiento como: La Ley 1314 de 2009, el Decreto 3022 de 2013; además, en el Documento del Direccionamiento Estratégico (2012), las incluyó en el grupo 2.

En este sentido, es imperativo el desarrollo de investigaciones que aborden las diversas aristas que emergen de la contrastación de las normas internacionales financieras, contables y de auditoría con relación a los conceptos, principios, procesos e información, aplicados a los contextos tipificados en el: Grupo 1, que hacen parte todas la entidades de interés público o emisores de valores, Grupo 2, las empresas que tengan activos totales por valor entre quinientos (500) y treinta mil (30.000) SMMLV o planta de personal entre once (11) y doscientos (200) trabajadores, y que no sean emisores de valores ni entidades de interés público, y el grupo 3, que están conformados por las personas naturales o jurídicas que cumplan los criterios establecidos en el artículo 499 del Estatuto Tributario (ET).

REFERENCIAS

Cámara de Comercio de Villavicencio. *Código de Comercio, se expide un nuevo régimen de procesos concursales y se dictan otras disposiciones*". Diario Oficial N° 42156 de diciembre 20 de 1995.

Colombia. Ley 1314 de 2009. *Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y*

de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento. Diario Oficial, 47.409

Colombia. Decreto 3022 de 2013. *"Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de*

2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera, que conforman el grupo 2". Bogotá: Actualícese. Recuperado de: <http://actualicese.com/normatividad/2013/12/27/decreto-3022-de-27-12-2013/>

Colombia. Decreto 2129 de 2014. "Por el cual se señala un nuevo plazo para que los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 2 den cumplimiento a lo señalado en el párrafo 4° del artículo 3° del Decreto 3022 de 2013. Recuperado de <http://actualicese.com/normatividad/2014/10/24/decreto-2129-de-24-10-2014/> Colombia. Estatuto Tributario (2013). Recuperado de: <http://actualicese.com/actualidad/etiqueta/articulo-499-estatuto-tributario/>

Consejo de la Contaduría Pública (2013). Documento de direccionamiento Estratégico del proceso de convergencia en Colombia. Recuperado de: <https://ajustecontable.wordpress.com/2012/09/04/direccionamiento-estrategico-ctcp-primeraparte/>

DELOITTE (2009). Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Consideraciones sobre los ERP's. Recuperado de: www.deloitte.com

Diccionario de la Lengua Española. (2005) ¿Qué es convergencia? Recuperado el 11 de junio de 2015 de: <http://es.thefreedictionary.com/convergencia>

Duque, M. I. & Osorio, J. A. (2013). ¿El proceso de convergencia en Colombia excluye la contabilidad de costos? Cuadernos de Contabilidad, 14 (36), 1121-1146. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v14nspe36/v14nspe36a10.pdf>

Ferrer, A. M. (2012). Análisis del proceso de convergencia a Normas Internacionales de Contabilidad e Información Financiera desde los factores intrínsecos al sistema contable en Colombia. Cuadernos de Contabilidad, 14 (36), 971-1007. Recuperado de: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-14722013000300005&lng=en&tlng=es..

Gómez, M. (2004). Una evolución del enfoque de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) desde la teoría de la contabilidad y el control. Innovar, revista de ciencias administrativas y sociales, Vol. 14 (24), 112-131. Recuperado de: www.scielo.org.co/pdf/inno/v14n24/v14n24a09.pdf

Hendriksen, E. S. (1970). Teoría de la Contabilidad. México: UTEHA. Recuperado de: <file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/641-2599-1-PB.pdf>

Hernández, J. A. (2009). Derecho de petición sobre la Ley 1314 y otras materias conexas. Recuperado de: <http://actualicese.com/actualidad/2009/11/26/derecho-de-peticion-sobre-la-ley-1314-de-2009/>

Jarne, J. I. (1996). Clasificación, evolución y armonización internacional de los sistemas contables: Un análisis conceptual y empírico. (Tesis doctoral). Universidad de Zaragoza.

Mantilla, S. (2001), ¿Contadores sí, pero cuáles? La globalización de la contaduría y sus consecuencias para el ejercicio profesional. Trabajo Primer Seminario Internacional “Economía sostenible y globalización, una oportunidad para competir en el contexto internacional. Tu Primer Seminario Internacional “Economía sostenible y globalización, una oportunidad para competir en el contexto internacional. Tunja. Recuperado el 25 de agosto de 2015 de: [ciberconta.unizar.es /lección/globaconta/globaconta.pdf](http://ciberconta.unizar.es/lección/globaconta/globaconta.pdf)

Mantilla, S. (2004). Adopción de Estándares Internacionales: Características Técnicas. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/globaconta/adopciontecnica.pdf>

Mejía, Montes & Montilla (2008). Fundamentos teóricos del modelo contable común para las pymes de América Latina: una alternativa a la regulación contable internacional IASB. Estudios Gerenciales, Vol. 24 (107), 59-86. Recuperado de: http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/265/263

Molina, R. (2013). NIIF para las PYMES: ¿La solución al problema para la aplicación de la normativa internacional? Contabilidad y Negocios 8 (16): Recuperado de:

<http://oai.redalyc.org/articulo.oa?id=281630133003>> ISSN 1992-1896 Portal NIC/NIIF. (s/f). Estructura del IASB | IASB - NIC NIIF. Recuperado el 22 de mayo de 2015, de: www.nicniif.org/home/iasb/estructura-del-iasb.html

Puerto, D. P. (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. Pensamiento & Gestión (28) 171-195. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64615176009>

Programa Nacional de Asistencia Técnica para el Fortalecimiento de las Políticas de Empleo, Emprendimiento y Generación de Ingresos en el ámbito Regional y Local. (2011). Diagnóstico Villavicencio. Ministerio del Trabajo, República de Colombia. Recuperado de: <file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/VILLAVICENCIO.pdf>

Revista Latinoamericana de Política, Economía y Sociedad – Perspectiva. (2013). Cuando las pequeñas empresas hacen grande la economía. Recuperado el 23 de junio de 2015, de: <http://www.revistaperspectiva.com/perspectivas-de-la-semana/cuando-las-pequenas-empresas-hacen-grande-la-economia>

Rodríguez, J. M., De Freitas, S. & Zaá, J. R., (2012). La contabilidad en el contexto de la globalización y la revolución teleinformática. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 18 (1), 161-183. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/364/36424414008.pdf>

Ruíz, M. C. (2013). Debate de la utilidad de la información contable sobre intangibles. *Estudios Empresariales*, 1 (1), 149-172. Recuperado de: revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/REE/article/download/641/664

Santos, G., Durán, M., Urrea, L. M. & Urquijo, F. (2012). Acerca de los "paradigmas contables". Recuperado 28 de agosto de 2015, de: <http://www.bdigital.unal.edu.co/22669/1/19311-63453-1-PB.pdf>.

Tabares, S. (2012). Revisión analítica de los procesos de internacionalización. *Pensamiento y Gestión*, (33), 45 -62. Recuperado de:

<http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/4897/3877>

Tua, J. (s/f). Lecturas de teoría e investigación contable. Recuperado 28 de agosto de 2015, de: <https://sites.google.com/site/cuentasmscuentos/paradigmas--tua-pereda>

Zapata, G. & Hernández, A. (2010). Reflexiones sobre la aplicación de las NIIF en las PYMEs venezolanas. *Compendium* 13 (25) 23-41. Recuperado en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88019355003> > ISSN 1317-6099

Una aproximación a la medición de la informalidad en Colombia

Resumen

El empleo y la remuneración de los asalariados, ha venido cambiando de forma dinámica, porque las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción han sufrido cambios muy profundos a partir de la implantación del modelo neoliberal.

La lucha entre el capital y el trabajo se definió a favor del primero, vino entonces una ola de privatizaciones bajo el argumento manido de que las empresas administradas por el Estado daban pérdidas.

En Colombia, se privatizaron las empresas de servicios públicos, acompañada de una ola de violencia sin precedentes, el sindicalismo desapareció prácticamente en las empresas privadas. La remuneración de los asalariados se fue reduciendo mediante múltiples mecanismos, los contratos dieron paso a nuevas formas de contratación, siempre en contra de los trabajadores y la informalidad, se convirtió en el refugio de los expulsados del sistema.

Se hará una revisión de la literatura y de los trabajos que se han publicado en los últimos cinco años, en la misma línea de investigación. Posteriormente, se procesará la encuesta continua de hogares, adicionalmente, se tomarán los datos de la encuesta anual manufacturera, los datos de la Encuesta Continua de Hogares y de la Encuesta Anual Manufacturera se adquirirán en el DANE y se procesarán con SPSS.

■ * ERNESTO L. CHÁVEZ H.

*MSc Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente
Docente programa de Economía
Universidad de los Llanos
Grupo de investigación Morichal
echavez@unillanos.edu.co*

Adicionalmente, se buscará información secundaria relacionada con la seguridad social del Ministerio de Salud y en el Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.

Palabras clave. medición, informalidad, política.

Abstract

Employment and compensation of employees has been changing dynamically, because the productive forces and social relations of production they have undergone profound changes since the introduction of the neoliberal model.

The struggle between capital and labor was defined for the first, then came a wave of privatizations under the hackneyed argument that companies gave state-run losses.

In Colombia, the utilities were privatized, accompanied by a wave of unprecedented violence; unionism practically disappeared in private companies. The compensation of employees was reduced by multiple mechanisms, contracts gave way to new forms of contracts, always against workers and informality, it became the refuge of the expelled System.

A review of the literature and the works that have been published in the last five years will, in the same line of research. Subsequently, the continuous household survey will be processed, additionally, data from the annual manufacturing survey was taken, and data from the Continuous Household Survey and the Annual Survey of Manufacturing They will be acquired in the DANE and processed with SPSS. Additionally, secon-

dary information relating to the social security of the Ministry of Health and the Ministry of Labor and Social Security will look.

The contribution of this research is a document, a course of informal economy, an article to be published in a journal indexed

Keyword. Measurement, informality, Politics

Introducción

Planteamiento del problema de la investigación y justificación: En este contexto, surge entonces la siguiente pregunta que será el núcleo central de la investigación:

¿Cuáles son los modelos actuales de medición de la informalidad económica; por qué han cambiado durante los últimos cuarenta años y cuál sería entonces una manera más objetiva de medición?

La situación actual del mercado de trabajo han determinado una serie de modificaciones en las relaciones de producción que es necesario dilucidarlas para poner en evidencia la voracidad del capital por hacerse a una proporción cada vez mayor en la repartición del valor agregado, lo que a su vez ha determinado también nuevos paradigmas y nuevas categorías en el sector informal. Por ejemplo, hace algunos años se consideraba informal la persona que estaba por fuera del sistema de seguridad social, es decir quienes no aportaban a los Sistemas Generales de Salud ni de Pensiones. Hoy eso ha cambiado porque una muy significativa cantidad de trabajadores si quieren obtener un trabajo, tienen que demostrar que están afiliados a

dichos sistemas como trabajadores independientes, lo que constituye una transferencia equivalente a las tres cuartas partes de los aportes de los trabajadores hacia los patronos.

En efecto, si en la legislación laboral los aportes a la seguridad social se reparte en tres cuotas partes por parte del patrono y una por el trabajador, al obligar a éste a su afiliación como independiente, lo que se está haciendo es que el trabajador saque de su bolsillo, el aporte que por ley le correspondería al patrono, luego esa definición de informalidad no es satisfactoria.

De otro lado, también se decía que pertenecían al sector informal las personas o empresas que no cumplieran con la ley; pues hoy por hoy proliferan en Colombia leyes que lo que han hecho es legalizar la precarización del empleo y la informalización del trabajo. Por ejemplo la Ley 677 de 2001 conocida como la Ley de las Zonas Económicas Especiales, manera eufemística para decir que en ciertas zonas se permite someter a los trabajadores colombianos a peores tratos que en el resto del territorio nacional. Adicionalmente la Ley 789 estableció la llamada jornada laboral flexible, legalizó el contrato por horas y legalizó la explotación de los jóvenes mediante la figura de los llamados contratos de aprendizaje.

Adicionalmente, las llamadas Cooperativas de Trabajo Asociado han sido desde hace casi 20 años una de las formas predilectas para imponer a los trabajadores

condiciones de explotación que en muchos casos resultan inhumanas.³ Pero no sólo se trata de abusos contra la mano de obra no calificada, lo docentes universitarios llamados de tiempo completo se les contrata por once meses menos un día, para no reconocer la prima de servicios y en algunas universidades se contrata únicamente por la duración del semestre académico, que por lo general es de cinco meses calendario. De igual manera, a partir de la aprobación de la Ley 100 de 1993, la profesión médica, antes de las más respetables en el medio colombiano, entró en el terreno de la informalidad pues en algunas partes los médicos son obligados a conformar cooperativas que venden un servicio o se les paga por horas o a destajo.

En conclusión, de la definición de la informalidad se desprenden diversas formas de medición y por esta razón es necesario precisar el término de trabajador informal, pero no sólo asumiendo la definición oficial del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, sino mediante una lectura crítica, develar lo que tal definición oculta, en términos de atropellos en contra de los trabajadores.

Este tipo de investigación es importante porque debe existir contrapartes teóricas que se opongan a las versiones oficiales según las cuales el desempleo está bajando y se encuentra en algo menos del 8 por ciento según el DANE, pero a pesar de que la informalidad se ha mantenido en proporciones relativamente estables e incluso con

³ Véase el Estudio del mercado de trabajo en el cultivo palma en el departamento del Meta. Grupo Morichal. Editorial Academia Española. ISBN-10: 3848465795; ISBN-13: 978-3848465798. Mayo, 2014.

tendencia a la baja, la realidad muestra que es necesario redefinir el término y que una vez hecho esto, las mediciones mostrarán las causas de una sociedad demasiado asimétrica en la distribución del ingreso, lo que equivale en términos sociológicos y económicos a una sociedad inestable en el largo plazo, y aunque la clase dominante ha sorteado, hasta ahora con relativo éxito, esta situación, mediante la violencia, legal e ilegal cuando la primera no es suficiente, lo que se está generando es una situación explosiva que puede tener elementos desestabilizadores de largo plazo. Esta será una nueva lectura de la realidad, un aporte a la comprensión de la sociedad actual que precisamente en estos momentos acaba de elegir en Grecia a Alexis Tsipras un líder radical izquierdista y se espera que en España un fenómeno similar ante la desesperanza que suscita la exclusión y el atropello de que son víctimas los trabajadores que se han hecho sentir especialmente en el subcontinente latinoamericano.

OBJETIVOS

General

Identificar los modelos usados para medir el sector informal en Colombia desde 1980 y analizar las causas de sus variaciones.

Específicos

Hacer una propuesta sobre nuevas formas de medición del sector informal tomando en consideración variables diferentes a la inclusión en el sistema de seguridad social y el cumplimiento de la legislación laboral.

Hacer una medición con base en una

definición enmarcada dentro de la Economía Política y compararla con las mediciones oficiales del DANE.

Mostrar que las normas laborales tienden a legalizar la informalidad en el mercado de trabajo en Colombia.

Desarrollo

El sector informal ha tenido diferentes enfoques y por tanto diferentes formas de medición. En un reciente trabajo (DANE, 2009) el Departamento Administrativo nacional de Estadística DANE, hace un recuento de las formas de medición de la informalidad desde los años noventa.

Así, en 1993 la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo adoptó el enfoque de empresas en lugar de las personas.

De esta manera, -dice el informe- el empleo informal fue definido como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. En consecuencia, el empleo informal se refiere a todas aquellas actividades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con una personalidad jurídica independiente de esos hogares.⁴

La definición tiene algunos aspectos que vale la pena destacar. En primer lugar, como lo dice el DANE, el énfasis está puesto en las empresas y no en las personas; en segundo lugar, el objetivo no es la producción, sino la generación de ingresos para quienes participan de tales actividades y en tercer lugar no hay distinción, o es casi imperceptible entre el capital y el trabajo, que es otra forma de decir que la dotación de capital es casi inexistente, lo que en algunos casos no es del todo exacto, pues existen algunos talleres artesanales, como por ejemplo los de ornamentación, carpintería y confecciones donde dicha distinción es evidente.

Pero es la misma OIT la que pone de presente las imprecisiones en las forma de medición.

La economía informal ha sido un concepto impreciso, no solo como categoría en razón de sus numerosas asociaciones posibles, sino también como entidad difícil de identificar debido a su movilidad y falta de visibilidad. Con la ampliación del concepto de informalidad, primero en la resolución de la Conferencia Internacional del Trabajo en 2002 y luego en la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) en 2003, se ha progresado en cuanto a la elaboración de directrices para incrementar la

disponibilidad y la calidad de estadísticas más armonizadas. (OIT, 2014).

De otra parte, en la misma definición se incluye una característica que ya se había considerado en definiciones previas relacionada con la no sujeción a las normas laborales vigentes, según se desprende de la siguiente afirmación:

Por otro lado, “se considera que los asalariados tienen un empleo informal si su relación de trabajo, de derecho o de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, al impuesto sobre la renta, a la protección social o a determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas, o licencia pagada por enfermedad, etc)”⁵.

Este es uno de los puntos de discusión del presente estudio, porque si bien muchos trabajadores están sujetos a la legislación laboral, esto no es suficiente para sacarlos de la informalidad. A manera de ejemplo, existe una práctica muy frecuente en las empresas petroleras de contratar , trabajadores por 28 días, por lo cual a quienes trabajan bajo esta modalidad se les conoce con el mote de 'veintiocheros', y recientemente documentada por Alfredo Molano como los 'malleros' en un documento que presenta las condiciones de vida de algunos trabajadores llaneros. (Molano, 1995, p 95). Por tanto, no es cierto

⁴ Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (Agosto de 1993).

⁵ OIT: 17^o. Conferencia Internacional de Estadísticos del trabajo. Ginebra, Diciembre de 2003. Citado por el DANE. Pág. 6.

que los informales no estén sometidos a la legislación laboral y lo cierto es que contribuyen a generar ingresos y se han diseñado metodologías para estimar su contribución al Producto Interno Bruto, PIB, según lo afirma el mismo documento.

En 1993 la decimoquinta conferencia internacional del trabajo, con el fin de permitir la inclusión del sector informal en el sistema de cuentas nacionales y medir su contribución al PIB de cada país, la OIT definió el sector informal como “un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Dichas empresas no están registradas bajo las formas específicas de la legislación de cada país, tales como actas comerciales, leyes de seguridad social, etc. y sus empleados no están cubiertos por las normas de la legislación laboral vigentes”.⁶

Una discusión pertinente tiene que ver con la legislación, porque la legislación es fundamentalmente un problema político. De

hecho el Estado usa una forma muy común de trabajadores marginales conocida como OPS, Órdenes de Prestación de Servicios, que aunque tienen una estricta validez legal, son de hecho contratación de trabajadores en las denominadas nóminas paralelas sin las garantías de los trabajadores de planta. Es ese tipo de contratos los que se deben analizar para incluirlos como lo que son de hecho: trabajadores informales con contratos de prestación de servicios.

Obviamente hay defensores de estos esquemas de contratación, e inclusive aparte de justificarlos, buscan deslegitimar los argumentos que denuncian los abusos por parte de los patronos. En un libro de Jeffrey Sachs (Sachs, 2005), se mencionan las mujeres trabajadoras en empresas textiles y de confecciones en Bangladesh quienes son sometidas a condiciones infrahumanas como quedó en evidencia el 24 de abril de 2013 cuando se desplomó un edificio en Savar, un distrito de Daca la capital del País, donde murieron 1 127 personas 2 437 resultaron heridas (Público, 2013). En el libro el autor destaca que aunque las condiciones son lamentables, las mujeres allí están mejor que si no tuvieran nada, es decir que como lo malo siempre es susceptible de empeorar, éstas trabajadores están en una situación no tan mala, lo que traducido en buen romance significa una justificación ideológica para los explotadores quienes estarían prestando un gran servicio a la sociedad al generar ingresos a cambio de mantener a las trabajado-

⁶ Ibid, Pág. 9.

ras en condiciones miserables.

En Colombia, la Universidad de los Andes ha llevado a cabo numerosos estudios y quizás los primeros estudios de calidad sobre la medición de la informalidad se le debe a esta institución. En efecto, una reseña de este trabajo (Ayala, 2009) se mencionan los orígenes y parte de la trayectoria que se ha recorrido en la medición de este sector de la economía. Textualmente dice lo siguiente:

En 1978 Nohora Rey de Marulanda y Ulpiano Ayala entregaron los primeros resultados de un trabajo innovador realizado en el CEDE que habría de marcar el camino, tanto en la recolección de datos a través de encuestas sobre las condiciones de vida de los trabajadores, como en la investigación sobre empleo en Colombia. Estos primeros resultados, de los que se reproduce aquí una parte, responden a la búsqueda de conceptos y mediciones de empleo adecuadas al contexto productivo colombiano. No sólo es innovadora la metodología de la recolección de datos, también lo son sus conclusiones. Este trabajo muestra el carácter funcional del sector informal, cuestionando la visión de este sector como un residuo que desaparecerá con el fortalecimiento de la economía de mercado, y expone la desigualdad en la participación y acceso de las mujeres al mercado laboral. (Ayala, 2009. Prólogo de Ana María Ibañez).

Adicionalmente, esta misma universidad publicó un artículo donde mide de varias formas la informalidad, a partir de la Encues-

ta Continua de Hogares, y quizás lo más importante es que muestran que las formas de medición dependen en buena parte de las definiciones (Bernal, 2009). Este es justamente uno de los aspectos relevantes del trabajo, porque muestra que dependiendo de la definición que se utilice, los resultados cambian en algunos casos de manera significativa. Lo que aquí se pretende, es precisamente usar nuevas definiciones, donde lo novedoso es tomar algunos grupos que no están incluidos hasta ahora en los trabajos precedentes.

Tanto el DANE como del de la Universidad de los Andes, tienen elementos que contribuyen a la comprensión y a la medición de la informalidad, y hay que reconocer que contrario a lo que ha sido tradicional en esta última, trabajos recientes como los de Bernal (2009) han hecho aportes valiosos sin abusar de los tediosos modelos econométricos, sin restar calidad y en cambio hacen de dicho trabajo una contribución real no circunscrita al mundo esotérico de los especialistas.

Desde el punto de vista de la teoría económica general, es necesario revisar las contribuciones de Sen (1992), Stiglitz (2000); Krugman (2004) y Sachs (2005), quienes desde diversos ángulos ideológicos han señalado la informalidad como una de las características de la economía contemporánea y la muestran como una de las secuelas del neoliberalismo contemporáneo (Stiglitz, 2000) o como una situación endémica en determinados países (Sen, 1992).

De otro lado, La Organización Internacional de Trabajo, ha llevado a cabo importantes aportes en lo que tiene que ver

con la definición y la medición de la informalidad, pero quizás el mayor aporte lo ha hecho al publicar anualmente un documento con la medición de la informalidad en el empleo y de lo que dicha organización define como sector informal (ILO, 2013). Este es el referente a nivel mundial de lo que se considera bajo este término.

Finalmente, la Comisión Económica para América Latina CEPAL, recientemente publicó una propuesta metodológica para la medición del sector informal en las cuentas nacionales. Todos estos documentos serán objeto de una revisión rigurosa y se confrontarán las metodologías de medición, tomando en consideración que estas investigaciones previas constituyen la base para el desarrollo conceptual y la comprensión del fenómeno, en la medida en que ponga de manifiesto una situación caracterizada por la falta de oportunidades para que los trabajadores puedan desarrollarse en condiciones dignas, que reduzcan la incertidumbre y la inestabilidad en el trabajo. Donde el trabajo se asuma como un derecho y no simplemente como una variable que puede ser modificada al albedrío de los grupos de poder.

En términos generales, las definiciones sobre la informalidad toman en consideración básicamente los mismos elementos de hace 40 años cuando las características principales eran la realización de actividades económicas sin cumplir las formalidades legales como los registros ante las cámaras de comercio, el incumplimiento de las normas laborales y la no afiliación al régimen de seguridad social. Sin embargo, hay pequeñas unidades productivas que a pesar de cumplir con ciertas formalidades son de

hecho unidades informales en el sentido de que generan ingresos que apenas les alcanzan para subsistir y no les permite un margen de acumulación que las convierta en verdaderas empresas.

En esta misma línea, los trabajadores de las llamadas cooperativas de trabajo asociado, los contratados mediante las órdenes de prestación de servicios OPS, los trabajadores temporales o los llamados profesores de tiempo completo contratados a término fijo son realmente trabajadores informales en cuanto no tienen la seguridad jurídica que les permitiría un trabajo estable sin eufemismos ni cortapisas para evadir parte de las responsabilidades de los patronos. Esta misma consideración es aplicable a quienes tienen que pagar la totalidad de la seguridad social, estos son trabajadores informales por cuanto están asumiendo, obligados por las circunstancias, unos costos que de otra manera deberían ser compartidos con los patronos.

La presente es entonces una propuesta de Economía Política, y hay que leerla de esta forma como una explicación desde el punto de vista de la lucha de clases porque la situación que hoy el mundo está viviendo y que tiene sus expresiones más dramáticas en España, Grecia, Francia para sólo nombrar los más relevantes, es el resultado de los efectos acumulados de la aplicación del modelo neoliberal que favorece al capital y deprime los salarios, de manera que al restringir mediante la represión salarial la capacidad de compra, se genera una crisis de demanda que las empresas están enfrentando con más despidos y con un deterioro aún mayor de la remuneración de los asalariados. Esta situación en el mediano plazo no es sostenible y así como en América Latina se

dieron fenómenos como los de Hugo Chávez en Venezuela, Cristina Fernández en Argentina, Evo Morales en Bolivia, Rafael Correa en Ecuador y Pepe Mujica en Uruguay, en Europa están tomando fuerza movimientos como 'Podemos' en España y

un grupo de izquierda radical, acaba de ganar las elecciones en Grecia.

REFERENCIAS

Ayala U y Rey N. (2009). Empleo y pobreza. Bogotá: Uniandes.

Bernal R. (2009). The Informal Labor Market in Colombia: identification and characterization. *Desarrollo y Sociedad*, 145-208.

CEPAL. (2012). Elementos para una metodología de medición del sector informal en las cuentas nacionales. Documento de trabajo. Santiago de Chile: Comisión Económica para América latina y el Caribe, CEPAL.

DANE. (2009). Metodología informalidad. Gran Encuesta Integrada de Hogares GEIH. Bogotá.: Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE..

ILO. (2013). Measuring informality: A statistical manual on the informal sector and informal employment. Ginebra, Suiza: International Labor Organisation, ILO. Krugman P. (2004). El internacio-

nalismo “Moderno”. La economía internacional y las mentiras de la competitividad. Barcelona: Crítica.

Molano A. (1995). Del Llano llano. Bogotá: El Áncora Editores.

OIT. (2014). Medición de la economía informal. Dificultades estadísticas. Ginebra, Suiza. Organización Internacional de Trabajo. OIT.

Público. (2013, mayo 10). Ya son más de mil los muertos por el derrumbe de Bangladesh. *Público Internacional*.

Sachs J. (2005). El fin de la pobreza. Barcelona: Debate.

Sen A. (1992). Nuevo examen de la desigualdad. Madrid: Alianza Editorial. Ciencias Sociales.

Stiglitz J. (2000). What I learned at the world economic crisis. Stanford University.

Marco referencial diseño de parámetros para implementación de la NIIF 13 en las Pymes industriales de Villavicencio

Resumen

Este artículo pretende mostrar el marco referencial que contiene el marco teórico, conceptual, legal y normativo que se constituyen como estructura para el desarrollo del proyecto de investigación orientado al diseño de los parámetros para implementar en forma adecuada y pertinente la NIIF para Pymes Sección 13 en el manejo contable y financiero de los inventarios y por ende en la determinación de sus costos de producción.

Con relación a lo anterior, es relevante profundizar en la normatividad existente y en su aplicación para implementar la NIIF para Pymes del Sector Industrial, de tal forma que el marco normativo aporta las orientaciones, conceptualización y búsqueda de teorías que facilitan la respuesta a la problemática de las industrias para el aseguramiento de la información contable y financiera, lo que genera beneficios que conllevan al alcance de competitividad y valor de la empresa. El proyecto tiene como objetivo establecer los parámetros para la adecuada implementación de la NIIF para pymes sección 13 inventarios en el sector industrial de Villavicencio.

El resultado de la construcción del marco referencial aporta el análisis e interpretación, de las teorías, conceptos y

■ * ROSA E. FAJARDO C.

**Magister en Administración. Profesora vinculada a la Facultad Ciencias Económicas de la Universidad de los Llanos. Grupo de investigación TRIFIN. Correo electrónico: rfajardo@unillanos.edu.co*

normatividad vigente y el soporte para el alcance de los objetivos propuestos y el desarrollo metodológico de la investigación.

Palabras clave. NIIF para Pymes, Inventario, valor razonable, valor neto realizable, medición, valoración, deterioro.

JEL. F30, F38, G12, L21

Abstract

This article pretends to show the referential frame that contain the theoretical frame, conceptual, legal and regulatory that constitute as a structure for the development of the research project guided on the design parameters to implement properly and relevant IFRS for SMEs Section 13 accounting and financial management of inventories and hence in determining their production costs.

In relation to this, it is important to deepen the existing regulations and its application to implement the IFRS for SMEs in the industrial sector, so that the regulatory framework provides guidance, conceptualization and theories that facilitate finding the answer to the problem for industries for ensuring the accounting and financial information, generating benefits that come within reach of competitiveness and value of the company. The project has aims to establish the parameters for the proper implementation of the IFRS for SMEs Section 13 inventories in the industrial sector of Villavicencio.

The result of the construction of the referential frame provides the analysis and interpretation of theories, concepts and

current regulations and support for achieving the goals and methodological research development.

Keyword. IFRS for SMEs, Inventory, fair value, net realizable value, measurement, valuation, impairment.

INTRODUCCIÓN

Las Pymes del sector industrial necesitan el aporte de las NIIF para hacer uso eficiente de la información en la presentación de informes de gestión y para que los encargados de la preparación de estados financieros fortalezcan sus destrezas y habilidades en la expresión de los mismos a fin de desplegar las técnicas más efectivas para revelar información útil y pertinente en los estados, de tal forma que satisfagan las necesidades de información de los usuarios.

De acuerdo a lo anterior, se genera el afán de investigar y profundizar sobre la normatividad para la implementación de la NIIF 13 y su forma de aplicarla como un soporte para un proceso que pueda coadyuvar al fortalecimiento de las industrias a partir del aseguramiento de la información, por tanto, se formula el siguiente interrogante ¿Cuáles deben ser los parámetros a seguir para una adecuada implementación de la NIIF 13 para pymes del sector industrial de Villavicencio?

En procura de dar respuesta a la pregunta antes mencionada, se configura un marco referencial a fin de comparar y analizar las teorías del pensamiento contable y la normatividad emitida.

Literatura recolectada

La búsqueda y recolección de información se obtuvo de fuentes como Scielo, Redalyc, repositorios, normatividad emitida sobre la implementación de las normas internacionales, resultados de investigaciones en implementación de normas internacionales, en ella se analizan los aportes que realizan distintas escuelas o corrientes del pensamiento contable como el paradigma del utilitarismo, teoría del neocontismo, el normativismo condicional y el neopatrimonialista.

Así mismo se tomaron referentes teóricos aportados por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board –IASB) y el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Committee-IASC-), con la NIC 2 y la NIIF sección 13 respectivamente, en los cuales se conceptualizan sobre los inventarios, costo de los inventarios, costo de adquisición, costo de transformación, producción conjunta y subproductos, métodos de valoración de inventarios, formas de cálculo del costo, deterioro de inventarios, información a revelar.

Al final del documento fruto del análisis propuesto se genera una reflexión en torno a los elementos aportados por el marco referencial para el alcance de los objetivos.

Marco teórico

Todo proceso de regulación contable tiene un sustento teórico, justificado en determinados marcos de referencias aplicados en las prácticas y procedimientos reglamentarios

para la preparación y presentación de los estados financieros.

Este contexto lo conforman núcleos teóricos que sustentan la normativa contable deben responder a un discurso analítico y reflexivo donde confluyan los diversos factores afectados en la implementación de las normas internacionales de contabilidad como son; económicos, políticos y sociales

A continuación se relacionan algunas teorías del pensamiento contable, que han contribuido al desarrollo de la contabilidad; el Neocontismo, el Controlismo, la corriente normativa y positivista.

El Contismo tiene su mayor representante en el señor Guiseppe Bornaccini destacado contador Italiano que en el año 1818, dio prioridad a las *cuentas* como objeto de estudio, pero sin ninguna connotación científica, ya que no buscaba la esencia de la cuenta, solo la tomaba como la cuenta que registra los fenómenos patrimoniales. El Contismo posteriormente se transformó al Neocontismo, el cual contribuyó al progreso en la *Clasificación de los grupos de fenómenos*, siendo su representante más destacado Fabio Besta, quien luego se tornó Controlista.

Fabio Besta en el año 1880, dio inicio a la teoría del Controlismo, en la cual define el objeto de estudio contable como el *control económico de la riqueza haciendal*. Toma el *Control* en todos sus tiempos antecedentes, concomitantes y subsecuentes. Enfatiza en la Contabilidad en procura de entenderse como riqueza patrimonial, como algo concreto, real, objeto de indagaciones propias y no como objeto de control.

Es importante resaltar que la normatividad internacional se fundamenta en estas escuelas del pensamiento contable, las cuales se han reestructurado a través de los años de acuerdo al contexto de los negocios. Es por ello, que el establecimiento de las políticas contables, tienen implícitas teorías como el Controlismo, que se evidencian en la necesidad de la organización por reconocer, medir y valorar la riqueza patrimonial, no como un objeto que controlar, sino como referente imperativo en la toma de decisiones sobre la administración de recursos de la empresa.

Por su parte Villarreal (2009:188-189) afirma:

Existen diferentes corrientes (normativista y positivista) en el conocimiento contable; estas propuestas de carácter epistemológico buscan profundizar en las bases conceptuales de la Contabilidad; en estas el sujeto contable, el objeto o realidad estudiada, el método y la teoría resultante de esta dinámica investigativa, de lo cual se presentan típicos avances para reconocer que la Contabilidad es una ciencia social al servicio del interés común y la proyección del bienestar social.

La implementación de las normas internacionales de información financiera se hace bajo la conceptualización de la contabilidad como una ciencia social, con la cual se apoya y favorece la cultura empresarial y competitividad de las pymes en busca del bienestar de la sociedad.

Otros estudiosos de las teorías contables Mejía, Montes y Montilla (2008) mencionan

que “Los contadores deben establecer o consolidar los escenarios de discusión y debate, en ellos se determinarán los criterios epistemológicos y técnicos de una regulación que busque el desarrollo autónomo e independiente de las naciones.” (Sección de Introducción, párr. 2).

Es importante considerar los aportes de Mejía, et al. (2008) respecto al papel del contador público en la implementación de las normas internacionales de información financiera, las cuales se deben dar en un ámbito de análisis profundo y reflexivo de la norma y teorías contables, garantizando la libertad de empresa y competitividad empresarial.

Dueñas, J (2007: 149) Opina sobre la teoría subjetiva del valor *la utilidad marginal como determinante del valor de un bien* (esto desde la perspectiva del consumidor).

Por el lado del productor tenemos que un bien es valorado a su costo más el *mark-up* o beneficio que éste cobra por la producción de dicho bien. No obstante –en el caso de competencia perfecta–, el productor no puede fijar el precio ya que este es dado, lo que cambia la forma de maximizar sus beneficios y, por ende, de minimizar sus costes. Es decir, por definición, “una empresa de este tipo no tiene en cuenta su influencia en el precio de mercado. Por tanto, el problema a que se enfrenta la empresa competitiva es a la maximización de su ingreso al descontar los costes de producción” (Varian, 1999, p. 388).

La norma internacional financiera se da en el marco de esta teoría ya que tiene los elementos de análisis de la determinación de los costos y la maximización de beneficios del mismo en la obtención de ingresos.

Finalmente, en las tendencias de las teorías contables de los últimos años se encuentra lo aportado por Ortiz, J (2013) pág 134

A propósito del El enfoque Neo-patrimonialista de Lopes de Sá (1992) en el que critica la tradicional representación contable a través de la partida doble, pues en su concepto, ésta refleja la fuente de los recursos y los efectos de esa operación como contrapartida, pero no permite mostrar muchos aspectos dimensionales y correlaciones importantes, con lo cual se pierde la posibilidad de explicar e interpretar los fenómenos patrimoniales a un nivel de profundidad requerido por el restablecimiento de la esencia del fenómeno inmerso en el comportamiento patrimonial.

Las nuevas tendencias de las teorías contables, se perfila como una disciplina dinámica que evoluciona producto de una simbiosis en lo político-económico-social, lo que facilita que se adapte a las necesidades del contexto como son; identificación, valoración, información y comunicación contable en las diversas actividades de tipo monetario y no monetario, que conllevan a la creación de ventajas competitivas empresariales en la representación real de sus finanzas.

Marco conceptual

Los conceptos que se relacionan tienen un rol relevante en el proceso de investigación ya que son los referentes para el estudio, depuración y aplicación de la normatividad internacional a los inventarios en perfecta coherencia con el contexto de las empresas Colombianas.

Es por ello, que el Gobierno colombiano decidió ajustar la aplicación de la norma internacional de acuerdo al contexto del tejido empresarial, siendo las Pymes la de mayor representación con un 99%, por lo cual determinó aplicarles las NIIF emitidas por el IASB.

NIIFs para Pymes

La Fundación IASC (2009) conceptúa sobre las NIIF para Pymes:

El objetivo de los estados financieros con propósito de información general de una pequeña o mediana entidad es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la entidad que sea útil para la toma de decisiones económicas de una gama amplia de usuarios [por ejemplo, inversores, prestamistas y otros acreedores actuales y potenciales] que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

Ramírez y Suarez (2012: 180) afirman sobre las NIIF Pymes sección 13:

Esta norma, se explica el tratamiento que debe dárseles a los inventarios que

serán reconocidos como activo y el tratamiento hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. La norma da las pautas para determinar ese inventario, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio.

La NIIF sección 13 (Fundación IASC, 2009) ilustra la aplicación de la norma para Pymes en los siguientes aspectos: Inventarios, costo de los inventarios, costo de adquisición, costo de transformación, producción conjunta y subproductos, otros costos excluidos de los inventarios y reconocidos como gastos, técnicas de medición de costos, métodos de valoración de inventarios, formas de calculo del costo, deterioro de inventarios, información a revelar

Por su parte Barrientos y Sarmiento (2012:58) ilustran la aplicabilidad de la NIIF para Pymes sección 13:

-El costo de los inventarios, el posterior reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable.

- Se exceptúa la aplicación de la norma para:

Las obras en curso, resultantes de construcción (NIC 11) y activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y producción agrícola en el punto de cosecha (NIC 41).

En lo que refiere a inventarios se debe observar lo conceptuado por el IASC (Fundación IASC, 2009:3) son activos, es decir, recursos controlados por la entidad como resultado de sucesos pasados de los que la empresa espera obtener en el futuro beneficios

económicos:

- Poseídos para ser vendidos en el transcurso normal de la operación;
- En proceso de producción con vistas a esa venta; o
- En forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

En lo que concierne a la medición de los Inventarios conforme a lo señalado en la Norma Internacional de Contabilidad 2 (NIIF Completas), se establece qué valor de los inventarios a reconocerse en los Estados Financieros deberá ser el menor, entre el costo y el Valor Neto Realizable (VNR).

Mientras que, de acuerdo a la Sección 13 de la NIIF para PYMES, el valor de los inventarios será, el menor entre el costo y el precio de venta estimado (PVE) menos los costos estimados para terminar su producción (CEP) y llevar a cabo su venta (CEV).

Por ende, se concluye que la base de medición de los Inventarios de acuerdo a las NIIF Completas y a las NIIF para Pymes es la misma, es decir, reconocer los inventarios a un valor que no exceda su importe recuperable.

De acuerdo a lo definido en la norma internacional se establecen las siguientes formulas de Costo de Inventario, así:

- Costo de inventario = costos de adquisición + costos de transformación + otros costos.
- Costos de adquisición = precio de compra + aranceles de importación + otros impuestos (no recuperables en su naturaleza) + otros costos directos.
- Costos de transformación = costos

directos + costos indirectos (costos indirectos de producción distribuidos).
 · Costos indirectos de producción distribuidos = costos indirectos fijos + costos indirectos variables de producción.

Las fórmulas de costo están sujetas a su Valor razonable, entendido este como el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Los inventarios como las demás partidas contables tienen un Valor Neto Realizable; el cual es definido en la norma internacional como el importe que se puede obtener por la enajenación de un activo en el mercado, en el curso normal del negocio, deducidos los costos estimados necesarios para llevarla a cabo.

En lo que respecta a la Valoración de inventarios se debe tener cuidado en la determinación de su valor inicial y final.

En la Valoración inicial los inventarios se valoran por su costo, ya sea el precio de adquisición (inventarios no sometidos a un proceso de transformación) o el costo de producción (existencias sometidas a transformación y servicios).

Posterior al reconocimiento inicial debe darse un reconocimiento posterior en el cual deberán valorarse por su valor neto realizable cuando sea inferior al precio de adquisición o costo de producción, debiendo reflejarse, cuando esta circunstancia ocurra, la oportuna correctiva valorativa.

En lo que respecta a los Métodos de valoración o valuación de inventarios se debe entender que fueron diseñados para calcular el valor de las unidades que hacen parte de un inventario mientras estén en él o para su salida (Duque, Osorio y Agudelo, 2010).

Adicional a la valoración se deben Medir los inventarios al costo, ya sea el precio de adquisición (existencias no sometidas a un proceso de transformación) o el costo de producción (existencias sometidas a transformación y servicios) o al valor neto realizable, según sea menor (NIC 2,9). Sin embargo, hay dos excepciones a este principio de medición de inventarios, que son, inventarios de intermediarios que comercian con materias primas cotizadas y productores de artículos agrícolas y forestales, de artículos agrícolas tras la recolección, de minerales y productos minerales.

En este punto es prudente resaltar que costos son excluidos de los inventarios y reconocidos como gastos en el periodo en el que se incurren:

- Importes anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción.
- Costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios durante el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior.
- Costos indirectos de administración que no contribuyan a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales.
- Costos de venta.

De igual forma es importante relacionar aquellos otros costos que son incurridos para dar a los mismos inventarios su condición y

ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos costos indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos.

En lo que refiere al deterioro de inventarios, debe entenderse de acuerdo a lo estipulado en la norma párrafo 13.19, de la sección 13 inventarios NIIF para PYMES; una entidad requiere evaluar al final de cada periodo sobre el que se informa “si los inventarios están deteriorados, es decir, si el importe en libros no es totalmente recuperable (por ejemplo, por daños, obsolescencia o precios de venta decrecientes). Si una partida (o grupos de partidas) de inventario está deteriorada esos párrafos requieren que la entidad mida el inventario a su precio de venta menos los costos de terminación y venta y que reconozca una pérdida por deterioro de valor.” (Fundación IASC, 2009:23)

Así como se determina el deterioro de valor, este se puede reversar “Una entidad llevará a cabo una nueva evaluación del precio de venta menos los costos de terminación y venta en cada periodo posterior al que se informa. Cuando las circunstancias que previamente causaron el deterioro del valor de los inventarios hayan dejado de existir, o cuando exista una clara evidencia de un incremento en el precio de venta menos los costos de terminación y venta como consecuencia de un cambio en las circunstancias económicas, la entidad revertirá el importe del deterioro del valor (es decir, la reversión se limita al importe original de pérdida por deterioro) de forma que el nuevo importe en libros sea el menor entre el costo y el precio de venta revisado menos los costos de terminación y venta”. (Fundación IASC, 2009:23)

Comparación entre la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYME) y la normatividad colombiana

Profesores PUJ (2009), en su estudio comparativo concluyen: “...las NIIF para PYME incluyen mejores parámetros con respecto a la distinción y la medición de entradas en los tratados financieros; de igual manera, se toman más medidas de valor razonable y se tiene como práctica común el empleo de medidas que reconocen el valor del dinero en el tiempo.” (p. 362).

Del estudio realizado por Profesores PUJ (2009) se pueden tomar las recomendaciones planteadas para que las empresas colombianas puedan realizar su transición de la norma contable colombiana hacia la normatividad internacional y adicional a ello, generar reflexiones que contribuyan a generar un modelo contable en coherencia y pertinente con la nueva normatividad legal y reglamentaria colombiana.

Análisis comparativo del tratamiento contable y financiero de los inventarios entre NIC 2 plena, NIIF pymes sección 13 y Decreto 2706 capítulo 8

Soto, Mesa y Quiros (2013) en su estudio analizan en forma comparativa el tratamiento de los inventarios en empresas grandes, Pymes y microempresas de acuerdo a los Decretos reglamentarios emitidos, y al respecto concluyen:

“...la NIC 2 tiene establecido que un inventario puede estar constituido por los

terrenos u otras propiedades de inversión, conceptos que no manejan ni la sección 13 de NIIF para Pymes ni el capítulo 8 de microempresas.” (p. 937).

“La NIC 2 y la sección 13 de NIIF para Pymes son claras al referir que hay un costo de transformación, el cual está compuesto por la mano de obra directa y los costos indirectos variables y fijos, incurridos para transformar materiales en un producto, pero el capítulo 8 para microempresas deja a discreción de la empresa la utilización de un sistema de costos en el cual deberá incluir estos dos conceptos, siendo estos los que más se dificultan para la medición del costo.” (p. 937).

Este estudio contribuye al alcance de los objetivos planteados ya que se convierten en guía para ser utilizado en la academia y como orientación a los profesionales de la contaduría y a las pymes objeto de estudio de la investigación, que deben aplicar la normatividad internacional.

Investigaciones en Implementación de NIC 2

Benavides, (2012), en su investigación “Implementación en Colombia de las NIIF sección de inventarios en Pymes comercializadora de automotores” evidenció que el impacto con respecto a los Estados Financieros y los inventarios, será mínimo, ya que no presentará grandes cambios en el manejo de inventarios para comercialización, ni en su presentación.

De igual forma es importante resaltar lo aportado por Salazar (2013) en su artículo “Efectos de la implementación de la NIIF

para las PYMES en una mediana empresa ubicada en la ciudad de Bogotá”, de la cual es pertinente analizar las ventajas y desventajas relacionadas en la aplicación de las NIIF a las Pymes (p.411):

[Ventajas] Podrían mencionarse:

- Se percibe como una mejora a la calidad de la información financiera.
- Separa la información financiera de la información tributaria. Puede ayudar para propósitos de información interna.
- Desventajas de la implementación incluyen:
 - Incremento en los costos administrativos, por la necesidad de capacitación y de la inversión en el proceso.
 - Incremento en la carga operativa por la realización de un mayor número de procedimientos.
 - Riesgos de una mala implementación, debido a errores de interpretación o vacíos legales.

Marco Legal

En el avance de inmersión de las empresas colombianas en el proceso de globalización y por ende en el fortalecimiento de cultura empresarial y consecución de competitividad internacional, se generó la necesidad de adoptar la normatividad local a las normas internacionales.

Es por ello que el gobierno emitió la **Ley 1314 de 2009**, Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia. En ella se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se

determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento.

Marco Normativo

El gobierno colombiano se encuentra en el proceso de implementación de los estándares internacionales de información financiera y atendiendo el contexto del tejido empresarial decidió reglamentar su aplicación en tres grupos: 1 Grandes empresas, 2 Pymes y 3 Microempresas a través de Decretos emitidos por las superintendencias encargadas del control y vigilancia del sector empresarial, así:

Decreto 3022 de 2013: Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 2. Es importante estudiar, analizar este Decreto porque en forma detallada explica como aplica la norma internacional para cada cuenta de la contabilidad, en forma entendible y así facilitar que los microempresarios inicien la implementación en sus empresas.

Decreto 2784 de 2012: Por la cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el Grupo 1. Es importante conocer lo establecido en este Decreto a fin de realizar comparativos con los parámetros para implementar la NIC 2 en las grandes empresas, las Pymes y las microempresas.

Decreto 2706 de 2012: Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo de información financiera para las microempresas. Se debe observar que procedimientos de implementación de la norma internacional presentan semejanzas y diferencias en las grandes empresas, pymes y microempresas.

Decreto 3048 de 2011: Por el cual se crea la Comisión Intersectorial de Normas de Contabilidad, de Información Financiera y de Aseguramiento de la Información. La cual tiene como objeto coordinar las entidades públicas con competencias sobre entes públicos o privados y autoridades públicas de supervisión, para que las normas de contabilidad, de información financiera, y de aseguramiento de información de quienes participan en un mismo sector sean homogéneas, consistentes y comparables.

Reflexión

El aporte del marco referencial al desarrollo de la investigación favorece el alcance de los objetivos, ya que muestra los aportes de teorías o corrientes del pensamiento contable y la normatividad vigente que fija los procedimientos, criterios y políticas para aplicar en los inventarios de las empresas pymes, de tal forma que se establezcan de forma clara, pertinente una guía de parámetros para su implementación acompañada de un análisis profundo de la transición de los inventarios en la norma local a la normatividad internacional.

REFERENCIAS

- Barrientos. S. y Sarmiento, D. (2012). Capítulo 3. Inventarios (NIC 2). En Barrientos. S. y Sarmiento, D. *Normas Internacionales de Información Financiera NIIF-IFRS*. (pp. 56-80). Bogotá, Colombia: Carvajal Soluciones Comunicaciones.
- Benavides P. (2012). *Implementación en Colombia de las NIIF sección de inventarios en las pymes comercializadoras del sector automotor*. (Tesis de pregrado). Universidad de San Buenaventura, Bogotá D.C., Colombia.
- Decreto 2706 de 2012. El Presidente de la República de Colombia. Bogotá D.C, 27 de diciembre de 2012.
- Decreto 2784 de 2012. El Presidente de la República de Colombia. Bogotá D.C, 28 de diciembre de 2012.
- Decreto 3022 de 2013. El Presidente de la República de Colombia. Bogotá D.C, 27 de diciembre de 2013.
- Decreto 3048 de 2011. El Presidente de la República de Colombia. Bogotá D.C, 23 de agosto de 2011.
- Dueñas, N. (2007). La teoría subjetiva del valor en contabilidad: comentarios sobre la valoración con base en las emociones. *Innovar*, 17(30), 145-152.
- Duque, M., Osorio, J. y Agudelo, D. (2010). Los inventarios en las empresas manufactureras, su tratamiento y su valoración. Una mirada desde la contabilidad de costos. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 56, 61-79.
- Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. (2009). Módulo 13: Inventarios. En Fundación IASC: *Material de formación sobre la NIIF para las PYMES*. Londres, Inglaterra: International Accounting Standards Committee Foundation
- Ley 1314. Superintendencia Financiera de Colombia, Colombia, 13 de julio de 2009.
- Mejía, E., Montes, C. y Montilla, O. (2008). Fundamentos teóricos del modelo contable común para las pymes de américa latina: Una alternativa a la regulación contable internacional IASB. *Estudios Gerenciales Universidad ICESI*. 24(107), 59-86. Recuperado de: http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/265/html
- Ortiz, J. (2013). ¿Es necesaria y posible una teoría general para estructurar la ciencia contable? *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XXI(2), 115-141.

Ramírez, H. y Suárez, L. (2012). *Guía NIIF para Pymes. Norma Internacional de Información Financiera para Pymes*. Bogotá, Colombia. Universidad Libre de Colombia.

Profesores PUJ. (2009). Comparación entre la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYME) y la normatividad colombiana. *Cuadernos de Contabilidad*, 10(27), 361-430.

Salazar, E., (2013). Efectos de la implementación de la NIIF para las PYMES en una mediana empresa ubicada en la ciudad de Bogotá. *Cuadernos de Contabilidad*, 14 (35), 395-414.

Soto, B., Quiros, J. & Mesa, G. (2013). Análisis comparativo del tratamiento contable y financiero de los inventarios entre NIC 2 plena, NIIF pymes sección 13 y Decreto 2706 capítulo 8 [número especial: Cuatro años de convergencia contable: resultados, transformaciones y retos]. *Cuadernos de Contabilidad*, 14 (36), 903-941.

Villarreal, J. (2009). Bases conceptuales para la construcción de teoría contable. *Criterio Libre Universidad Libre*, 7(11), 167-190.

Comparativo de la relación entre expectativas y satisfacción de un destino turístico

Resumen

El grupo de investigación dinámicas de consumo de la Universidad de los Llanos elaboró en el año 2010 la primera investigación que buscaba resultados cuantitativos mediante la aplicación de encuestas in situ para analizar las dinámicas de consumo que presenta el consumidor turista en la ciudad de Villavicencio (Colombia), los datos se actualizaron en el año 2014 con el mismo instrumento de recolección de datos para turistas nacionales, y en el 2015 para turistas internacionales; en el presente artículo se analizan los resultados de las pruebas no paramétricas de correlación de Spearman comparados para el lustro 2011 – 2015 entre las variables expectativas y satisfacción, los datos de los tres trabajos de campo fueron procesados en el software SPSS versión 18, la información obtenida permite concluir que este indicador de correlación se ha mantenido estable a lo largo de los años y presenta una fuerza baja pero positiva, lo que es concordante con investigaciones para otros destinos.

Palabras clave. Expectativas, satisfacción, turista.

■ * WILSON GIRALDO P.
■ ** MARÍA C. OTERO G.
■ *** MÓNICA J. HERNÁNDEZ M.

* Magíster en Mercadeo, docente de la Universidad de los Llanos. Grupo de investigación Dinámicas de Consumo. Mail: wgiraldo@unillanos.edu.co

** Magíster en Mercadeo, docente de la Universidad de los Llanos. Grupo de investigación Dinámicas de Consumo. Mail: motero@unillanos.edu.co

*** Estudiante programa de Mercadeo. Grupo de investigación Dinámicas de Consumo. Mail: monica.hernandez.mendoza@unillanos.edu.com

Abstract

The group dynamic consumer research at the Universidad de los Llanos produced in 2010 the first research quantitative results sought by applying in situ surveys to analyze the dynamics of consumption that presents the tourist consumer in the city of Villavicencio (Colombia), the data was updated in 2014 with the same data collection instrument for domestic tourists, and in 2015 for international tourists; in

this article the results of non-parametric tests of Spearman correlation compared to the five years 2011-2015 are analyzed between the variables expectations and satisfaction, data from the three field work were processed in SPSS version 18, information obtained allows us to conclude that this correlation indicator has remained stable over the years and has a low but positive force, which is consistent with research to other destinations.

Keywords. Expectation, satisfaction, tourist

INTRODUCCIÓN

Los seres humanos desarrollan diferentes roles a lo largo de su vida, uno de ellos es el de consumidores, a este rol se dedica gran parte del tiempo diario de las personas, adquiriendo información, decidiendo, consumiendo productos, o intercambiando experiencias en la interacción con ellos.

Los procesos asociados al consumo requieren que el sujeto tome una decisión sobre la correcta forma de asignar su ingreso disponible en la compra de distintos productos, ello con el objetivo de alcanzar el mayor grado de satisfacción posible.

Oliver (1997) determinó que la satisfacción refleja el sentimiento emocional de los consumidores en función de la evaluación de la discrepancia entre la expectativa y el rendimiento del producto.

Es así como puede existir una brecha entre lo que cada individuo como consumidor espera recibir en su propia relación costo/beneficio, y lo que la oferta disponible le brinda en materia de rendimientos de los

bienes o servicios adquiridos; si esta brecha tiene amplitud entre las variables intervinientes –expectativa y rendimiento- genera en el consumidor el concepto de insatisfacción, por el contrario si es estrecha, genera un proceso de satisfacción.

Por lo anterior la revisión periódica de la satisfacción de los consumidores debe ser entre otras, tarea de los profesionales del marketing. El presente artículo presenta los cambios que ha obtenido el porcentaje de satisfacción de los consumidores turísticos al disfrutar de Villavicencio (Colombia) como un destino turístico y el comparativo de las correlaciones entre la expectativa y la satisfacción que tienen los turistas nacionales e internacionales con la ciudad.

El indicador sobre el cual se partió para las tres investigaciones cuyos resultados se comparan en este artículo puede observarse en la tabla 1, en él tres (3) de cada cuatro (4) turistas afirmaban que su elección de visita a Villavicencio los había dejado satisfechos.

Tabla 1 Nivel de satisfacción con Villavicencio (Colombia) como destino turístico

Nivel de Satisfacción	Porcentaje
Completamente satisfecho con la visita	18%
Satisfecho con la visita	76%
Insatisfecho con la visita	6%

Fuente: Grupo de estudio Alcaraván Viajero a partir de la encuesta de necesidades empresariales del sector turismo. Unillanos 2009.

A partir de estos y otros datos se planteó la primera investigación en el año 2011 para turistas nacionales, los datos se actualizaron en el año 2014 nuevamente con turistas nacionales, y finalizan con la presentación de los resultados parciales de una investigación para turistas internacionales. Todas desarrolladas por el grupo de investigación Dinámicas de Consumo de la Universidad de los Llanos, y cuyo objetivo inicial fue “Analizar las dinámicas de consumo que presenta el consumidor turista en la ciudad de Villavicencio”. Finalmente éste artículo establece el comparativo de la correlación entre las variables analizadas a lo largo del lustro 2011-2015.

Materiales y métodos

En el año 2010 la primera investigación se planteó como una investigación correlacional de corte transversal con una metodología cuantitativa determinando el indicador de correlación de Spearman para las variables Expectativas antes de llegar al destino y, Satisfacción *in situ*. Se aplicaron de 384 encuestas personales a turistas nacionales, el indicador de consistencia interna para el instrumento de recolección de información fue de 0,872. Las preguntas fueron formuladas bajo la estructura de escala Likert para utilizar la estadística no paramétrica, y los datos demográficos y preguntas cerradas para hacer análisis de frecuencias y estimar tasas de participación. En el año 2014 se realizó una actualización de los datos con el fin de compararlos y así construir una información de corte longitudinal, se aplicó el mismo instrumento a 192 turistas nacionales puesto que la población turística tiene una característica de fluctua-

ción bastante elevada que hace que sea poco probable tener información estable de la cantidad de consumidores turísticos que puede recibir un destino en una fecha determinada, y a diferencia del estudio del año 2011 que contó con el trabajo de campo desarrollado en tres eventos, para la actualización del 2014 el trabajo de campo se desarrolló solo en el último evento turístico del año. En el año 2015 se ha desarrollado un estudio tomando como objeto de análisis solamente a turistas internacionales, utilizando un instrumento con bloques de preguntas que dan cuenta de la relación entre las dos variables investigadas a lo largo del tiempo. De esta forma se realiza un comparativo entre turistas nacionales e internacionales.

Marco teórico

En general la evaluación acerca de los riesgos en los que se incurre al tomar una decisión sobre consumo, es un proceso que se hace posterior a la compra. En el contexto turístico Gunn (1972) plantea que el consumidor, elaborará una imagen real del destino solo cuando modifica las imágenes *a priori* sobre la base de sus expectativas, en función de su propia experiencia efectiva con el destino.

Esta evaluación del destino se da una vez el consumidor turista tiene el contacto con la oferta disponible en términos de fiabilidad y tangibilidad. Con estos elementos establece un grado de satisfacción que aumentará o disminuirá según lo que consideraba importante antes de iniciar su viaje y lo obtenido en el destino, es decir, en palabras de Zeithaml y otros, citado por Douglas y Bateson (2002) la satisfacción se encuentra circunscrita a una

zona comprendida entre el servicio deseado y el adecuado. Dicha zona es conocida como la zona de tolerancia del consumidor la cual se contrae o expande en el caso de todos los consumidores y en el de un mismo cliente, y su comportamiento está en función del precio variable con la cual es inversamente proporcional así que, a medida que el precio aumenta la zona se contrae, y viceversa.

Adicionalmente, es importante reseñar por separado la propuesta de Johnson y Fornell (1991) en la cual se pone de manifiesto que la satisfacción del cliente está formada por la acumulación de la experiencia del cliente con un bien o servicio en función del tiempo, lo que sugiere que esta percepción de la satisfacción del cliente no es estática en el tiempo, ella recoge las experiencias positivas y negativas adquiridas con la compra, uso, y recompra o abandono de un determinado producto. El modelo se basa en las relaciones entre cinco (5) características: Calidad percibida, el valor percibido, la tolerancia respecto al precio, la posibilidad de recompra y, la recomendación a otros consumidores.

En lo que respecta a la calidad percibida, esta se interpreta como el resultado de la comparación que el cliente hace entre el servicio esperado y el servicio recibido (Correia y Miranda, s.f). En cuanto al valor percibido, se toma el concepto emitido por Bigné, Moliner & Callarisa (2000) quienes lo consideran como la valoración global que hace el consumidor de la utilidad de una relación de intercambio basada en percepciones de lo que recibe y lo que da (p.75). Estos dos factores requieren de un mecanismo transaccional que permita fijar un precio por la obtención del servicio turístico, de este

modo, el precio en términos económicos se concibe como la cantidad de dinero que permite la adquisición de un producto.

Sin embargo, desde la visión del marketing, el precio puede concebirse como el conjunto de esfuerzos y sacrificios, monetarios y no monetarios, que un comprador debe realizar como contrapartida de la obtención de un determinado nivel de utilidad (Nicolau, 2011). Como el concepto mismo lo indica, el precio reúne elementos no monetarios como el grado de incertidumbre; pues en los servicios turísticos la mayoría de casos el consumidor paga por adelantado el hospedaje, el transporte, la alimentación y la entrada a eventos, entre otros productos sin tener certeza de la calidad del mismo, solamente cuenta con unas expectativas construidas. Así pues, los turistas experimentan una tolerancia a la fijación de precios según las asociaciones que hacen entre la cantidad de dinero, el costo de oportunidad y los atributos del producto.

Lo elementos anteriores podrían considerarse como influenciadores en la actitud del turista, pues dependiendo de la valoración previa o posterior a su desplazamiento, esta puede ser satisfactoria o insatisfactoria lo que conllevará a la compra, recompra o abandono del producto turístico. Sumado a esto, se encuentra la forma como el turista divulga la existencia del destino y las características del mismo, bien sea a través del voz a voz o por medio de las redes sociales.

En definitiva, tanto las expectativas como la satisfacción del turista deben tratarse con un mayor nivel de importancia, toda vez que coadyuvan en la lealtad del consumidor con un destino seleccionado. Autores como Reid

y Reid (1993), Baker & Crompton (2000) y Petrick, (2004) sostienen que “consumidores y visitantes leales se convierten en un canal de información y comunicación positiva para otras personas, como consecuencia de la comunicación boca-oído”. Por esta razón deben ser tenidas en cuenta para la formulación de estrategias de marketing, que al implementarse conduzcan a la competitividad y al posicionamiento del destino.

Hallazgos

El turista que llega a Villavicencio es en su mayoría de clase media alta perteneciente a estratos 3 y 4 en sus ciudades de origen, en el año 2008 representaban el 71,5% del total de turistas, en el 2011 el 63%, y en el 2014 llega-

ron al 68,5%. Ello puede entenderse como turistas que tienen la posibilidad de elegir destinos turísticos y dentro de esas diferentes alternativas Villavicencio (Colombia) es el seleccionado, por pertenecer a este nivel socioeconómico medio alto y tener disponibilidad de inversión, su zona de tolerancia puede ser más estrecha que la de otros consumidores en general.

La evaluación que han hecho los turistas nacionales a nivel de satisfacción con el destino se puede observar en la tabla 2 que recoge las respuestas brindadas en el 2011 y 2014 por los consumidores en una escala con cuatro opciones de respuesta que va desde 1= lejano a lo que esperaba a 4= Superior a lo que esperaba.

Tabla 2 Evaluación de turistas nacionales sobre Villavicencio como destino turístico

Año	Evaluación			
	1 Lejano a lo que esperaba	2 Cercano a lo que esperaba	3 Justo lo que esperaba	4 Superior a lo que esperaba
2011	0,2%	65%	34,1%	0,7%
2014	2%	46,3%	50,5%	1,2%

Fuente: Grupo de investigación Dinámicas de Consumo a partir de investigaciones propias.

Los datos evidencian que en el año 2011 el mayor porcentaje de respuestas se encontraba en la categoría cercano a lo que esperaba del destino, y en el 2014 este mayor porcentaje se ubica en la respuesta Justo lo que esperaba, siendo este cambio un resultado benéfico para la ciudad en términos de satisfacción de las expectativas.

Las expectativas son el punto de referencia que sirven para comparar los encuentros, del presente y del futuro, de los servicios. No obstante este escenario relativamente sencillo resulta un poco más complejo cuando consideramos que existen, cuando menos, tres tipos distintos de

expectativas: La probable, la ideal y la, mínima tolerable. (Douglas & Bateson, 2002, p 313).

Al ubicar las respuestas en los diferentes tipos de expectativas mencionadas, la concentración actualmente se encuentra en el tipo ideal que es mayoritaria (50,5% justo lo que esperaba) y el tipo de expectativa mínima tolerable (46,3% cercano a lo que esperaba) evidenciando la capacidad de respuesta de Villavicencio como destino turístico (Satisfacción) a lo estrecho de la zona de tolerancia del consumidor turista nacional que arriba a la ciudad.

Estos resultados hacen intuir que los consumidores turistas una vez vivan el conjunto de experiencias ofrecidas por Villavicencio y regresen a sus ciudades de origen contarán su satisfacción o insatisfacción, convirtiéndose de esta forma en ese canal de comunicación e información boca-oído.

Las variables Expectativas y Satisfacción sometidas a estudio a lo largo del lustro, han variado en el indicador de correlación de Spearman, en la tabla 3 se puede observar el comparativo de esta relación que aunque positiva, presentan una dependencia baja.

Tabla 3 Evolución correlaciones Expectativas y Satisfacción

AÑO	Tipo de turista	Cantidad turistas encuestados	Coefficiente Spearman	Valor Sig
2011	Nacional	384	0,342	0,00
2014	Nacional	192	0,434	0,00
2015	Internacional	73	0,388	0,01

Fuente: Grupo de investigación Dinámicas de Consumo a partir de investigaciones propias.

Los resultados de correlación para turistas nacionales crecen de 0,34 a 0,43 pero se siguen encontrando dentro del mismo rango propuesto por Hernández y otros (1997) correlación positiva débil que va desde +0,1 hasta +0,5 significando esto una estabilidad en el indicador a lo largo del lapso estudiado, cuando la comparación se hace entre los turistas nacionales e internacionales, el coeficiente para estos últimos, se acerca al hallado en el 2011 ubicándose también en el rango de correlación positiva débil.

De estos resultados se puede inferir que a medida que aumentan las expectativas de los consumidores turistas, la oferta se ha ido

ajustando para poder brindarles una satisfacción mínima tolerable, y aunque los turistas internacionales tienen menos probabilidades de repetir la visita de forma más rápida a Villavicencio su nivel de correlación se acerca a lo alcanzado para turistas nacionales hace cinco (5) años.

También es evidente que el grado de correlación es mayor para los turistas nacionales que para los internacionales, ello puede deberse al tiempo de preparación de la visita al destino, al mayor o menor grado de involucramiento en la búsqueda de información de la oferta turística de Villavicencio, o al recurso disponible para la

inversión en la experiencia turística. Pero no se puede tratar la satisfacción como una variable a escala particular de cada consumidor, por el contrario debe ser tratada como mínimo a nivel de todo un mercado, o como una satisfacción agregada tal como afirman Johnson, Anderson y Fornell (1991), el valor de esta satisfacción agregada se ha detectado en sus investigaciones que es razonablemente estable a lo largo del tiempo.

CONCLUSIONES

El análisis comparativo a lo largo de los cinco años estudiados permite concluir que la correlación entre las variables Expectativas y Satisfacción se ha mantenido estable dentro del mismo rango correlación positiva débil, datos que son coincidentes con los hallados por otros estudios en lo referente a la estabilidad de la satisfacción agregada que tienen los destinos turísticos.

REFERENCIAS

- Baker, D.A. y Crompton, J.L. (2000). Quality, satisfaction and behavioural intentions. *Annals of Tourism Research*, 27(3), 785-804.
- Bigné, J. E., Moliner, M. A. & Callarisa, L. J. (2000). *El valor y la fidelización de clientes: propuesta de modelo dinámico de comportamiento. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 9(3), 65-78.
- Correia Loureiro, Sandra María Miranda González, Francisco Javier
- Correia, L. S., Miranda, F. (s.f.). La medida de la calidad percibida en alojamientos rurales de España y Portugal: la escala ruralqual. Universidad de Extremadura, España. Recuperado de <http://gge.unex.es/documentos/escala%20ruralqual.pdf>
- Douglas, H.K., Bateson, J. (2002). *Fundamentos de marketing de servicios*. Thomson, México.
- Gunn, C.A. (1972). Vacation scape: designing tourist regions. Bureau of business Research, University of Texas at Austin.
- Hernandez, S.R., Fernandez, C.C. (1997). *Metodología de la investigación*. McGraw Hill, Colombia
- Johnson, M.D., Fornell, C. (1991). *A framewok for comparing customer satisfaction across individuals and product caegories*. *Journal of Economic Psychology*. 12, 267-286
- Nicolau, J.L. (2011). El precio de los productos turísticos. Universidad de Alicante. Recuperado de <http://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/16114/8/Tema%208.pdf>
- Oliver R, (1997) Satisfaction: A behavioral perspective on the consumer. McGraw Hill.
- Petrick, J. (2004). Are loyal visitors desired visitors? *Tourism Management*, 25, 463-470.
- Reid, L.J. y Reid, S.D. (1993). Communicating tourism suppliers: Services building repeat visitors relationships. *Journal of Consumer Research*, 35(4), 2-10.

El Reto de las Pymes en Villavicencio

Resumen

La presente ponencia presenta una aproximación a los resultados parciales del primer objetivo específico del proyecto factores de gestión determinantes de la sostenibilidad de las Pymes en Villavicencio. Vista la sostenibilidad desde la doble perspectiva semántica de la supervivencia empresarial y del desarrollo sostenible de la organización.

Resultados de investigaciones a nivel nacional y regional de cuenta de la poca supervivencia de las empresas, de lo frágil del tejido empresarial y el incipiente desarrollo de las empresas de la capital del Meta.

Razones estas por las cuales es importante indagar sobre los elementos de gestión que han permitido la sostenibilidad de las Pymes que tienen más de 5 años de existencia en la ciudad.

Para tal fin el estudio, de tipo mixto, pretende desarrollar una etapa cuantitativa en la que se develen los principales factores de gestión asociados a la sostenibilidad desde las perspectivas del Modelo de modernización para la Gestión de las Organizaciones (MMGO) desarrollado por el grupo de Investigación en gerencia de gran, pequeña y mediana empresa de la Escuela de Administración y Negocios (EAN) y el modelo perspectiva integradora de la Gestión Estratégica. En la segunda etapa se profundizará desde una perspectiva relativista cualitativa en los elementos determinantes de la sostenibilidad.

■ **ALEJANDRO QUIÑONEZ M.**

Magister en Dirección y Administración de Empresas. Docente de Planta Universidad de los Llanos. Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Administración de Empresas. Grupo de Investigación GyDO. gquinonez@unillanos.edu.co

Se espera, al terminar el estudio, establecer cursos de acción que permitan fortalecer las habilidades de los actuales y futuros directivos de las empresas objeto de estudio.

Palabras Claves. Sostenibilidad Empresarial, Supervivencia Empresarial, Pymes, Villavicencio, Gestión.

Abstract

This paper presents an approach to the partial results of the first specific objective of the project management factors determining the sustainability of SMEs in Villavicencio. View sustainability from the double perspective of business survival and sustainable development of the organization.

Research results at national and regional level has little survival of businesses, how fragile the business sector and the early development of enterprises in the capital of Meta.

These reasons why it is important to investigate the management elements that have allowed the sustainability of SMEs that have more than 5 years of existence in the city.

To this end the study, mixed type, it aims to develop a quantitative stage in which the main factors associated with sustainability management from the perspectives of the modernization model for the Management of Organizations (MMGO) developed by the group will unveil Research management large, small and medium enterprises of the Escuela de Administración y Negocios (EAN) and model integrative perspective of

Strategic Management. In the second stage it will deepen from a qualitative relativistic perspective on determinants of sustainability.

It is expected to complete the study, establish courses of action to strengthen the skills of current and future managers of the companies studied

Keywords. Business sustainability, Business Survival, SMEs, Villavicencio, Management

INTRODUCCIÓN

El tejido empresarial de Villavicencio requiere de fortalecimiento (Camara de Comercio de Villavicencio, 2013), la sostenibilidad de las empresas es una preocupación permanente de los gobiernos y la academia y la enseñanza en cursos de ciencias empresariales se enfoca en lograr que las compañías trasciendan en el tiempo y en el mercado, siendo estos, regularmente, los indicadores de éxito aceptados para las empresas. Sin embargo, los textos usados para la formación de los nuevos profesionales y el fortalecimiento de las organizaciones en programas estatales y privados se presenta con la importación de información y en el mejor de los casos el uso de resultados de procesos de investigación realizados en las principales ciudades del país, con metodologías que desconocen la realidad cultural del Meta y Villavicencio.

Los principales Gurús Mundiales de la Administración, como Peter Druker, Henry Mintzberg, Michael Porter. Robert Kaplan, David Norton; en el caso de Colombia el profesor Humberto Serna; así como las

principales escuelas de negocios como la de Harvard, la de Columbia, El tecnológico de Moterrey, Isead Business School, Los Andes, La Sabana, entre otras complementan la formación teórica de sus estudiantes con los casos de empresas cercanas a su contexto y realidad. Así entonces, conocer las mejores prácticas e implementarlas mediante modelos es y ha sido la práctica común en la ciencia administrativa a través de su historia, desde Taylor y Fayol hasta nuestros días y una herramienta importante en el mundo de la consultoría, como en el caso del Boston Consulting Group, MCKinsey o Horváth & Partners.

Adicionalmente, las Pequeñas y Medianas Empresas son un renglón importante en la Economía de la ciudad de Villavicencio, sumando en total 2278 (Alcaldía de Villavicencio, 2012), de manera que conocer los elementos de gestión que determinan su sostenibilidad permitirá identificar los elementos comunes y predominantes de los procesos de gestión que permiten el desarrollo, sostenimiento y crecimiento de las organizaciones, sin perder de vista los elementos sociales, ambientales y humanos de la sostenibilidad empresarial, generando así una herramienta que permita por una parte modelar los procesos de administración adecuados para este tipo de empresas, e igualmente identificar necesidades de mejoramiento, que permitan aumentar dicha sostenibilidad y en efecto hacerlas más productivas, competitivas y adaptativas.

Por último, el vacío legal generado por la inconsistencia en el artículo 2 de la Ley 905 de 2004 en cuanto a la definición de las Mipymes, así como la falta de regulación del artículo 43 de la ley 1450 de 2011 des-

timulan los procesos de fortalecimiento dirigidos a este importante grupo de empresas de la economía y genera ambigüedades para los empresarios, el gobierno y los gremios.

La sostenibilidad de las Pymes en Colombia es un tema de preocupación para el estado y la academia, más cuando un reciente estudio de confecámaras (Revista Dinero, 2014) establece que el promedio de vida de una empresa en Colombia es de 12 años. Lo anterior afecta negativamente la competitividad del país, esto, teniendo en cuenta que el concepto de empresas sostenibles se refiere a aquellas que tienen una larga esperanza de vida (de Anzizu, 2008)

Así es como los resultados de la Investigación “Caracterización el Tejido Empresarial Villavicencio” (Camara de Comercio de Villavicencio, 2013) concluyen que el tejido empresarial de la ciudad de Villavicencio se enfoca en el mercado municipal en un 57% y en el regional en un 31%, siendo las ventas locales más del 75% del total de ventas, y el 85% de los clientes principales de origen local.

Así mismo Identifica como proveedores principales a empresas locales en un 62%. El proceso administrativo al que mayor tiempo dedican las empresas es el Control con un 77%; el 63% planea expandirse a nivel local; el 25% considera su principal aliado a los proveedores, el 24% a los clientes y el 14% a los bancos. Tienen poca intención de aliarse, el 51% no lo hace, Igualmente agremiarse pues un 85% no pertenecen a ningún gremio.

Al respecto, los modelos de Gestión actuales, como el Balanced Score Card (Horváth & Partners, 2003), o el Lean Management (Cuatrecasas Arbós, 2010), así como la implementación de los sistemas de gestión de calidad y el aumento de la incidencia del Marketing afecta la sostenibilidad de las organizaciones.

Por su parte, algunos autores se inclinan por la estructura de la propiedad, desde el cooperativismo y la autogestión (Maussa Pérez, 2010), otros lo enfocan desde la perspectiva del Talento Humano (Castellanos D., Garzón R., & Amaya R., 2004), y algunos lo vinculan con los conceptos de desarrollo sostenible emanados del Informe Brudtland y el enfoque medioambiental de la sostenibilidad (González Ortiz, Mosquera Quintero, & Morales Pérez, 2014).

Adicionalmente, los programas de Administración y de Negocios en el Meta usan de fuente principal los textos reconocidos y experiencias de investigación normalmente importadas, en especial de los Estados Unidos y en algunos casos, con autores nacionales, pero muchos de ellos desconocedores de la realidad en un mercado como el de Villavicencio, y enfocados, regularmente en las empresas Grandes o centenarias.

Por último, se encuentra que muchos empresarios se desplazan a otras regiones a estudiar cómo fortalecer y dar continuidad a su empresa sin tener la certeza de que la formación recibida responderá a las necesidades reales de su contexto y organización. Otro grupo importante realiza los procesos de perfeccionamiento profesional y gerencial con universidades de Bogotá que

oferta sus posgrados o educación continuada de manera virtual o a distancia.

Conocer las realidades de las organizaciones de Villavicencio permitirá identificar prácticas adecuadas y modelar opciones de gestión para un entorno específico. Permitirá formular soluciones a los problemas profundos de la empresa. Servirá para identificar oportunidades de desarrollo, de crecimiento, de fortalecimiento y de transferencia de conocimiento entre los empresarios y la academia, los empresarios y el estado y los empresarios entre sí.

El asunto se considera tan relevante en el entorno académico que la Asociación Colombiana de Facultades de Administración (ASCOLFA) selecciono este tema para la celebración del día del administrador, con la participación de distinguidos investigadores en el tema

Marco teórico y estado del arte

El proyecto entiende como válida la definición de la Organización Internacional del Trabajo de empresas sostenibles (Organización Interancional del Trabajo OIT, 2013):

El concepto de “empresa sostenible” está relacionado con el de desarrollo sostenible – la forma de progreso que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer las suyas propias -, enfoque que postula una perspectiva holística, equilibrada e integral de desarrollo. No obstante, el desarrollo sostenible no consiste solo en las cuestiones medioambientales, sino que además requiere la integración de los tres

pilares del desarrollo: el crecimiento económico, el progreso social y los aspectos ambientales.

Adicionalmente, acepta la definición del Código de Buen Gobierno de la Empresa Sostenible (2002) que entiende que las empresas sostenibles son aquellas que crean valor económico, medioambiental y social a corto y largo plazo, contribuyendo de esa forma al aumento del bienestar y al auténtico progreso de las generaciones presentes y futuras, tanto en su entorno inmediato como en el planeta en general (Alfaya Arias & Blasco Vásquez, 2002).

Sin embargo se enfoca en los elementos que permiten la perdurabilidad de la empresa (Rivera Rodríguez, 2012), tomando esta como la base para establecer la creación de valor económico a largo plazo y en consonancia las que permiten desarrollar las acciones de corto plazo y de índole social y medioambiental. Sin desconocer que las empresas de la actualidad, en algunos casos, nacen con un fuerte concepto de sostenibilidad.

Para tal fin, entonces, y ampliando el enfoque que desde la OIT sobre la sostenibilidad y la Universidad del Rosario en cuanto a los desafíos actuales de las empresas en Colombia (Sanabria R., Saavedra M., & Hernández M., 2007) que limitan la revisión a los aspectos del Entorno de la Organización y apelando a los resultados de investigación del Grupo de Investigación y Consultoría de la Universidad EAN que en el año 2007 publicó el modelo para la modernización de la Gestión de las Organizaciones MMGO en separatas semanales del diario la República y al

modelo Investigación Empresarial Una perspectiva Integradora (Quiñonez Mosquera, 2012) se considerará el proceso interno de la organización y su relación con los grupos de Interés para establecer los factores de la sostenibilidad.

Es de anotar la importancia para el enfoque de los conceptos presentes en la ponencia realizada por (Quiñonez Mosquera, 2012) en la que se considera el centro de la organización el proceso, y este, visto como la cadena de valor que permite llegar a cumplir con la propuesta de valor, desde el modelo de *lean management* (Cuatrecasas Arbós, 2010), indagando sobre la importancia del cliente y el conocimiento de este para la formulación de la propuesta de valor y la determinación del valor agregado. De manera que se pueda establecer el conocimiento y apropiación del concepto flujo de valor, como el proceso que permite cumplir con la propuesta de valor. Esto en el marco de las siete etapas de implantación del *lean*.

El proceso, entonces tiene como eje principal la propuesta de valor, sobre la cual se genera el proceso de operación (producción) y este se ve acompañado íntimamente por los procesos de mercadeo, desde la investigación del mercado y el conocimiento del consumidor hasta la posventa y el servicio. Apoyado por el proceso de innovación, o investigación y desarrollo del cual se derivan los nuevos productos o formas de ofrecer valor al cliente. Esto sin olvidar el proceso de finanzas, con las actividades de registro, planeación y proyección de las mismas, como ejes principales. Sin dejar de lado el proceso de Tecnología con la inclusión de las

Tecnologías de la Información y la comunicación (TIC's), a los procesos de la organización. Adicionalmente, y de manera que garantice el adecuado desarrollo de las actividades de la organización, la dirección de personas, y la dirección de la organización. Esta última mediada por la gerencia Humanista que propende por el aspecto de la sostenibilidad alineado con lo social (Largacha Martínez, y otros, 2014). La dirección, tanto de personas como de la estrategia es fundamental para la sostenibilidad de las organizaciones. La función de dirección, se hace entonces fundamental para la supervivencia y depende de esta la vinculación con el concepto de desarrollo sostenible.

De acuerdo con el modelo de la perspectiva integradora, el microentorno se encuentra compuesto por los grupos de interés, en los cuales sobresalen los clientes, los colaboradores, los inversores y los proveedores. Siguiendo el flujo de valor, se revisa el nivel de gestión de la relación con los proveedores, el grado de control sobre la misma y los precios derivados de los insumos, así como el aseguramiento de la calidad de las materias primas y los insumos como parte de la gestión de la organización. Estas materias primas han de ser transformadas por las personas que forman parte de la empresa y quienes aportan significativamente para el alcance de los objetivos, estas personas han de estar motivadas y comprometidas, para ello es fundamental una adecuada comunicación que permita un flujo de información adecuado y adicionalmente el ejercicio del liderazgo por parte de los directivos. Todo el trabajo, como se menciona anteriormente, se realiza con el fin de satisfacer las necesidades e intereses del

cliente ofreciéndole valor, sin embargo, la relación con ese ha de ser evaluada desde que es un simple comprador hasta que se convierte en cliente fiel, así como la implementación de estrategias de gestión del cliente. Por último, es pertinente valorar como es la relación con los inversores, siendo estos los inversionistas o socios y los acreedores financieros.

Se pueden encontrar otros grupos de interés a través de diversas metodologías, y responden estos a las particularidades de cada empresa (Gil Lafuente & Paula, 2011).

Seguidamente, se encuentra la identificación del entorno competitivo. En este se revisa el conocimiento e información sobre los competidores directos e indirectos, el mercado potencial, y los elementos del diamante de Porter.

Finalmente, se identifica el conocimiento e información que se tiene sobre el entorno.

Es decir, se toma en cuenta la planeación estratégica de la empresa, su existencia explícita o tácita, así como la vinculación a principios, el diseño de una arquitectura organizacional que responda a la estrategia desde la propuesta de valor y los requerimientos de los clientes la gestión del cambio de manera permanente, la gestión de la diversidad y el mejoramiento continuo (Kerr, 2009). Es relevante, también, el concepto de la cuatro C (Hall, 2008), a saber: Comunicación, Coordinación, Control y Comunidad.

Se toman en cuenta los recientes postulados, presentados en el día del administrador 2014 en ASCOLFA (Salinas, 2014), (Cebían Díaz, 2014), (Giambruno P., 2014) y (Salinas Gomez, 2014).

HALLAZGOS

En cuanto a los hallazgos hasta el momento, el primer gran tópico se encuentra en la dificultad para establecer claramente la muestra dada la ambigüedad legal previamente establecida, que desde la perspectiva número de empleados establecería una población total de 22 empresas, y desde la perspectiva activos se presenta 441 empresas.

Esa dispersión inquieta, más cuando los criterios de filtro de la base de datos de la Cámara de Comercio para número de empleados contemplan los valores 10, 16, 17, 26, 29 y 31 únicamente.

En ese sentido, habría en la ciudad 419 empresas con más de cinco años de existencia que tienen activos para ser categorizadas como Pymes.

Esta puede ser la razón por la cual los datos sobre pymes de la Alcaldía de la ciudad y de la cámara de comercio son tan diferentes. En el informe de coyuntura la CCV plantea que en su jurisdicción son 966 pequeñas empresas y 1289 medianas (Cámara de Comercio de Villavicencio, 2015) siendo de la jurisdicción de Villavicencio 1045.

Por otra parte los cálculos del Programa Nacional de Asistencia Técnica para el Fortalecimiento de la Políticas de empleo, Emprendimiento y generación de Ingresos en el ámbito Regional y local estimo en 2011 el número de pequeñas empresas en 435 y el de empresas medianas en 39, basados en los datos del dane del censo 2005. (Ministerio de Trabajo, 2011).

Entre tanto que la alcaldía de Villavicencio, en su plan local de empleo considera, con la misma fuente del censo 2005 para el año 2012 que existen en la ciudad 1965 pequeñas empresas y 313 medianas. (Alcaldía de Villavicencio, 2012).

Un dato relevante, frente al asunto es la diferencia de datos de la misma cámara de comercio de Villavicencio, que en su informe de coyuntura de 2013 establece como pequeñas empresas 34591 empresas y como medianas 1131. No obstante, es claro que en dicho informe hay un error de interpretación, puesto que no se presentan las microempresas como categoría (Cámara de Comercio de Villavicencio, 2014).

Adicionalmente, tras observar los datos en la base de datos de la cámara de comercio se pueden inferir algunas conclusiones con respecto a los empresarios y al proceso de matrícula y renovación ante dicha entidad que generan inexactitud en la información.

En conclusión, la población se determinará por el criterio que más arroje empresas de manera que se pueda obtener una muestra significativa para la etapa cualitativa.

Por otra parte los procesos actuales de renovación permiten que los empresarios por desconocimiento o conocimiento de causa no escriban el número actual de empleados, factor en el que existen muchos registros dudosos.

Será muy relevante para esta investigación la información que se obtiene por la experiencia y el reconocimiento social de las empresas para llevar a cabo la etapa cualitativa.

REFERENCIAS

- Alcaldía de Villavicencio. (2012). *Plan Local de Empleo*. Villavicencio.
- Alfaya, V., & Blasco, J. (Noviembre de 2002). *Fundación Comana*. Recuperado el 5 de Febrero de 2015, de www.comana.es/viconama/ds/pdf/24.pdf
- Cámara de Comercio de Villavicencio. (2013). *Resumen Ejecutivo: Caracterización Tejido Empresarial Villavicencio*. Villavicencio.
- Cámara de Comercio de Villavicencio. (Febrero de 2014). *Informe de Coyuntura Económica 2013*. Recuperado el 11 de Agosto de 2015, de <http://www.ccv.org.co/ccv nueva/images/descargas/agosto/evolucion/informeco yunturaeconomica2013.pdf>
- Cámara de Comercio de Villavicencio. (febrero de 2015). *Informe de Coyuntura Económica 2014*. Recuperado el 10 de 08 de 2015, de <http://www.ccv.org.co/ccv nueva/images/descargas/agosto/evolucion/informecoyunturaeconomica2014.pdf>
- Castellanos D., Ó., Garzón R., D., & Amaya R., C. (2004). Modelo Conceptual e instrumental de sostenibilidad organizacional a partir de la evaluación del tejido social empresarial. *INNOVAR, Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, núm 24, pp. 82-92.
- Cebián Díaz, A. (2014). Gerencia Sostenible en las Organizaciones, *ASCOLFA*. Recuperado el 20 de 01 de 2015, de http://www.ascolfa.edu.co/archivos/Mem_DiadelAdmin2014/1.PRESENTACION_DR._ALFONSO_CEBRIAN.pdf
- Cuatrecasas, L. (2010). *Lean management: la gestión competitiva por excelencia*. Barcelona, España: Profit Editorial.
- De Anzizu, J. M. (2008). *Dirigir empresas Sostenibles Lo que esta y no esta en los libros*. Barcelona, España: Gestion 2000.
- Giambruno P., G. (12 de 11 de 2014). La Gerencia de Hoy. Sostenible, sustentable e innovadora. *ASCOLFA*. Recuperado el 20 de 01 de 2015, de http://www.ascolfa.edu.co/archivos/Mem_DiadelAdmin2014/3.PRESENTACION_DR._GONZALO_GIAMBRUNO.pdf
- Gil, A. M., & Paula, L. B. (2011). La gestión de los grupos de Interés: una reflexión sobre los desafíos a los que se enfrentan las empresas en la búsqueda de la sostenibilidad empresarial. *Revista Metodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, num 11, pp. 71-90.
- González, M., Mosquera, G., & Morales, M. (2014). Estado del Arte Sobre la Interacción entre Ecoeficiencia Empresarial y los Actores del Desarrollo Local Sostenible: Análisis Crítico. *DELOS Revista de Desarrollo Local Sostenible*. Volumen 7 Num 20
- Hall, K. (2008). *Gerenciar con sentido*

Común. Bogotá: Panamericana Editorial.

Horváth & Partners. (2003). *Dominar el Cuadro de Mando Integral*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000.

Kerr, J. M. (2009). *Las mejores prácticas para empresas exitosas Obtenga un desempeño sostenible y de alta categoría*. Bogotá: Panamericana Editorial.

Largacha, C., von Kimakowitz, E., Pirson, M., Spitzack, H., Dirksmeier, C., & Amann, W. (2014). *Tendencias Gerenciales. Gerencia Humanista Aplicada 12 casos empresariales*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Maussa, F. O. (Julio-Diciembre de 2010). Modelo Alterantivo para la sostenibilidad empresarial. *Cuadernos de Administración - Universidad del Valle, Volumen 26 Num 44, pp. 41 - 56*.
 Ministerio de Trabajo. (2011). *Programa Nacional de Asistencia Técnica para el Fortalecimiento de la Políticas de empleo, Emprendimiento y generación de Ingresos en el ámbito Regional y local*. Bogotá.

Organización Interancional del Trabajo OIT. (2013). *El desafío de la promoción de empresas Sostenibles en America Latina y el Caribe: Un análisis regional comparativo*. Lima, Perú: Oficina regional para America Latina y el Caribe.

Quiñonez, G. A. (2012). *Investigación Empresarial; Una perspectiva Integradora Slideshare*. Obtenido de es.slideshare.net/alejoquinonez

Revista Dinero. (17 de Septiembre de 2014). Recuperado el 25 de Enero de 2015, de www.dinero.com: www.dinero.com/empresas/articulo/mortalidad-empresas-colombia/200984

Rivera, H. A. (2012). Perdurabilidad empresarial: concepto, estudio, hallazgos. *Cuadernos de Administración, Volumen 28 Num 47, pp. 105 - 115*.

Salinas, O. (2014). Gerencia Sostenible y Sustentable. *ASCOLFA*. Recuperado el 20 de 01 de 2015, de ww.ascolfa.edu.co/archivos/Mem_DiadelAdmin2014/5.PRESENTACION_DR._ORLANDO_SALINAS.pdf

Salinas, L. e. (12 de 11 de 2014). Estrategia y Valor Compartido *ASCOLFA*. Recuperado el 20 de 01 de 2015, de http://www.ascolfa.edu.co/archivos/Mem_DiadelAdmin2014/2.PRESENTACION_DR._LUIS_ERNESTO_SALINAS.pdf

Sanabria R., M., Saavedra M. , J. J., & Hernández M. , A. G. (2007). Desafíos Actuales de las Empresas en Colombia. *Revista Universidad y Empresa*. Tomo 2, fascículo 6

Los marcos regulatorios de México y Brasil, frente a la inversión extranjera directa. (2002 – 2014)

Resumen

La intensificación en la explotación de recursos energéticos, ha tenido efectos directos sobre los flujos de inversión, estas dinámicas han sido sujetas a debate, bajo los argumentos de legislaciones flexibles que priorizan condiciones para las empresas extranjeras más allá de los intereses nacionales; a pesar de que la inversión es un motor de crecimiento y desarrollo en los países.

Puntualmente, en la región vemos los casos de Brasil y México debido a sus altos niveles de explotación y exportación de petróleo crudo y su avance en términos de legislación en el sector.

La investigación pretende establecer un análisis comparativo de las herramientas de regulación de México y Brasil, frente a la Inversión extranjera directa entre los años 2002-2014, partiendo de un proceso histórico de reformas legislativas.

Por medio de una aproximación cuantitativa, se busca analizar las implicaciones de las inversiones para concluir sobre la eficiencia del proceso de reformas legales en la consecución de resultados de mejoramiento en las condiciones económicas en los países de estudio.

En términos metodológicos, la investigación presentará un análisis comparativo de las legislaciones con el objetivo de contrastar los resultados de los mecanismos de incentivo a las libertades de los inversionistas y la defensa de los intereses nacionales.

■ * EMIRO A. RUIZ P.
** GUILLERMO TENORIO B.

¹Maestría en Cooperación Internacional.
Docente ocasional tiempo completo.
Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca. Programa de economía.
Comercio y Finanzas Internacionales.
eaalonsoruiz@unicolmayor.edu.co
Maestría en Cooperación Internacional.
Docente ocasional tiempo completo.
Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca. Programa de economía.
Comercio y Finanzas Internacionales
gtenorio@unicolmayor.edu.co

Los resultados esperados están alrededor de identificar los aspectos positivos y negativos de la estructura legislativa de ambos países, así como la significancia del cambio regulatorio en la inversión extranjera directa.

Palabras clave. Regulación, marcos regulatorios, inversión extranjera directa.

Abstract

The intensification in the exploitation of energy resources, has had direct impact on investment flows, these dynamics have been subject to debate, under the arguments of flexible laws that prioritize conditions for foreign companies beyond national interests; While the investment is an engine of growth and development in the countries. Promptly, in the region, we see the cases of Brazil and Mexico because of high levels of exploitation and export of crude oil and its progress in terms of legislation in the sector. The research aims to establish a comparative analysis of the tools of regulation of Mexico and Brazil, from foreign direct investment between the years 2002-2014, on the basis of a historical process of legislative reforms. By means of a quantitative approach, it seeks to analyze the implications of investments to conclude on the efficiency of the process of legal reforms in the achievement of results of improvement in economic conditions in the country of study. In methodological terms, the research will present a comparative analysis of the laws with the aim of comparing the results of the mechanisms of incentive to the freedoms of the investors and the defense of national interests. The expected results are about identifying the positive and negative aspects of the

legislative structure of the two countries, as well as the significance of FDI regulatory change.

Keywords. Regulation, regulatory frameworks, foreign direct investment.

INTRODUCCIÓN

a) Planteamiento del Problema

Una de las implicaciones más importantes del proceso de globalización ha sido la explosión de los flujos de inversión transnacionales desde 1980 y con ello el reordenamiento de la regulación de la IED bajo los estándares establecidos por los organismos internacionales. Este reordenamiento, ha permitido la incursión de multinacionales en sectores como la explotación de recursos naturales base fundamental de todos los sectores productivos mundiales.

En este contexto, los países denominados emergentes en la región latinoamericana como Colombia, México y Brasil han venido aumentando la explotación de los recursos energéticos y han avanzado de manera rápida en la formulación de sistemas regulatorios en dicha industria.

A pesar de avances en regulación, no existe claridad con relación a las implicaciones de la explotación de los recursos naturales en el desarrollo económico. (por ejemplo Alfaro (2003) muestra que la IED tiene implicaciones positivas sobre el crecimiento económico; en contraposición, Carkovic & Levine (2004) muestran resultados pesimistas acerca de los resultados al realizar un análisis econométrico de países emergentes y su evolución desde los años 80's.

Dentro de los países de análisis se seleccionó México por su amplia dinámica de inversión extranjera directa que ascendió en el primer semestre de 2013 un valor de \$23.847 millones de dólares (m.d.d) cifra 2.5 veces mayor al monto originalmente reportado para el mismo periodo de 2012 (9,621.7 m.d.d); siendo sus principales inversores los Estados Unidos con un 48,6% Japón un 15% Canadá un 10,3% y países bajos 9.1%. (DGE, 2013)

Brasil por su parte, registró un valor de \$ 39.014 m.d.d que lo posiciona como el mayor receptor de IED en la región con un decrecimiento del 10% con respecto al mismo periodo de 2012, esta caída se concentró en los sectores de siderurgia, alimentos y bebidas y servicios financieros, que justamente en este año se registraron importantes adquisiciones empresariales (CEPAL, 2014).

En este contexto, la pregunta de investigación de la presente propuesta se puede resumir como:

¿Qué políticas ha venido adoptando México y Brasil en términos de regulación en la IED en el periodo 2002-2014 y cuáles han sido sus implicaciones en el comportamiento de la misma?

b) Literatura recolectada para abracar el estudio del problema.

Modelo de inversión y marco de regulación óptimo

La inversión se define como “la parte del producto utilizada por las empresas privadas para asegurar la producción del futuro” en consecuencia, en términos económicos es la parte del producto nacional utilizado para el incremento del stock de capital de la nación (Krugman, 2006, p.p.303), dicha inversión

se puede categorizar en dos grandes grupos: el primer grupo está integrado por las reposiciones de stock que tienen un uso directo de largo plazo en activos fijos tangibles (IED); una segunda categoría, está asociada a inversiones en portafolio que tienen un destino en los mercados financieros de los países.

En cuanto a crecimiento económico, la IED tiene un impacto directo en términos de movilidad de flujos de capitales, son las inversiones en portafolios las que dinamizan las actividades bursátiles, de aquí que la especificación de inversión de análisis de esta propuesta sea la IED.

El modelo propuesto supone una economía abierta en la cual existe libre movilidad de capitales, los indicadores macroeconómicos como variables exógenas y el desempeño económico como variable endógena. .

En este sentido, los marcos regulatorios se constituyen en una de las herramientas que estimula o desincentiva la IED o, de acuerdo a las características y escenarios de la economía regional y global.

Adewumi (2006) examina la contribución de la IED en el crecimiento económico en África por medio del uso de análisis de regresión usando datos para once países africanos.

Gawad (2013) estimó el impacto de los flujos de IED en los países productores de petróleo por medio de una estimación de efectos fijos para identificar cuáles factores generan una mayor incidencia dentro de procesos de atracción de IED en el sector petrolero entre los que se encontraban la

inflación, la infraestructura, la capacidad exportable de crudo, los niveles de corrupción, sistema legal y la existencia de refineras en el país.

c) el planteamiento del propósito del trabajo y objetivo

La investigación pretende establecer un análisis comparativo de las herramientas de regulación para la Inversión Extranjera Directa (IED) de Brasil y México entre los años 2002-2014, partiendo de un proceso histórico de reformas legislativas en la atracción de la IED.

OBJETIVOS

Objetivo General

Establecer un análisis comparativo de las herramientas de regulación para la Inversión Extranjera Directa (IED) de Brasil y México entre los años 2002-2014.

Objetivos Específicos

1. Analizar los marcos regulatorios de la IED en Brasil y México en el periodo 2002-2014.
2. Identificar las estructuras de las fuentes de la IED en Brasil y México 2014.
3. Identificar las estructuras de la distribución sectorial de la IED en Brasil y México 2014.

MARCO TEÓRICO

Dentro de la Ciencia Económica encontramos diversas Teorías y/o Modelos que tratan de explicar los comportamientos que presenta la economía de una nación de igual forma acompañada por una teoría de la dinámica económica, que es fundamental

para el campo del desarrollo económico y esta a su vez, está enmarcada por el comportamiento, variaciones y tendencias de la IED.

A continuación se hará una breve explicación de teorías destacadas de Crecimiento Económico, que tiene como variable destacada la IED, tema central de este estudio.

Modelo de inversión y marco de regulación óptimo

La inversión se define como “la parte del producto utilizada por las empresas privadas para asegurar la producción del futuro” en consecuencia, en términos económicos es la parte del producto nacional utilizado para el incremento del stock de capital de la nación (Krugman, 2006, p.p.303),

En cuanto a crecimiento económico, se tiene:

1.-) Modelo de Crecimiento Endógeno.

Acorde a la definición establecida por Mattos (2009), tenemos que este Modelo fue diseñado por Paul Romer y Robert Lucas, principalmente, este sostiene que la tasa de crecimiento de la función de producción, depende básicamente del stock de capital físico, humano y los conocimientos, que son acumulables y generan externalidades.

2.-) Modelo de Harrod-Domar.

De acuerdo a lo planteado por Franco y Ramírez (2005), En este modelo de enfoque keynesiano, desarrollado por Roy Harrod en 1939 y posteriormente por Evsey Domar en 1936, se basa principalmente en que el equilibrio entre la inversión y el ahorro agregados, es el camino hacia el crecimiento económico. Este otorga un papel importante al gobierno, el cual debe influir en el ahorro y

la inversión, para fomentar la inversión y que esta contribuya con el crecimiento económico.

La IED tiene un impacto directo en términos de movilidad de flujos de capitales, son las inversiones en portafolios las que dinamizan las actividades bursátiles, de aquí que la especificación de inversión de análisis de esta propuesta sea la IED.

Concepto de Regulación

El marco legal es un mecanismo jurídico administrativo, que permite definir las bases de la planeación en una organización y por ende permite marcar la ruta de la carta de navegación de un país, empresa o ente para facilitar y lograr los resultados planteados. En un estado se enmarca por la Constitución, las leyes, decretos, resoluciones, reglamentos y circulares de todo el estado y de las instituciones que hacen parte de ella.

De igual forma es una estrategia que se implementa acorde a los requerimientos, circunstancias y características del entorno o también es concordante con los cambios y evoluciones del orden global.

Lo anterior enmarca lo económico, social y político que en un mundo cambiante se hace necesario su revisión, ajustes y actualización, es decir lo que se denomina como la desregulación que conlleva a que toda la normatividad tenga una vigencia y esencialmente que se actualice y diseñe donde permita involucrar la prospectiva de los futuros entornos del modelo económico, social y político. Esta se enmarca dentro de una mejora regulatoria que se considera como una política pública y esta conlleva a

promover y dinamizar la economía de un país y por ende en lo social esencialmente en la construcción de tejido social y por consiguiente una mejor sociedad.

En varios países se concluyó y consideraron de vital importancia impulsar estructura y esquemas institucionales de tal forma que se desarrolle en forma constante la mejora regulatoria que sean dinámica y permanente, por medio de las instituciones que deben estar acorde a la apertura comercial y por consiguiente la mejora regulatoria se constituyen como pilares del crecimiento económico de un país.

Dentro del marco legal de un país hace parte la Ley de inversión extranjera, su existencia se enmarca ya que la Inversión extranjera hace parte como una estrategia de desarrollo tanto para los países desarrollados como los que están en vía de desarrollo.

La esencia de la citada ley es determinar las restricciones y límites de la misma y otorgar en forma clara la seguridad jurídica de ésta, en el país receptor.

Marco regulatorio en Brasil y México

El proceso histórico del marco regulatorio de los dos países objeto de estudio, han tenido sus propuesta, actualizaciones y desregularizaciones que nos permito obtener como resultado de la matriz de la regulación de Brasil y México, se puede observar, que ambos países tienen el mecanismo de un ente central encargado del manejo y control de las IED. Para estos casos es Banco Central de la República Federativa de Brasil.(Banco Central), y México es la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras; Secretaria de

Hacienda y Crédito Público, estos ejercen las funciones de autorización y registro, de igual forma están diseñados internamente que conllevan a un control permanente de las transacciones de orden externo de las IED, de igual forma definen y reglamentan las modalidades de las participaciones y de las inversiones directas y de tecnología, lo mismo que los sectores a los cuales pueden invertir acorde a las políticas de protección que tienen cada país que para nuestro caso en Brasil son abiertas a todos los sectores económicos y sus restricciones están bien definidas dada su especialización de su industria interna, dentro de los cuales en Brasil tenemos los Sectores Restringidos o limitados: salud, medios de comunicación (radio, televisión, periódicos con limitación en el monto de la inversión, propiedad en áreas rurales, transporte de carga, servicio de correo, líneas aéreas nacionales (concesión), industria aeroespacial y nuclear, y la industria pesquera y negociaciones en zonas de frontera., lo mismo que para instituciones financieras y de seguros. Para el caso de México, restringe el ingreso de flujos de inversión extranjera para ser usados en los sectores de: petróleo e hidrocarburos, electricidad, petroquímica, energía nuclear, minerales, telégrafos, radiotelegrafía, correos, emisión de billetes, servicios en puertos, aeropuertos y helipuertos. De igual manera es deber sólo de empresas mexicanas y se excluyen a las extranjeras en la prestación de servicios de transporte terrestre, comercio de gasolina, medios de comunicación.

Por último se definen y reglamentan incentivos y utilidades eximir de impuestos sobre importaciones a las empresas que exportan en producción tecnológica y de comunicaciones por un monto superior del 80% por un período de 3 años.

En cuanto a las vías de comunicación, Brasil permitió que medios de transporte extranjeros marítimos y fluviales realicen navegaciones y transporte al interior del país

Las inversiones mediante importación de bienes que vayan a ser usados en territorio brasileño y que hayan obtenido beneficios fiscales serán utilizadas en proyectos que propicien el desarrollo y crecimiento económico del país, encaminados principalmente a la producción de bienes y servicios que no se estén dando en el país

Una disminución de hasta el 8% de los impuestos sobre los ingresos con relación a compras o gastos que involucren desarrollo tecnológico.

La Zona Franca de Manaus, ubicada en la región Amazónica del Brasil, es una zona de libre comercio de cuanto a importaciones y exenciones fiscales, además de la simplificación de procesos de registro y de licitación. Para el caso México, la deducción inmediata: Ésta disminución fiscal se da en las inversiones extranjeras sobre proyectos en los cuales se ve involucrado mano de obra de manera constante, no contaminen el medio ambiente, y no sea necesario el uso de recursos hídricos de manera intensiva, aplicadas en todo México, excepto Monterrey, Guadalajara y México D.F.

Se le realiza una disminución considerable del impuesto sobre la renta a empresas o industrias que no tienen sede fija en México. Créditos fiscales y en impuesto del 30% del total del gasto en cuestiones de investigación y desarrollo, donde se incluyen procesos y diseños.

Los empresarios podrán importar bienes o servicios con arancel preferencial para su proceso de producción.

Por aquellos bienes importados que se usaron en mercancías destinadas a exportación, se les devuelve el impuesto que se pagó por el ingreso de ese bien.

Lo anterior permite tener una información básica para los inversionistas y poder tomar decisiones de inversión más favorables, rentables y garantía de estabilidad.

La inversión extranjera directa IED.

La Inversión extranjera directa IED es una estrategia que se implementó e históricamente ha venido generando impactos en el desarrollo de la economía mundial, regional y local, ya que incide positivamente en el sector productivo y por consiguiente mejora los niveles competitivos de un país o región. Lo anterior se refleja en el impacto de la balanza comercial ya que aumenta sus exportaciones, incrementa la captación de divisas, potencializa la generación de empleo e incentiva la transferencia de nuevas tecnologías.

La IED a nivel mundial en los dos últimos años ha venido presentando un panorama con un crecimiento global del 11%, alcanzando aproximadamente 1,46 billones de dólares en 2013, este fue superior a lo proyectado y se constituye en un reflejo o indicador de una recuperación económica global. De igual forma para el 2014 se presentó una reducción del 7% alcanzando 1,27 billones de dólares, teniendo unos cambios en las diferentes regiones como la Unión Europea, Estados Unidos y América Latina entre otras.

A nivel de América Latina y el Caribe, la inversión extranjera directa (IED) presentó una tendencia a la de nivel mundial en los dos últimos años y es así como el 2013, creció un 6% con respecto al año anterior, teniendo en cuenta que para el periodo del 2007 y 2008 tuvo un crecimiento y luego en 2009 se presentó una caída en un 40%, como consecuencia de la crisis financiera, pero nuevamente y en forma rápida se recuperó en el 2010 y 2011, luego para el 2014 sufrió una caída del 16,4 %, con respecto al 2013, y ésta se refleja por la baja de los precios de los productos básicos de exportación y por la reducción del crecimiento económico en toda la región.

Para el 2014 el total de la IED en América Latina fue de 158.804 millones de dólares y es importante ver la estructura enfatizando en los países de Brasil y México.

Para el caso de Brasil en el 2014 su participación fue del 39,4 % y para México un 14,3 % y el resto de América Latina y del Caribe fue del 46,3 %, esto nos indica que entre Brasil y México obtuvieron un 53,7 % del total, es decir 73.513 millones de dólares, lo cual se constituye en una cantidad que está enfocada a estos países que hacen un gran aporte al PIB regional.

Caso Brasil

Es un país con un sistema de Gobierno de República federativa y su división política está compuesta por 26 estados y 1 Distrito Federal, su última Reforma Constitucional fue 1988 y tiene una superficie aproximada de 8.5 millones de kilómetros cuadrados.

Brasil como la gran mayoría de países reciben IED y por consiguiente tienen una legislación que norma todas las actividades de Capital extranjero, vemos como en 1962 expidió, la Ley del Capital extranjero y corresponde a la Ley No. 4131 del 3 de Septiembre, luego se efectuó modificaciones y estas se contemplan en la Ley 4390 del 29 de Agosto de 1964.

La IED de Brasil ha tenido unos comportamientos que se reflejan por las decisiones de los inversionistas y que estos a su vez también lo hacen de acuerdo a las oportunidades y comportamientos de las situaciones económicas orden mundial y regional, por lo anterior es de vital importancia ver la estructura de la IED por origen de los países y sus más recientes acontecimientos.

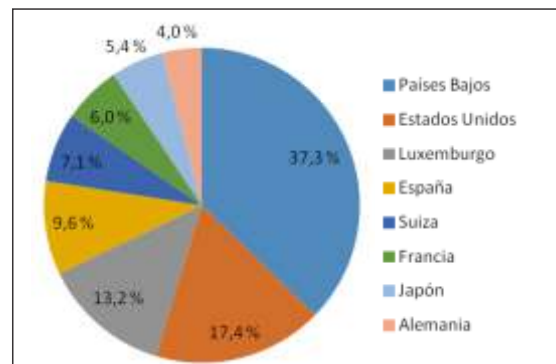
Cuadro 1. Brasil- ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2009-2014
(En millones de dólares)

PAIS /AÑO	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Países Bajos	4.260	32,9%	2.736	8,8%	17.908	35,6%	12.003	26,4%	13.120	30,2%	24.591	37,3%
Estados Unidos	1.963	15,2%	5.348	17,2%	5.572	11,1%	13.509	29,7%	8.742	20,1%	11.505	17,4%
Luxemburgo	-483	-3,7%	9.132	29,4%	2.452	4,9%	7.648	16,8%	9.311	21,4%	8.679	13,2%
España	3.252	25,1%	313	1,0%	9.779	19,4%	2.073	4,6%	2.307	5,3%	6.356	9,6%
Suiza	0	0,0%	6.547	21,1%	1.415	2,8%	5.017	11,0%	2.303	5,3%	4.688	7,1%
Francia	2.231	17,3%	3.029	9,8%	4.383	8,7%	2.760	6,1%	2.964	6,8%	3.947	6,0%
Japón	1.709	13,2%	3.426	11,0%	7.387	14,7%	1.255	2,8%	3.193	7,3%	3.548	5,4%
Alemania	0	0,0%	498	1,6%	1.434	2,8%	1.171	2,6%	1.539	3,5%	2.670	4,0%
Total	12.932	100,0%	31.029	100,0%	50.330	100,0%	45.436	100,0%	43.479	100,0%	65.984	100,0%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la información de La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe (2015). Cepal

Para el 2014 la estructura de la IED por países de origen se dio con una alta participación por parte de los países Bajos quienes tienen un 37,3 % y en segundo esta E.U. con un 17,4%, es de anotar que entre los dos anteriores su participación del total fue de un 54,7% y el resto es decir un 45,3% lo hacen los países de Luxemburgo con un 13,2%, España con un 9,6%, Suiza con un 7,1% Francia con un 6,0 %, Japón con un 5,4% y Alemania con un 4,0% (ver gráfica (véanse el gráfico 01).

Gráfica No. 1 Brasil-ingresos de inversión extranjera directa por países de origen, 2014
(en millones de dólares)



Fuente: Elaboración Propia a partir de la información de La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015. CEPAL.

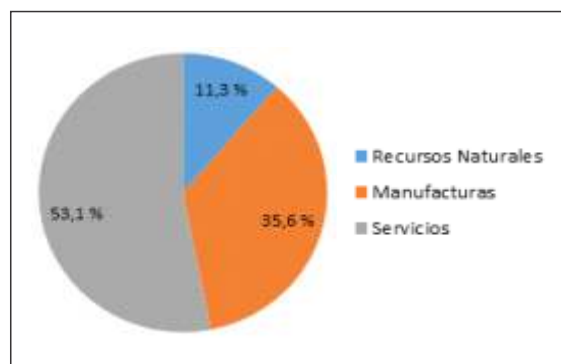
De igual forma importante conocer la estructura de la IED de Brasil por sectores de tal forma que nos permita más adelante profundizar en todos y cada uno de ellos y así evaluar los impactos en los sectores y subsectores, el primero fue el de los servicios que tuvo la mayor participación con un 53,1%, es de resaltar los servicios financieros, ya que se presentó una transacción mediante la compra parcial de la filial el Banco Santander, lo mismo en las telecomunicaciones hacia la venta minorista, en segundo lugar están las manufacturas con un 35,6% y ésta se orientó hacia los derivados del petróleo, los biocombustibles, lo mismo que el acero el coque y productos químicos, por último tenemos el sector de recursos naturales con un 11,3% (véanse gráfica No. 02 y Cuadro No. 02).

Cuadro 2. Brasil-ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2014 (En millones de dólares)

No.	SECTORES	2014	%
1	Recursos Naturales	7.046	11,3%
2	Manufacturas	22.228	35,6%
3	Servicios	33.138	53,1%
		6.2412	100,0%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la información de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015. CEPAL.

Gráfica No. 2 Brasil -ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2014 (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración Propia a partir de la información de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015. CEPAL

Caso México

Es un país con un sistema de Gobierno de República federativa y su división política está compuesta por 32 estados y 1 Distrito Federal, cuenta con 2.378 municipios, tiene una superficie aproximada de 1.972 550 kilómetros cuadrados tiene una población de cercana a los 109 millones de habitantes. De igual forma la estructura por países de origen nos refleja que Estados Unidos tuvo la mayor participación de la IED en México con un 34,7% y en el 2013 es superado por Bélgica por una diferencia muy mínima del 0,4%, lo mismo que España su participación es muy baja y nuevamente en el 2014 llega a un 21,8%, los países bajos en este periodo han reducido su participación en una forma considerable de 9.222 a 1.490 millones de dólares (Véanse la gráfica 03).

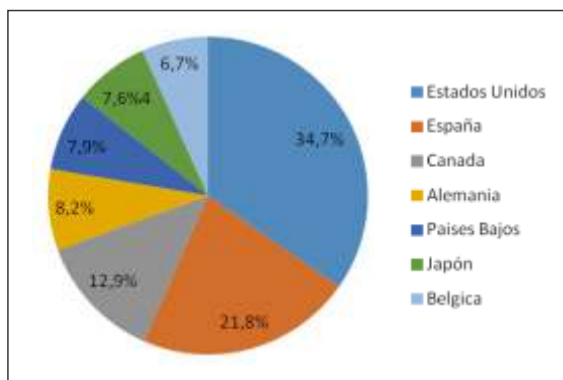
Cuadro 3. México-ingresos de inversión extranjera directa por países de origen, 2010-2014
(En millones de dólares)

PAIS /AÑO	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Estados Unidos	6.994	30,2%	12.196	57,3%	9.417	64,4%	13.141	33,5%	6.516	34,7%
España	4.185	18,1%	3.446	16,2%	-781	-5,3%	-218	-0,6%	4.093	21,8%
Canadá	1.856	8,0%	1.400	6,6%	1.768	12,1%	4.351	11,1%	2.421	12,9%
Alemania	334	1,4%	378	1,8%	948	6,5%	1.773	4,5%	1.546	8,2%
Países Bajos	9.222	39,8%	2.783	13,1%	1.460	10,0%	5.257	13,4%	1.490	7,9%
Japón	536	2,3%	916	4,3%	1.816	12,4%	1.643	4,2%	1.434	7,6%
Bélgica	38	0,2%	164	0,8%	0	0,0%	13.290	33,9%	1.262	6,7%
	23.165	100,0%	21.283	100,0%	14.628	100,0%	39.237	100,0%	18.762	100,0%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la información de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015. CEPAL.

Para el 2014 la estructura de la IED de México por países de origen se dio con una alta participación por parte de los Estados Unidos con un 34,7% y en segundo fue España con 21,8% , es decir los anteriores acumulan un 56,5% del total y el otro 43,5%, se distribuyó entre los países de Canadá con un 12,9% , Alemania con un 4,0%, los países Bajos con un 7,9%, Japón con un 5,4% y Bélgica con un 6,7% (véanse la gráfica 03).

Gráfica No. 3 México-ingresos de inversión extranjera directa por países de origen, 2014
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración Propia a partir de la información de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015. CEPAL.

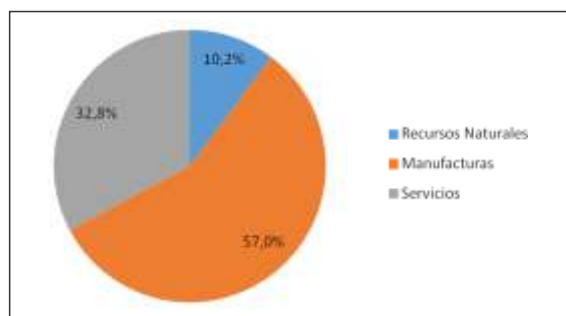
La estructura de la IED directa por sectores en México para el año de 2014, nos permite ver como el mayor componente es el sector de manufacturas con un 57,0 de participación, es de resaltar que la mayor participación se da en el sector de automotor ya que es clave en la economía de México y además porque en la actualidad ocupa el séptimo mayor productor de automóviles en el mundo y se están viabilizando nuevas inversiones para fabricantes de vehículos, como ampliaciones de la capacidad instalada y la llegada de nuevas marcas. Luego se tienen servicios con un 32,8% y se especialmente por todos los cambios se presentaron por las fusiones y adquisiciones en el sector de telecomunicaciones que se han dinamizado en parte por la implementación de la nueva legislación antimonopolio de igual forma el subsector de servicios financieros y el hotelero fueron objeto de nuevas inversiones dada su dinámica. y por último el sector de recursos naturales con un 10,2% . (Véase gráfica No. 04 y cuadro No. 04).

Cuadro No. 04 **México-ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2014**
(En millones d dólares)

No.	SECTORES	2014	%
1	Recursos Naturales	2.299	10,2%
2	Manufacturas	12.870	57,0%
3	Servicios	7.399	32,8%
		22.568	100,0%

Fuente: Elaboración Propia a partir de la información de la IED en América Latina y el Caribe 2015.Cepal.

Gráfica No. 04 **México-ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2014** (En millones d dólares)



Fuente elaboración Propia a partir de la información de La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015. CEPAL.

CONCLUSIONES

Se determinó que Brasil y México, históricamente han implementado la política pública de sus marcos regulatorios y lo han venido actualizando en diferentes momentos y estas se han dado por situaciones de orden interno y/o global.

Administrativamente tienen un ente especializado Banco Central de la República Federativa de Brasil.(Banco Central), y en México es la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras; Secretaria de Hacienda y Crédito Público que cumplen con el direccionamiento en la aplicación de la normatividad, registro y control de la IED. En lo concerniente con las modalidades de las participaciones directas y de tecnología, lo mismo que definen los sectores económicos para invertir y también sus restricciones, para Brasil están restringidos los sectores de salud, medios de comunicación, la industria pesquera y sector financiero y de seguros. Para el caso de México, restringe el ingreso de flujos de inversión extranjera para ser usados en los sectores de: petróleo e hidrocarburos, electricidad, petroquímica, energía nuclear, minerales, servicios en puertos, aeropuertos y helipuertos.

Para Brasil se tienen definidas zonas francas con exenciones fiscales y simplificación de los procesos de registro y legalización.

Para el caso de México se dan exenciones fiscales en concordancia con temas ambientales y de generación de empleo.

Los marcos regulatorios no están articulados a la realidad del momento, ya que sus actualizaciones son extemporáneas y los

cambios de orden local y global son dinámicos, lo que con lleva a una debilidad permanente de la normatividad y a favor de los inversionistas extranjeros.

La IED en Brasil y México han tenido unos comportamientos que se reflejan por las oportunidades y comportamientos de las situaciones económicas orden mundial y regional,

La IED de Brasil por fuentes para el 2014, el de mayor participación fueron los países Bajos con un 37,3 % y en segundo E.U. con un 17,4%, luego Luxemburgo con un 13,2%, España con un 9,6%, Suiza con un 7,1% Francia con 6,0 %, Japón con un 5,4% y Alemania con un 4.0%

México para el mismo periodo del 2014, primero esta los Estados Unidos con un 34,7% y en segundo España con 21,8%, seguido por Canadá con un 12,9 %, Alemania con un 4.0%, los países Bajos con un 7,9%, Japón con un 5,4% y Bélgica con un 6,7%.

La estructura de la IED de Brasil por sectores en el 2014, primero los servicios que tuvo la mayor participación con un 53,1% , es de resaltar los servicios financieros, ya que se presentó una transacción mediante la compra parcial de la filial el Banco Santander, en segundo lugar están las manufacturas con un 35,6 % y ésta se orientó hacia los

derivados del petróleo, los biocombustibles, lo mismo que el acero el coque y productos químicos, por ultimo tenemos el sector de recurso naturales con un 11,3%.

En México para el mismo periodo, por sectores en México nos permite ver como el mayor componente es el sector de manufacturas con un 57,0 % de participación , es de resaltar que la mayor participación se da en el sector de automotriz ya que es clave en la economía mexicana, ocupando el séptimo lugar como productor de automóviles a nivel mundial y con políticas expansión en el sector, mediante ampliaciones de la capacidad instalada y de nuevas marcas. Luego se tienen servicios con un 32,8% y se especialmente por todos los cambios se presentaron por las fusiones y adquisiciones en el sector de telecomunicaciones que se han dinamizado en parte por la implementación de la nueva legislación antimonopolio y por último el sector de recursos naturales con un 10,2% .

RECOMENDACIONES

1.- Profundizar en el estudio aplicando un modelo econométrico para medir el impacto económico en cada país.

REFERENCIAS

- Adewumi Sarumi (2006) *The Impact of FDI on Growth in Developing Countries An African Experience*, Pennsylvania.
- Alfaro Laura (2005) *Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?* Harvard Business School.
- Blanco Balín, Ramón *El Sector de Hidrocarburos de Brasil*, 2003
- Carkovic Maria & Levine Ross (2004) *Does Foreign Direct Investment Accelerate Growth Chapter 8* University of Minnesota U.S.A
- CEPAL (2014) *América Latina, economías seleccionadas: Flujos entrada de inversión extranjera directa*, Sección de Información Pública y Servicios Web
- Franco, H., Ramírez, A (2005). *El Modelo de Harrod-Domar: Implicaciones Teóricas y Empíricas*. *Revista Ecos de Economía* Ed. 21. [Versión Electrónica]. Tomado de <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/ecos-economia/article/view/969/1978>
- Gawad Gaber Mohamed Abdel,
- Muramalla Venkata Sai Srinivasa Rao (2013) *Foreign Direct Investment (FDI) and Its Effects On Oil, Gas And Refinery Production and Their Exports: An Applied Study*.
- Libecap Gary (1996) *Economic variables and the development of the law: the case of western mineral rights*. En: Alston, Lee; Eggertsson, Thráinn y North, Douglass. *Empirical studies in institutional change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mattos, C. (2009). *Teorías del crecimiento endógeno: lectura desde los territorios de la periferia*. Tomado de <http://www.revistas.usp.br/eav/article/viewFile/9482/11051>
- Maxwell, J. (1996) *Qualitative research design. An interactive Approach*. London. Sage publications.
- Mehrara Mohsen, MUSAI Maysam, KARSALARI Abbas Rezazadeh (2013) *FDI and Economic Growth in Oil Exporting countries*, Science Road
- Sartori, G. (1984) *La política, lógica y método en las ciencias sociales*. México. Fondo de Cultura Económico.

Características emprendedoras de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad el Bosque

Resumen

Esta ponencia examina la caracterización de las actividades emprendedoras (Entrepreneurship) de los estudiantes de la Facultad de Ciencias económicas y Administrativas. Teniendo en cuenta que las actitudes emprendedoras, hacen relación a las percepciones y creencias, a los valores que las personas y la sociedad en la cual ellas actúan, este estudio señala algunos rasgos distintivos útiles para quienes están interesados en este campo de investigación. El proceso de investigación estuvo motivado alrededor de preguntas como: ¿Qué características emprendedoras poseen los estudiantes a partir del desarrollo de conocimientos y habilidades emprendedoras, así como actitudes, percepción de oportunidades y su entendimiento sobre la actividad emprendedora? También, indagar acerca de ¿Cuáles son las características asociadas al inicio de la actividad emprendedora, en función de recursos generación de empleo? Finalmente ¿Qué características definen el “Emprendedor Establecido”? Según la metodología GEM (The Global Entrepreneurship Monitor), enfoque que nos sirvió para identificar variables y los instrumentos que permitieron validar el proceso de investigación.

Palabras clave. Emprendedor, Emprendimiento, Empresa, Caracterización, Perfil

■ * PEDRO N. VALBUENA H.
** RICARDO A. BORDA H.

**Economista, Magister en Historia. Doctor en estudios Sociales (c). Docente Universidad el Bosque.*

***Licenciado en Matemáticas y Estadística. Esp. Matemáticas, Mg. en Estadística. Docente Universidad el Bosque.*

Abstract

This paper examines the characterization of entrepreneurial activities (Entrepreneurship) students of the Faculty of

Economics and Administrative Sciences. Given that entrepreneurial attitudes make regarding perceptions and beliefs, values people and the society in which they act, this study points out some useful for those interested in this field of research distinctive features. The research process was motivated around questions such as: What entrepreneurial characteristics have students from developing knowledge and entrepreneurial skills and attitudes, perception of opportunities and their understanding of entrepreneurial activity? Also, inquire about what are the characteristics associated with the onset of entrepreneurial activity, resource based employment generation? Finally What characteristics define the "Entrepreneur Established"? According to the GEM methodology (The Global Entrepreneurship Monitor), an approach that helped us to identify variables and instruments that allowed validate the research process.

Keywords. Entrepreneur, Entrepreneurship, Enterprise, Characterization, Profile

INTRODUCCIÓN

Esta ponencia presenta los resultados de la investigación de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad el Bosque. La pregunta que oriento este estudio fue ¿Cuáles son las características emprendedoras de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la universidad el Bosque? El objetivo General consistió en examinar las características emprendedoras de los estudiantes y los específicos: En primer lugar, identificar el perfil emprendedor de los estudiantes de la Facultad de

Ciencias Económicas y Administrativas, en segundo lugar, describir los aspectos del entorno que inciden en la actividad emprendedora de los estudiantes y finalmente, exponer las tendencias de emprendimiento de los estudiantes. Las variables de estudio se delimitaron de acuerdo a la metodología GEM. El tipo de estudio fue descriptivo-analítico. La unidad de observación fueron estudiantes que cumplieran con el perfil de emprendedor potencial, naciente, nuevo empresario y empresario consolidado. La ponencia presenta algunos antecedentes, marco teórico, diseño metodológico, resultados y discusión. Se encontró que el perfil de emprendedor corresponde a una población mayoritariamente femenina y edades asociadas al emprendimiento entre los 20 y 25 años. El entorno favorable a los emprendedores lo constituye la relación con la familia, por un lado la tradición empresarial de la familia y por otro el apalancamiento del capital inicial para emprender una idea de negocio. Además, la tendencia muestra un bajo nivel de innovación, concentrado en actividades comerciales y una percepción de conocimiento del mercado, especialmente en los nuevos empresarios y los empresarios consolidados, quienes muestran una relación entre la consolidación de la empresa y la experiencia empresarial.

ANTECEDENTES

Los estudios de emprendimiento han centrado su atención en las dinámicas de mortalidad y/o Morbilidad de los proyectos emprendedores. Por ejemplo, los hallazgos del Global Entrepreneurship Monitor GEM, “ha mostrado que existe una mortalidad

empresarial muy significativa, puesto que el fracaso en un 80% de las pymes colombianas, se encuentra dentro de los primeros cinco años de vida” (Garzón & Díaz, 2012, pág. 27).

En esta misma área de investigación, se encuentran los estudios Rankia (2011), señalando los aspectos que inciden el desarrollo y permanencia de las empresas en estas etapas: Generación de idea, Nacimiento de la empresa, Travesía por el desierto, despegue, consolidación, crecimiento/expansión y consolidación; esta última, se da cuando la empresa ha permanecido en el mercado de más de cinco años. Esto está en concordancia del enfoque de ciclo de vida empresarial propuesto por Ichak Adizes (1994) y Jones (2012), que señalan un ciclo que se delimita en el crecimiento, maduración y envejecimiento. Estas tendencias de ciclo vital de las empresas, referido a un proceso natural de incubación y de desaparición, son reafirmadas también por el enfoque propuesto por Mauller, cuyas etapas se sintetizan así: una inicial de alta incertidumbre expansión, de competencia, y de Expiración. “Donde la capacidad de organización, gestión, control e innovación son fundamentales para avanzar en su ciclo vital” (Langebaek, 2008, pág. 18). Por otro lado Bonilla (2006), ha sugerido un modelo más complejo a partir de variables que definen el comportamiento en cada una de las etapas de desarrollo como:

1. Rol emprendedor que se pueda manejar dentro de la empresa.
2. Enfoque de gestión.
3. Rol de recursos humanos.
4. Estructuras.
5. Sistemas.
6. Ventas.

7. Indicadores financieros e infraestructura.

Estos componentes son fundamentales para estimar la capacidad de colocación en el mercado, la expansión de su oferta, su grado de especialización, adecuación administrativa en cada momento de su ciclo.

Ahora bien, la capacidad emprendedora, está relacionada con las dinámicas del territorio y los modelos de desarrollo. Por ejemplo, la creación y consolidación empresarial, son fundamentales en el modelo de desarrollo endógeno, como los sugiere Julien (2005), creando una sinergia entre las potencialidades del entorno y los valores que definen el espíritu emprendedor. El territorio como construcción de significados, establece unas relaciones entre entorno y valores, que pueden ser adaptados a la metodología como la que adaptamos para este estudio (GEM), de ahí que sea necesario establecer algunas referencias en esta dirección aplicadas a nuestro contexto.

Pereira (2011) en relación al GEM Cali, relaciona aspectos en función de la nación del desarrollo y los procesos de globalización. Resulta interesante, como se incluyen en el análisis, estudios de percepción, orientados a examinar dinámicas específicas de emprendimiento. Por ejemplo, encontró que el 75,2% de los residentes encuestados, percibían que hay buenas condiciones para iniciar una idea de negocio. El 51,8% afirmaron contar un nivel alto de habilidades y conocimientos necesarios para hacer empresa. Resultó revelador que tan solo el 34,2% son renuentes a la creación de empresa por la aversión al riesgo o al fracaso. Es de resaltar aspectos relacionados con los valores como

el emprendimiento por género, jóvenes y su relación con las políticas de emprendimiento, en el que se tratan variables como capacidades y habilidades, experiencia laboral y empresarial, acceso a financiación, capacitación, formación y acompañamiento en las etapas establecidas por la metodología GEM.

Por su parte, Ibarra & Gómez (2011), con la aplicación del modelo GEM 2006 en varios países de América Latina, han concluido que el reto para la creación y éxito de las empresas latinoamericanas, reside en que

Los futuros empresarios de la región impulsen políticas y procedimientos que tiendan a ampliar la -clase media latinoamericana-, a través de empresas productivas y competitivas (...). Para ello, deberán de tener como objetivo prioritario la calidad de los puestos laborales, pues el incentivo económico se constituye en uno de los principales componentes del éxito empresarial. (pág. 20)

A partir de estas referencias, es posible considerar como una alternativa de reconocimiento de la cultura emprendedora o el ecosistema emprendedor a escalas más pequeñas, en contextos donde la formación de profesionales en ciencias económicas, resulta ser una tarea prioritaria.

MARCO TEÓRICO

La categoría del emprendedor, se constituye en una compleja y diversa forma de definir las concepciones que tenemos sobre ésta. Sin embargo, desde los buhoneros

de la edad media, pasando por el comerciante de la economía interoceánica fundada después del descubrimiento de América, hasta los hombres de la industria del siglo XIX, o los hombres de negocios del siglo XX, y la forma de sujeto-emprendedor del siglo XXI; se van dando rasgos comunes que lo van definiendo no sólo cómo categoría de análisis, sino como sujetos con relaciones e interacciones que los definen en el mundo. El concepto hace parte de una construcción sociohistórica, como se ha revisado en trabajos anteriores a éste, tales como la relación entre empresario y modelo económico, en un trabajo denominado la Moneda, Imaginarios y símbolos en la nación colombiana en el periodo radical Colombiano en la segunda mitad del siglo XIX (Valbuena, 2010), o los estudios de acerca de la gestión de sí y administración de la vida, sujeto trabajador de la empresa contemporánea: (Valbuena y González, 2014).

Es de resaltar que la categoría de sujeto emprendedor, adquiere un rol dinámico en la sociedad contemporánea. Adquiriendo distintas funciones, dependiendo el discurso o la corriente teórica que lo define. En gran parte de la literatura se ve como agente transformador del proceso económico, en un sentido ortodoxo, el rol de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o mas comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc. (Castillo, 1999: 5).

Sin duda, este es un concepto que viene de la disciplina administrativa, derivando en actitudes y aptitudes de los sujetos para incidir en la dinámica empresarial. Tendencia que señala una condición natural de sujetos que tienen la capacidad de organizar medios y fines de manera diferencial a otros sujetos. Pero que están sujetas a “actividades” o prácticas que “aumentan el conocimiento de la situación, reducen el nivel general de incertidumbre a lo largo del tiempo” (Castillo, 1999, pág. 7). Indudablemente, esta perspectiva centra el desarrollo emprendedor en la capacidad de empujar procesos y se centra en los principios de gestión empresarial; en alusión a Drucker. Sin embargo, las interacciones con el entorno y la definición de las relaciones sociales,; se constituyen en determinantes que superan la acepción naturalista, es especialmente, como lo afirma Castillo (1999), El arreglo de fines y medios está en función de intereses económicos, políticos o sociales. Es decir, el proceso cultural enmarca en gran parte las características del sujeto-emprendedor.

La historia de las ideas económicas, no evolucionista, nos ha señalado, que los orígenes de una economía de mercado, está donde los sujetos son capaces de organizar racionalmente sus fondos (inversión), para construir y estructurar un sistema de intercambios, aspecto que parece formalizado por la economía de mercado capitalista, pero que no es exclusivo de este sistema económico. Sí lo es, la capacidad de cálculo y relacionamiento para tomar riesgos y disminuir la incertidumbre del fracaso (como antítesis del éxito); en función de retornos o beneficios futuros. Así el sujeto contemporáneo emprende a partir de sus rasgos y capacidades para gestionar y combinar

factores de producción (sistema industrial), pero que a la postre su relacionamiento y su posición en el orden social, está en función de la estructuración de una élite empresarial u hombres de negocios, que primero fue filial (familiar), pero que hoy se define a través de los marcos corporativos. Esto ha llevado a algunos autores a encuadrar esta categoría como una etapa particular del desarrollo del capitalismo y una profundización del individualismo metodológico neoclásico:

El hombre empresario/emprendedor surge entonces como una exigencia epistemológica – ideológica y política - que genera una comprensión mucho más funcional y ajustada para la fase del capitalismo avanzado, sobre todo, porque sintetiza las categorías necesarias para la ideología neoliberal que permiten absorber y enfrentar analíticamente la mayor complejidad sistémica, la articulación inestable y la interdependencia entre las realidades económicas, políticas y sociales contemporáneas, situaciones relativamente inexistentes en el pasado o, por lo menos, que no se expresaban históricamente con la profundidad con la que lo hacen hoy. (Puello, 2008, pág. 193).

Así las cosas, dentro la percepción neoclásica, el sujeto emprendedor, es inherente al mercado, sus relaciones, y su propia racionalidad, sin embargo, no todo ejercicio emprendedor está delimitado por las condiciones o el desarrollo del mercado. El sujeto existe por fuera y anterior a el mercado; el entramado institucional, el establecimiento de redes de apoyo (familiar, político, comercial, etc.), son factores a tener en cuenta para

una definición más amplia. Especialmente cuando la creación de valor económico está permeado fuertemente por las definiciones de la innovación y el papel que juega la circulación del conocimiento, que podría tener sus fuentes y su interpretación en una nueva teoría de valor de la economía clásica, poskeynesiana, neoinstitucionalista, o incluso de la regulacionista con los mecanismos de ajuste y de activación de mecanismos estatales que a través de la política pueden motivar (también limitar) el ejercicio emprendedor.

Ahora bien, siendo la percepción neoclásica la comúnmente aceptada, es recurrente la introducción de los criterios de la escuela austriaca para la definición del emprendedor. Puello (2011), ha sintetizado sus premisas así:

- a) El emprendimiento (...) es “poner en marcha” una iniciativa de la cual no se tiene la certidumbre (pág. 94).
- b) La predicción “es completamente incierta y desconocida”.
- c) El proceso de emprendimiento “busca alcanzar un nuevo estado futuro” mediante su propia intervención, es decir, la acción del emprendedor.
- d) El emprendedor está siempre “en alerta” (*alertness*) frente a las oportunidades que hasta el momento no han sido percibidas en el mercado (pág. 95). Y la innovación, es la función por excelencia de los emprendedores (pág. 96).
- e) El emprendedor “guía” la producción social asumiendo la función de coordinar la división del trabajo a través de la creación de empresa (*business firm*) con el fin de “contratar con los propie-

tarios de los factores de producción internamente y luego contratar con las empresas de otros emprendedores externamente” (pág. 97).

Finalmente, podemos cerrar este breviarío con la noción sociológica del emprendedor planteada por Haro, Ceballos, & Salazar (2010), donde la labor emprendedora es un factor inherente a estos procesos

- Crecimiento, la rentabilidad y la supervivencia de las organizaciones.
- Innovación, renovación o creación organizacional
- Creación de una nueva empresa o en nuevas actividades dentro de las organizaciones ya existentes, denominado emprendimiento corporativo

Según el autor, estos procesos se derivan fundamentalmente de tres características (en él corrientes) que determinan la actuación emprendedora del sujeto.

Características y dinámicas económicas: “proceso [para] obtener nuevas combinaciones en productos o procesos (...). El emprendedor es el agente que trata de descubrir nuevas oportunidades a través de la innovación y la creatividad” (Concepto que el autor trae de Schumpeter y Cantillon). (pág. 2)

La relación socio-psicológica: “se centra en las características personales de los emprendedores y las diferencias existentes entre ellos, considerando aspectos como la creatividad, la capacidad de asumir riesgos, la agresividad, el deseo de independencia, el control o la necesidad de logro” (cita a McClelland).

Corriente comportamental: “analiza el comportamiento del emprendedor al considerar que son las acciones, y no las características de los individuos, las que explican las actividades emprendedoras”. Esta perspectiva, centra su atención en la gestión empresarial y el funcionamiento de los procesos administrativos.

Sin duda los modelos de negocios, han soportado los desarrollos metodológicos aplicados al área de estudio. Un modelo reconocido es el *Business Model Canvas*, allí se modelan dinámicas de mercado, gestión, entorno, procesos y sus activos (Castillo, Álvarez & Cabana, 2014). Sin embargo, sus aportes son limitados sólo a la aplicación instrumental, al igual que el “*el método Lean Startup*” (Cooper & Vlaskovits, 2014). Sin que se desconozca su importancia para el evaluar la creación de empresas y desarrollo de productos en los ambientes tecnológicos e interactivos contemporáneos; al igual que el *Customer Development* (Muñoz, 2012), que crea ambientes de aprendizaje e innovación para las organizaciones y empresas.

Además, el modelo *CEPCES* que “forma un sistema en torno a un emprendimiento, modelo que relaciona sistemáticamente al Emprendedor, a los Clientes, a los Proveedores, a la Competencia y a la Sociedad (...), Con *CEPCES* se puede evidenciar, además, la estructura de valores y principios ponderados de una institución que apoya el emprendimiento luego se puede compararla con otras instituciones de semejantes características (González & Zúñiga, 2011).

Ahora bien, desde la Teoría General de Sistemas se sugiere desbordar los enfoques

instrumentalistas para sopesar las interacciones con el contexto social y sus relaciones con el emprendimiento orientado a construir un sistema que “se encadena y que interacciona con un sistema mucho mayor, que en este caso le hemos llamado sistema globalizado” (Gil, 2005). En este contexto, “los emprendedores usan las redes en busca de orientación, descubrimiento de oportunidades, acceso a otros recursos tangibles e intangibles y solución de problemas (González & Zúñiga, 2011), que potencian la creación y consolidación de las empresas. En la misma dirección, estarían los enfoques de redes, donde las relaciones y las interacciones sociales son fundamentales en la dinámica emprendedora (Echeverri, 2009), además de la infraestructura externa e interna que soporta la empresa.

Ahora bien, este estudio plantea el modelo GEM, que a partir de ciertas variables que definen las etapas de emprendimiento, establece unos criterios de ponderación. Estos criterios, establece unos criterios o indicadores que permiten evidenciar las potencialidades de desarrollo del emprendimiento. La medición que se hace en una temporalidad específica evidencia factores que han intervenido en la determinación de las potencialidades del emprendimiento.

El GEM (The Global Entrepreneurship Monitor), ha tenido una aceptación global respecto a su metodología y alcances. Tiene sus orígenes en los desarrollos de Babson College (1999) y de la London Business School. Constituyéndose en una fuente de datos para estudios comparativos a nivel mundial. El GEM ha formalizado un modelo que permite:

“Medir las diferencias que existen en los niveles de la actividad emprendedora entre los distintos países que participan.

Descubrir las causas y las variables que mejor explican en cada país, el nivel de la actividad emprendedora.

Identificar políticas que puedan favorecer el incremento en la calidad y en la cantidad de la actividad emprendedora de cada país” (Pereira, 2015).

Sparano (2014), señala la importancia que tiene el GEM, para los análisis de contexto, en aspectos como la innovación, crecimiento económico y competitividad, de hecho se ha constituido en un instrumento teórico y metodológico alternativo al *Doing Business* del Banco Mundial, el Index of Economic Freedom de la Fundación Heritage, el Reporte Mundial de Competitividad del Foro Económico Mundial.

Álvarez & Urbano (2011). Señalan la importancia del GEM para considerar la dinámica del desarrollo económico, pero que aún es un criterio que en estos aspectos está en periodo de consolidación, por lo que hace falta una mayor divulgación tanto de su metodología como de sus resultados para contrastar sus alcances.

Cazenave & Amorós (2010), validan este modelo en la medida que su análisis está centrado en las personas, su valores, capacidades y potencialidades. se enfatiza en que las actividades emprendedoras, están en función de la relación del volumen de personas que están efectivamente generando nueva actividad emprendedora. El “GEM analiza la actividad emprendedora más como un proceso que como un evento”. Estas caracte-

terísticas están delimitadas por cuatro etapas: la de inicio de la idea emprendedora o de “Emprendedor potencial”. Se identifican conocimientos y habilidades emprendedoras en función de actitudes, percepciones de oportunidades y su comprensión de la actividad emprendedora. Una segunda etapa es la de “Emprendedor Naciente”, donde se identifican características emprendedoras de empresas nacientes de un periodo no mayor a tres meses de existencia. La tercera etapa denominada de despegue, en el que surge el “Nuevo Emprendedor” o “Emprendedor en desarrollo”, permite identificar a aquellas personas que han estado en actividad emprendedora, pagando salarios durante un lapso de tiempo que va de los 3 a los 42 meses. Finalmente, La cuarta etapa, donde la empresa se consolida, se denomina “Emprendedor Establecido”, y corresponde a aquellas personas que han estado al frente de la operación de su empresa pagando salarios durante más de 42 meses. (Pereira, 2011)

Por su parte, Larroulet & Ramírez (2007), señala la importancia que tienen la TEA (Total Entrepreneurial Activity), como una derivación del GEM, que identifica el “porcentaje de personas que se pueden clasificar en la etapa Emprendedor Naciente más el porcentaje de personas que se pueden clasificar en la etapa Nuevo Emprendedor”, permitiendo hacer análisis comparativos entre países.

Carrasco & Buendía (2013). Desde el enfoque de crecimiento económico neoclásico, consideran que los efectos de modelos de medición de la actividad emprendedora generan impactos positivos, en tanto establecen unos parámetros de valoración en torno a impactos en la creación de empleos,

procesos de innovación, incremento del producto nacional, significativo, en cuanto los marcos de la política pública o sectorial para estimular el emprendimiento, con impactos en cambios estructurales de los países o las regiones.

Las actividades emprendedoras (Entrepreneurship) se consideran dependientes de tres factores importantes que se mezclan de modo que sea económica y socialmente valiosa y que genere empleos y trabajos:

Los estudios de Pabón (2011), en segmentos de egresados, como los que este estudio quiere abordar, indagan acerca de identificar actitudes que han influenciado el emprendimiento en egresados. Desde el GEM, como oportunidad para la Universidad el Bosque, se busca indagar a las actitudes emprendedoras, que hacen relación a las percepciones y creencias, a los valores de la población objetivo. Valiéndonos de Quintero & Vásquez (2015), la naturaleza del estudio, tiene implicaciones teóricas en relación a la definición de un marco de oportunidades para el desarrollo de una cultura emprendedora; o en otro sentido, la definición de unas competencias emprendedoras (habilidades, conocimientos y experiencias).

METODOLOGÍA

Se realizó un censo a partir de la base de datos de estudiantes y se identificó la población objetivo (emprendedora). La unidad de observación, sobre la que se aplicó el instrumento, está definida así:

Emprendedor potencial: persona que afirma estar desarrollando conocimientos y

habilidades emprendedoras. El GEM analiza únicamente sus actitudes, su percepción de oportunidades y su entendimiento sobre la actividad emprendedora.

Emprendedor Naciente: Personas que han iniciado su actividad emprendedora, combinando de manera novedosa los recursos que consigue, y quienes afirman aún haber pagado salarios a sus empleados y/o a él mismo por un periodo no mayor a tres meses. Etapa denominada de nacimiento de la empresa o la etapa en la que el emprendedor convierte en realidad su concepto emprendedor.

Nuevo Emprendedor o Emprendedor en desarrollo: personas que han estado en actividad emprendedora, pagando salarios durante un lapso de tiempo que va de los 3 a los 42 meses. Esta etapa es lo que pudiéramos llamar la etapa de despegue de la empresa.

Emprendedor Establecido: personas que han estado al frente de la operación de su empresa pagando salarios durante más de 42 meses.

La sistematización de la información se hizo en el software Excel y R versión 3.2.2.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Se encontró que un 25.92% del total de estudiantes observados se clasificaron como emprendedores. El estudio mostró que la proporción del género femenino es superior al género masculino (ver anexo A y B). La proporción emprendedora femenina dentro de cada tipo emprendedor es superior a la proporción del género masculino. Para el

caso de la población emprendedora naciente, el 100% son mujeres. En general, se encontró

que el 56,92% de la población emprendedora corresponde al género femenino (tabla 1).

Tabla 1. Distribución por género.

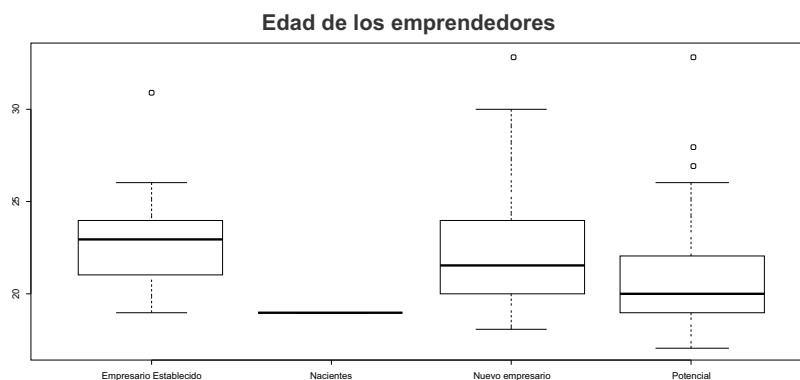
Tipo de emprendedor	Femenino	Masculino	Total
Potencial	55,79%	44,21%	100,00%
Nacientes	100,00%	0,00%	100,00%
Nuevo empresario	50,00%	50,00%	100,00%
Empresario Establecido	70,00%	30,00%	100,00%
Total general	56,92%	43,08%	100,00%

Fuente, los autores

Como se observa en el siguiente gráfico la mayor parte de la población emprendedora está entre los 20 y 25 años. Es posible que este segmento de edades, obedezcan a un perfil cuyas características propician una mayor propensión al emprendimiento, como lo señala Páez & otros (2011), aspectos como la “motivación de logro, creatividad, autoconfianza, tolerancia a la frustración, negociación, flexibilidad, liderazgo y trabajo en

equipo (65), promueven el desarrollo ecosistema emprendedor. Los datos son consistentes con otros estudios, para el caso de los Estados Unidos, los jóvenes entre 18 y 29 años afirman desear poseer su propio negocio y cerca del 80 % de los que querrían ser emprendedores están entre los 18 y los 34 años de edad (Olmos, & Castillo, 2007, pág. 99).

Gráfico 1. Porcentaje por tipo de emprendedor y edad. Los autores



Generalmente son las condiciones socioeconómicas de las personas y estructurales de cada país, las que define el tipo de emprendimiento, entendiendo que países con bajo crecimiento y desarrollo, con brechas sociales amplias, y desempleo estructural, hacen que prevalezca el emprendimiento por necesidad, formas de autoempleo fundamentalmente. En nuestro contexto se encuentra que lo jóvenes buscan mayor independencia y oportunidad. Lo que dista de otros escenarios, donde prevalece el emprendimiento por necesidad.

En todo caso, se considera que los jóvenes tienen una mayor propensión al emprendimiento por las dificultades que el circuito económico representa para insertarse formalmente en el mercado laboral. Un estudio en Perú, demostró que “el más joven es el grupo etario con mayor probabilidad de estar desempleado: sus tasas casi duplican el promedio. Esto no es un fenómeno local, puesto que la situación es similar tanto en el resto de América Latina como en Europa (Jaramillo & Parodi, 2003, pág.18).



Gráfico 2. Motivo de emprendimiento. Los autores

El estudio encontró que el 76% de la población emprendedora afirma ser emprendedor por independencia mientras que el 85% de la población emprendedora lo hace por necesidad. Los porcentajes más bajos se registran en querer emprender por necesidad. El 27% de los emprendedores afirma que la razón por la que emprende es por necesidad (Gráfico 2).



Gráfico 3. Tipo de emprendimiento según estrato. Los autores

La razón por la que difiere el comportamiento con el entorno es la relación que tiene esta variable con el estrato, el gráfico 3 muestra que la mayor proporción de los empresarios establecidos son de estrato 5, mientras que la mayor proporción de nuevos empresarios se concentra en el estrato 4 y la mayor proporción de potenciales se concentra en el estrato III. En conclusión, el tipo de emprendedor estaría relacionado inversamente proporcional con el estrato.

En consideración con los anteriores resultados, se encuentra que un alto porcentaje de los informantes afirma que la forma como desea o emprendió una idea de negocio, es por medio de ahorros personales, seguido por préstamos familiares y préstamos bancarios.

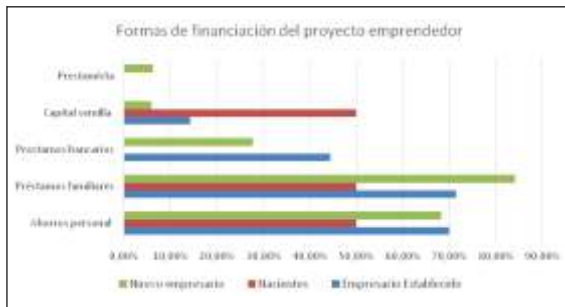


Gráfico 4. Financiamento de las empresas. Los autores

Como se observa en el anterior gráfico, la incubación o capital inicial proviene del apalancamiento familiar y los ingresos relacionados con la empresa familiar. Aspecto que se evidencia en la siguiente gráfica, que nos señala una relación entre el emprendimiento y la existencia de empresa familiar. De hecho para el conjunto de emprendedores, más del 60% manifiestan la existencia de la empresa familiar.

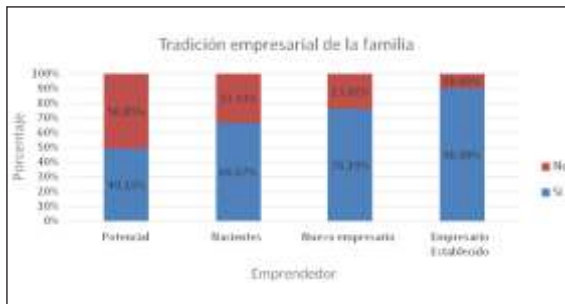


Gráfico 5. Emprendedores y Empresa Familiar. Los autores

El tipo de emprendedor está directamente relacionado el porcentaje de emprendedores que tienen padres con empresa propia tal y como lo muestra el anterior gráfico. La consolidación de una cultura empresarial familiar, permite pasar de empresas familiares a familia empresaria, como señala Jiménez (2010), este es un paso en el que se consolida una mentalidad emprendedora “que se enfoca en acelerar la creación de valor, de la

orientación administrativa u operacional que prioriza conservar el valor creado” (3).

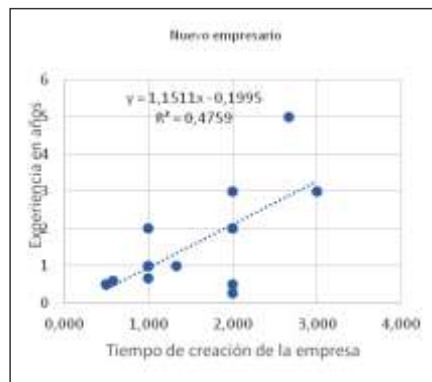
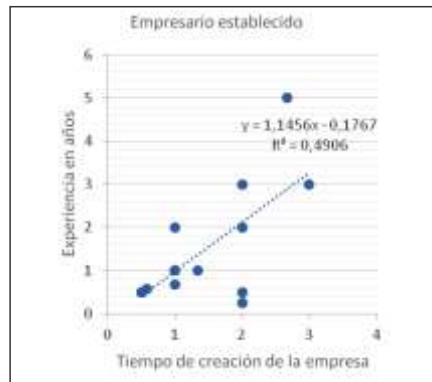


Gráfico 6. Relación experiencia y emprendismo. Los autores

El gráfico muestra la relación positiva entre el tiempo de creación de la empresa y la experiencia en años que afirma tener el emprendedor. Por cada año de creación de la empresa el emprendedor establecido afirma tener en promedio 1,14 años de experiencia; mientras que el nuevo empresario afirma tener 1,15 años de experiencia por cada año de creación de la empresa. Aunque el ajuste entre estas dos variables no es alto, si se puede observar la relación que existe entre las dos variables y que los emprendedores pasaron un proceso previo a la creación de su empresa. Los criterios que relacionan la

Más del 50% de los emprendedores afirma que el producto o servicio que ofrecen es novedoso, se destaca que el porcentaje que considerara que el producto no es novedoso es inversamente proporcional al tipo de emprendedor, siendo más bajo en los empresarios establecidos.

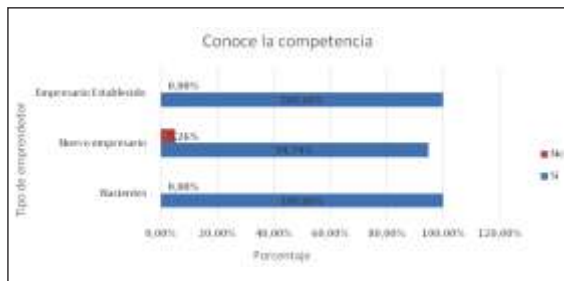


Gráfico 10. Percepción de la competencia y el mercado. Los autores

Es peculiar el grado de percepción que tienen los emprendedores acerca del conocimiento de la competencia y el mercado. Sólo un 5% de los nuevos empresarios afirma no tener conocimiento de la competencia y el mercado.



Gráfico 11. Percepción de expectativas de crecimiento. Los autores

Las expectativas de crecimiento son más altas para los emprendedores nacientes, el 50% de los emprendedores nacientes afirman querer crecer en un 50%. Este porcentaje disminuye en los nuevos empresarios y empresarios establecidos. Esto señala que hay una relación inversa entre la percepción optimista del futuro, y el grado de consolidación de la empresa. De tal suerte que en la medida que se consolida el proyecto empresarial, a una propensión a ser más conservador frente a la forma como se estima el riesgo y la incertidumbre.

CONCLUSIONES

Se encontró que la mayor parte de emprendedores son mujeres, resaltando que en los empresarios establecidos corresponde a un 70%. La mayor parte de las edades están entre los veinte y veinticinco años. Estos aspectos permiten considerar políticas y programas institucionales orientados a construir ecosistemas de emprendimiento, redes sociales y de cooperación, con criterios de equidad y género.

Los estudiantes se relacionan con persona o entidad con experiencia en negocios para sus proyectos emprendedores. No obstante, hay un bajo relacionamiento con el espacio universitario (institución, profesores, egresados). Además, hay una relación baja entre la actividad emprendedora y estudios de formación complementaria para mejorar la actividad de emprendimiento. Las fuentes de financiación demuestran un apalancamiento importante de las familias. Además,

la familia con tradición empresarial influye fuertemente en la cultura emprendedora de los estudiantes, esto se expresa especialmente en los empresarios establecidos y los nuevos empresarios.

La mayor parte de los emprendedores se dedican a actividades relacionadas con el comercio, le siguen hoteles y restaurantes. Esto se relaciona con el bajo nivel de innova-

ción de los bienes y servicios que ofrecen los emprendedores. Se evidenció que los empresarios establecidos y nuevos empresarios tienen una fuerte relación entre la experiencia y el tiempo de existencia de la empresa. Se halló que los empresarios establecidos conocen las condiciones del mercado, los nuevos empresarios aseguran conocer la competencia en un 94%.

REFERENCIAS

- Álvarez, C., & Urbano, D. (2011). Una Década de Investigación basada en el GEM: Logros y Retos (A Decade of GEM Research: Achievements and Challenges). *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, (46), 16-37.
- Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. *Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional*. Santiago de Chile: INTEC
- Carrasco, I., & Buendía-Martínez, I. (2013). El tamaño del sector cooperativo en la Unión Europea: una explicación desde la teoría del crecimiento económico. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 78, 125-148.
- Cazenave, C. P., & Amorós, J. E. (SF). *Global Entrepreneurship Monitor. Región Metropolitana de Chile 2011/2012*. Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.
- Castillo-Vergara, M., Alvarez-Marin, A., & Cabana-Villca, R. (2014). Design thinking: como guiar a estudiantes, emprendedores y empresarios en su aplicación. *Ingeniería Industrial*, 35(3), 301-311.
- Cooper, B., & Vlaskovits, P. (2014). *El Emprendedor Lean: Cómo los visionarios crean nuevos productos, desarrollan proyectos innovadores y transforman los mercados*. Universidad Internacional de La Rioja (UNIR Editorial).
- Echeverri, H. (2009). Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura. *Innovar*, 19(33), 19-33.
- García Canclini, N. (2014). Jóvenes, culturas urbanas y redes digitales. *Prácticas emergentes en las artes, las editoriales y la música*. México: Ariel.
- García Canclini, N. (2004). *Culturas juveniles en una época sin respuesta*”. Jóvenes. México: *Revista de estudios sobre juventud*, 8(29).

- Gil, J. M. (2005). Algo llamado Administración (Retóricas ocultas para un enfoque latinoamericano). IX Congreso de Ingeniería de Organización (p. 219).
- González & Zúñiga (2011). Management & Innovation. *Journal of Technology Management & Innovation*, 6(1), 77-99.
- Haro, S. G., Ceballos, J. D., & Salazar, M. D. V. (2010). Propuesta de aplicación de la teoría sociológica institucional como marco teórico para el análisis del emprendimiento corporativo. *Madrid: AJOICA, Gestión Joven*, (5), 3.
- Ibarra Mares, A., & Gómez, L. (2011). Hacia un diagnóstico latinoamericano para la creación de empresas con la aplicación del modelo GEM 2006. *Revista científica Pensamiento y Gestión*, (22).
- Jaramillo, M., & Parodi, S. (2003). Jóvenes emprendedores. Evaluación de programas de promoción. Lima: Instituto Apoyo.
- Jaramillo, E. A. A., Ríos, M. P., Palacio, S. M. A., & Arango, Y. N. R. (2009). Sí hay dinero para emprender en Colombia ¿Pero existen los mecanismos? *Emprendedor, prepárate para los Ángeles Inversionistas. El Cuaderno Ciencias Estratégicas*, 3(5), 23-38.
- Jarrín Quintero, J. A., & Vásquez, A. (2015). Expectativas, percepciones y concepciones respecto de la educación en cultura emprendedora en los programas de formación para administradores (Doctoral dissertation).
- Jiménez, G. (2010). From Family to Family Business Entrepreneur.
- Kantis, H., Angelelli, P., & Gatto, F. (2001). Nuevos emprendimientos y emprendedores: de qué depende su creación y supervivencia. *Explorando el caso argentino, UNGS-LITTEC, DT*, 2.
- Larroulet Vignau, C., & Ramírez, M. (2007). *Emprendimiento: Factor clave para la nueva etapa de Chile*. Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.
- Loli, P., Dextre, J., Del Carpio, J., & La Jara, G. (2010). Actitudes de creatividad y emprendimiento en estudiantes de la Universidad Nacional de Ingeniería y su relación con algunas variables demográficas. *Revista de investigación en psicología*, 13(2), 139-151. Observatorio Laboral para la Educación. Recuperado en: <http://www.graduadoscolombia.edu.co/html/1732/w3-article-344801.html>
- Ortiz & Otros (2008). Una revisión a la investigación en emprendimiento femenino. *rev.fac.cienc.econ.*, Vol. XVI (1), Junio pp., 85-104
- Pacheco, C. A. P. (2011). Perfil de un emprendedor. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (71), 198-212.
- Pereira, Fernando (2011). *Reporte GEM: Cali 2010-2011*. Santiago de Cali: Pontificia Universidad Javeriana, Sello Editorial Javeriano.

- Pereira Silva, J. (2015). Análisis de la contribución del sector público y privado de frente al desarrollo de la cultura emprenditorial en Colombia.
- Pabón, R. M. (2011). Estudio de actitudes emprendedoras con profesionales que crearon empresa. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (71), 70-83.
- Puello-Socarrás, J. F. (2011). Del homo economicus al homo redemptoris, *Emprendimiento y Nuevo Neo-liberalismo. Otra Economía*, São Leopoldo, Unisinos, 4(6), 181-206.
- Sparano Rada, H. (2014). Entrepreneurship in latin america and its impact in project management. *Dimensión Empresarial*, 12(2), 95-106.
- Valbuena, Pedro (2010). La Moneda, Imaginarios y símbolos en la nación colombiana en el periodo radical Colombiano en la segunda mitad del siglo XIX. *Colombia, Revista Ecotropico* ISSN: 2145-9614, 2010 vol:1 fasc: 1 págs: 65 - 100
- Valbuena, P & González, L. (2014). Caracterización del sujeto trabajador de la empresa contemporánea: gestión de sí y administración de la vida. Colombia, Congreso Institucional De Investigaciones. *Memorias Del Xviii Congreso* ISSN: 2322-9047, 2014 vol:4 fasc: 1 págs: 286 - 292
- Varela, R., Bedoya, M., & Moreno, J. A. (2015). Estudio GEM Colombia 2006-2013
- Vesga, R. (2008). Emprendimiento e innovación en Colombia: ¿qué nos está haciendo falta. Universidad de Los Andes: Facultad de Administración: Observatorio de Competitividad: Centro de Estrategia y Competitividad.

El sector ganadero y las fuentes de financiación con deuda en el periodo (2010–2014)

Resumen

Una de las decisiones que debe afrontar cualquier actor del sector productivo es el relacionado con la financiación. Los entes económicos del sector ganadero bovino requieren recursos que dinamicen la actividad, ante lo cual tienen opciones de financiarse con deuda externa y con recursos propios, pero cuál sería la proporción ideal que minimice el costo de capital. El presente estudio realiza un análisis del ciclo productivo, la relación con los plazos y el monto y cuál es el costo de deuda que establecen las entidades de intermediación formales. Para ello aborda el análisis de las teorías desde Miller y Modigliani, las tasas y los sistemas de pago de deuda que ofrecen los intermediarios financieros locales publicadas por la Superintendencia Financiera efectuando un análisis del comportamiento histórico en los últimos cinco años para observar la tendencia de la gráfica, el tipo de distribución de probabilidad a partir del estadístico Kolmogorov Smirnov, bajo el software risk simulator. Los resultados muestran que existen diferencias y semejanzas en el tipo de gráfico para predecir el comportamiento futuro de las tasas.

Palabras clave. Financiación, costo, periodo, recursos propios, tasa, estadístico.

Abstract

One of the decisions that must confront any actor in the production sector is related to the financing. Economic entities bovine livestock sector require resources that

■ * JOSÉ I. SASTOQUE R.

Magister en Finanzas, Docente de Planta, Universidad de los Llanos, Facultad de Ciencias Económicas. Grupo de Investigación Trifin. E-mail: jisastoque@unillanos.edu.co

stimulate activity, to which options are financed with debt and equity, but what would be the ideal ratio that minimizes the cost of capital. This study analyzes the production cycle, the relationship with the timing and amount and what is the cost of debt that establishes formal intermediation entities. For this analysis it addresses the theories from Miller and Modigliani, taxes and debt payment systems offered by local financial intermediaries published by the Financial Supervision conducting an analysis of historical performance in the last five years to observe the trend of graphics, type of probability distribution from the Kolmogorov-Smirnov statistic, under the risk simulator software. The results show that there are differences and similarities in type of graph to predict the future behavior of interest rates.

Keywords. Financing, cost, period, equity, tax, statistical

INTRODUCCIÓN

El comercio mundial ha ido expandiéndose cada vez más y el sector ganadero no se ha quedado atrás; con la suscripción de nuevos acuerdos de TLC² con diferentes países para el intercambio de productos cárnicos y lácteos, la satisfacción de la demanda interna y las exportaciones a países vecinos, imponen a los productores la obligación de mejorar los indicadores de productividad y natalidad. Bajo la orientación de Fedegán el gremio ha asumido nuevos retos y mejoras en los procesos de acuerdo al nivel tecnoló-

gico de las fincas existentes en la región. Lo anterior requiere nuevos recursos que dinamicen la actividad ya sea de origen interno o externo, estos últimos obligan a buscar en el sector financiero la financiación menos onerosa. La actividad ganadera presenta en los últimos años una fortaleza debido a la implementación del software Emprendegan-MECEG donde el ganadero podrá establecer la rentabilidad de su finca, apoyándose en la contabilidad analizando los ingresos, los costos y los gastos teniendo en cuenta el nivel tecnológico de su explotación y compararse con otros productores regionales. Sin embargo no se han elaborado investigaciones que permitan correlacionar los costos de la deuda y los recursos propios, enfocados a encontrar una estructura óptima de financiación.

La investigación principal tiene como objetivo general: Determinar el sistema de financiación que minimice el costo de capital para la producción ganadera en el municipio de Villavicencio. Dos de los objetivos específicos son: 1) Analizar el ciclo productivo de la actividad ganadera y su relación con los plazos y montos de financiación. 2) Establecer el costo de deuda en el Municipio establecido por las entidades de intermediación formales para el sector ganadero. Esta ponencia recoge lo encontrado en el desarrollo de esos dos objetivos. A través de este estudio, se analiza el comportamiento del sector, las modalidades de plazos y montos de financiación que ofrecen las entidades de intermediación formales existentes en la región incluyendo los bancos, Finagro y Cooperativas.

²Revista Carta Fedegán 141 pág. 69

El análisis desarrollado se centra en establecer las condiciones del sector ganadero del departamento y del municipio de Villavicencio en cuanto a inventario, productividad, natalidad, la orientación del hato bovino y una matriz DOFA, donde se identifiquen necesidades de financiación.

En cuanto a estudios de costo de capital se han adelantado varios de forma general sin relacionarse de forma específica con la ganadería bovina, pudiendo citarse la investigación realizada por Ferrer María y Tressiera Álvaro (2009) cuyo objetivo principal del trabajo consistió en estudiar la capacidad explicativa de las teorías modernas sobre estructura de capital con relación a la composición del financiamiento entre deuda y recursos propios adoptada por las pymes argentinas, pretendiendo estudiar el comportamiento de la financiación de este grupo de empresas.

En el ámbito nacional se encuentra el trabajo de Cruz Castro Carlos Hernán (2012), el autor plantea el desconocimiento de las empresas del subsector de las confecciones en la ciudad de Bogotá, de un modelo que identifique el costo de capital para el financiamiento y que se adecúe al tamaño de la empresa y las condiciones del entorno. Uno de los propósitos del trabajo consistió en hacer una revisión de los modelos teóricos relacionados con la determinación del costo de capital y su aplicación en el subsector de las confecciones de la capital del país.

En las conclusiones de ambos estudios se intenta demostrar la importancia de definir una estructura óptima de financiación entre deuda y recursos propios, que maximice la rentabilidad y el valor de la empresa.

En el departamento y el municipio no existen muchas empresas asociativas, la actividad se ejerce de manera personal, pero se negocian grandes volúmenes de reses por ser esta región uno de los principales productores de la actividad pecuaria, por lo cual se considera que los resultados de este estudio contribuyen a ilustrar las condiciones de financiación, partiendo de las condiciones de los intermediarios financieros y los retornos que espera el productor sobre su inversión.

Teniendo en cuenta las tasas que cobran las entidades financieras por los préstamos otorgados publicadas por la Superintendencia Financiera se ha tomado para el presente estudio la tasa preferencial de los últimos cinco años (2010 – 2014) por ser la que más se acerca a un crédito de fomento. Haciendo el seguimiento y las respectivas gráficas para mostrar la tendencia de dicha información y aplicando perfiles de simulación almacenando supuestos de entrada y pronósticos de salida, bajo Montecarlo con el software risk simulator.

Con lo anterior se busca hacer tangible el análisis comparativo bajo métodos cuantitativos de las distribuciones de probabilidad y los estadísticos que suministra la aplicación en cuanto a media, desviación estándar, Curtosis y asimetría.

Materiales y Método

El objeto de la investigación se orientó a desarrollar los objetivos planteados a través de un estudio de tipo descriptivo – exploratoria al centrarse en un primer aspecto en la descripción e identificación de la actividad ganadera en el departamento del Meta y sus fuentes de financiación, para lo cual en

principio se investiga cómo se ha comportado el sector en cuanto a inventario, la productividad, natalidad y los nuevos espacios de comercialización en los mercados internacionales. Un segundo aspecto se relaciona con la identificación y comportamiento de la tasa preferencial que ofrecen los intermediarios financieros a los productores ganaderos para efectuar un análisis a través del software risk simulator. El carácter exploratorio de la investigación, se identifica por cuanto no existen estudios similares en la región, que proporcionen conocimiento para el tema de estudio.

La metodología aplicada en el desarrollo de este último aspecto es de tipo deductivo, debido a que la aplicación del software risk simulator exige la creación de perfiles de simulación requiriendo datos de entrada y salida para generar a partir del estadístico de Kolmogorov-Smirnov, las gráficas de distribución de probabilidad y los correspondientes estadísticos.

Para el desarrollo del análisis se identificaron dos fases: una primera que identifica las expectativas económicas y transaccionales con la negociación de los TLC, la importancia y ubicación de la ganadería colombiana en el contexto mundial, suramericano, departamental y en el municipio de Villavicencio, las características de los tipos de explotación, cría, ceba y doble propósito y los ciclos de producción ganadera. Igualmente incluye las exportaciones a nivel nacional y el aporte de la región de la Orinoquia y los tipos de crédito ofrecidos por las entidades financieras, la modalidad y los

plazos. Una segunda fase que comprende los siguientes aspectos: Análisis de la tasa preferencial de cada entidad financiera presente en el Municipio durante el periodo comprendido entre 2010 – 2014 o durante el tiempo de disponibilidad de información, determinación de un techo y un piso en la volatilidad de la tasa, elaboración de la gráfica en Excel para apreciar la tendencia, otro aspecto se centró en la elaboración de perfiles de simulación para determinar la gráfica de distribución de probabilidad para cada entidad y el reporte de los estadísticos de la media, la desviación estándar, la Curtosis y la asimetría. Incluye también la evaluación de acuerdo a la gráfica el posible desempeño de la tasa para periodos futuros.

RESULTADOS

La ganadería es una actividad económica de antigua tradición que consiste en la crianza de animales cuyo objetivo es el aprovechamiento de los productos mediante la explotación y el consumo. La importancia radica en que suministra a la población alimentos como la carne y la leche entre otros y a la industria algunos subproductos los cuales son usados como materias primas en procesos productivos. Una de las apuestas está enfocada a la suscripción de los TLC³ con diferentes países y comunidades que presentan buenas perspectivas para el sector.

La ganadería colombiana ocupa el tercer lugar de Suramérica en términos de inventario después de Argentina y Brasil y el puesto 12 a nivel mundial. Documento CONPES 3676 pág. 7.

³Revista Carta Fedegán 141 pág. 69

Según el Censo Pecuario 2012 se presenta al departamento del Meta como el cuarto productor de ganado bovino después de Antioquia, Córdoba y Casanare. La región de la Orinoquia de la cual hace parte el departamento del Meta aporta al consumo y exportación en el periodo 2009 – 2013, entre el 6% y el 8,1% según DANE – ICER.⁴

La financiación para la actividad ganadera está dada por Finagro a través de intermediarios financieros en operaciones de rescuento y ellos ofrecen diferentes modalidades de crédito en el corto y largo plazo.

El Banco Davivienda tiene la tarjeta agropecuaria cafetera con un bajo interés.

Realizando los perfiles de simulación bajo Montecarlo en el software risk simulator de la tasa preferencial ofrecida por las entidades financieras locales en el periodo 2010 - 2014, se obtuvieron diferentes tipos de distribución de probabilidad. En la figura 1 se observa los datos estadísticos, la gráfica de tipo Exponencial Desplazada definida por el software para el banco de Bogotá, la cual coincide con la del banco AV Villas.

Figura 1 Perfil Simulación



Fuente: Construcción propia a partir de risk simulator

El comportamiento que presentan las tasas según la información histórica refleja una distribución *exponencial desplazada*; este tipo de colocación de acuerdo con Frontana (2011 pág. 327) destaca que la FDP no inicia en el origen sino en cualquier otro valor a , y aplicando la transformación $T = X - a$ se obtiene este tipo de distribución cuya FDA es

$$F(x) = \begin{cases} 1 - e^{-\lambda(x-a)} & \text{para } x \geq a \\ 0 & \text{para } x < a \end{cases} \quad \text{Ecuación No. 1}$$

Y su FDP es:

$$f(x) = \frac{dF(x)}{dx} = \begin{cases} \lambda e^{-\lambda(x-a)} & \text{para } x \geq a \\ 0 & \text{para } x < a \end{cases} \quad \text{Ecuación No. 2}$$

Por lo cual,

$$\mu_X = \frac{1}{\lambda} + a \quad \text{y} \quad \text{Var}[X] = \sigma_X^2 = \frac{1}{\lambda^2} \quad \text{Ecuación No. 3}$$

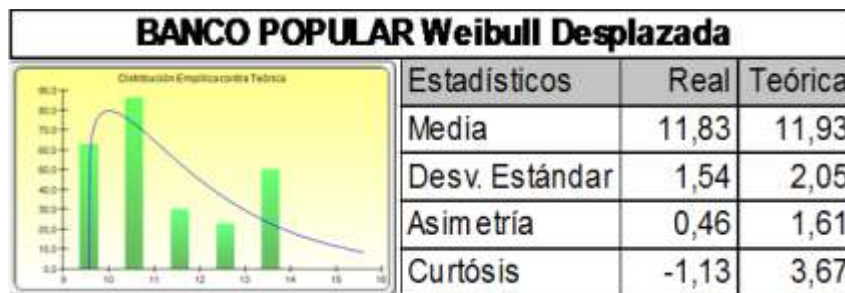
⁴Informes de Coyuntura Económica Regional

Al analizar los datos de la figura 1, se observa que la media equivale al 12,19% y una desviación estándar por encima y por debajo de la serie en 1,75 y 2,37, una asimetría de 0,49 y 2,0 lo cual indica que es positiva y la Curtosis real refleja un modelo platicurtico. Puede inferirse que la tasa del Banco de Bogotá no ha presentado mayor variabilidad

en el periodo estudiado y tiene una tendencia a ubicarse entre el 10 y el 11% en los próximos periodos.

Otro tipo de grafica que arrojó el estudio es la de tipo Weibull Desplazada, integrada por los bancos Caja Social, Davivienda, Bancolombia, Occidente y Popular, los datos de este último se aprecian en la figura 2.

Figura 2 Perfil Simulación



Fuente: Construcción propia a partir de risk simulator

El desempeño que presentan las tasas del Banco Popular refleja una distribución **Weibull Desplazada**; este tipo de colocación de acuerdo con Frontana (2011 pág. 330)

indica que tiene tres parámetros particulares para distinguir a los miembros de la familia, y el modelo de la FDP es:

$$f(x) = \frac{c}{b} \left(\frac{x-a}{b}\right)^{c-1} e^{-\left(\frac{x-a}{b}\right)^c} \quad \text{para } x \geq a, b, > 0, c > 0 \text{ Ecuación No. 4}$$

La FDA de esta distribución es

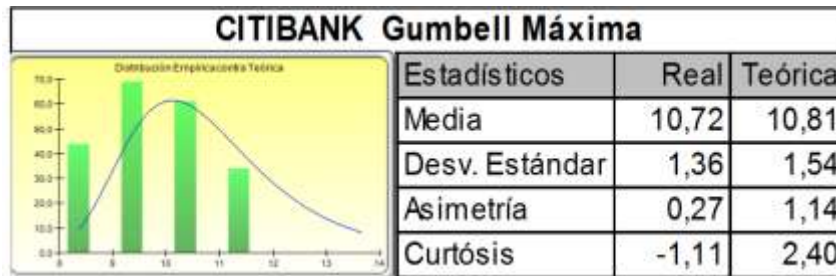
$$F(x) = 1 - e^{-\left(\frac{x-a}{b}\right)^c} \text{ Ecuación No.5}$$

Al analizar los datos de la figura 2 se aprecia que la media está cercana al 11,83% y la desviación estándar se ubica en puntos de 1,54% y 2,05% por encima y por debajo, una asimetría de 0,46 y 1,61 positiva y la Curtosis -1,13 y 3,67 lo que denota un modelo platicurtico. Puede inferirse que la tasa del Banco Popular presenta mayor probabilidad de

ocurrencia de ubicarse entre 10% y 11% en los próximos periodos.

Un tipo de gráfica que arrojó el estudio es la de tipo Gumbel Máxima, quienes hacen parte de ella los bancos Agrario, BBVA y Citibank, los datos de este último se aprecian en la figura 3.

Figura 3 Perfil Simulación



Fuente: Construcción propia a partir de risk simulator

El desempeño que presentan las tasas del Banco Citibank refleja una distribución **Gumbel Máxima**; esta distribución es descrita por Mun J. (2012 pág. 58) es muy utilizada para mostrar el valor más grande de

una respuesta por un periodo de tiempo, las construcciones matemáticas para la distribución de los valores extremos son los siguientes:

$$f(x) = \frac{1}{\beta} z e^{-z} \quad \text{Dónde: } z = e^{\frac{x-\alpha}{\beta}} \text{ para } \beta > 0; \text{ y cualquier valor de } x \text{ y } \alpha$$

Ecuación No. 6

$$\text{Media} = \alpha + 0,577215\beta \quad \text{Ecuación No. 7}$$

$$\text{Desviación estándar} = \sqrt{\frac{1}{6} \pi^2 \beta^2} \quad \text{Ecuación No. 8}$$

$$\text{Asimetría} = \frac{12\sqrt{6(1,2020569)}}{\pi^3} = 1,13955 \quad \text{Ecuación No. 9}$$

Esto aplica para todo los valores de moda y escala

Curtosis de exceso = 5.4 Esto aplica para todo los valores de moda y escala

Sistema de cálculo de los parámetros: hay dos parámetros estándar para la distribución

de valor extremo: moda y escala. El parámetro de moda, el parámetro de escala se puede estimar, el cual es un número mayor que 0. Entre más grande sea el parámetro de escala, más grande será la variación.

Requisitos de entrada:

Moda (α) puede ser cualquier valor

Escala (β) > 0

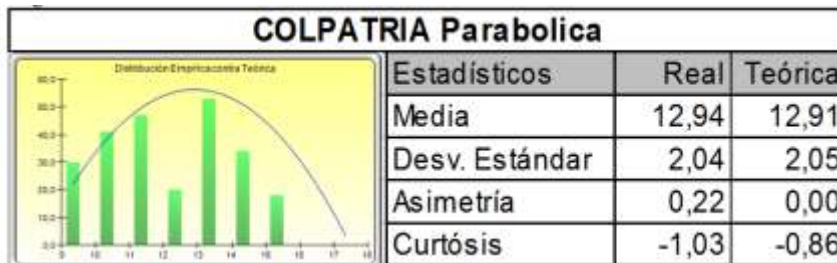
Moda (α) y escala (β) son los parámetros de distribución, los cuales tomaron los siguientes valores: $\alpha = 0,11$ $\beta = 0,02$

El Banco Citibank presenta una media en el periodo de análisis de 10,72 y una desviación estándar por encima y por debajo de la media de 1,36 y 1,54 presentando poca variabilidad con una Asimetría de 0,27 y 1,14 positiva y Curtósis de -1.11 y 2.40 con modelo platicurtico. Puede concluirse que la tasa preferencial tiene una probabilidad de

estar entre el 10 y el 11% en los próximos periodos.

Otro tipo de gráfica que arrojó el estudio es la de tipo Parabólica, y le correspondió al Banco Colpatria, los datos se aprecian en la figura 4.

Figura 4 Perfil Simulación



Fuente: Construcción propia a partir de risk simulator

El desempeño que presentan las tasas del Banco Colpatria refleja una distribución *parabólica* cuyas características de acuerdo

a Olivares (2007 pág. 7) reflejan la siguiente distribución de probabilidad:

$$f_x(x) = \frac{3}{4} (1 - x^2), \text{ si } -1 \leq x \leq 1 \quad \text{Ecuación No. 10}$$

Entonces $a = -1$, $b = 1$ implica que $x = 2R - 1$, pero $f_x(x)$ está definida en el intervalo

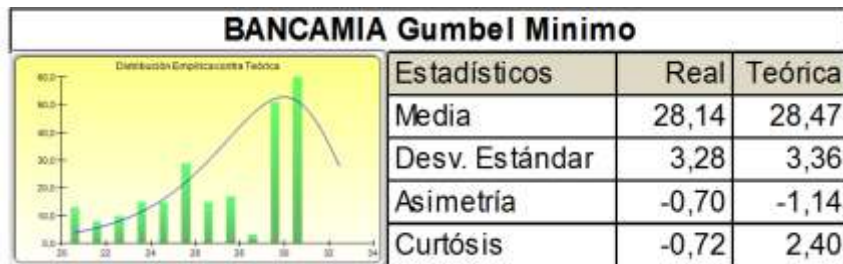
$0 \leq f_x(x) \leq \frac{3}{4}$, si se normaliza haciendo $c = \frac{4}{3}$, se transformará a $f_x(x)$ al intervalo *unitario*

El Banco Colpatria presenta una media en el periodo de análisis de 12,94% y 12,91% una desviación estándar por encima y por debajo de la media de 2,04 y 2,05 con alta variabilidad, con una Asimetría de 0,22 y 0,00 positiva y Curtósis de -1.03 y 0,86 lo cual denota modelo platicurtico. Se permite

inferir que la tasa tiene una probabilidad de establecerse entre el 13 y 14%.

Otra de las gráficas es la de tipo Gumbel Mínimo, integradas por las entidades Cooperativa Coomeva y Bancamía, los datos de esta última se aprecian en la figura 5.

Figura 4 Perfil Simulación



Fuente: Construcción propia a partir de risk simulator

El comportamiento que presentan las tasas de Bancamía según la información histórica, refleja una distribución **Gumbel Mínima**; cuyas características de acuerdo a Ibáñez (2011 pág. 38) presenta una función de distribución así:

$$F(x) = e^{-e^{-\frac{(\mu-x)}{\beta}}} \quad \text{Ecuación No. 11}$$

Mientras que la función de densidad se presenta:

$$f(x) = \frac{e^{-\frac{(\mu-x)}{\beta}} - e^{-\frac{(\mu-x)}{\beta}}}{\beta}, x \in (-\infty, +\infty) \quad \text{Ecuación No. 12}$$

La distribución de Gumbel corresponda al caso en que $\mu = 0$ y $\beta = 1$

En ese caso, la función de distribución viene dada por $F(x) = e^{-e^{-x}}$

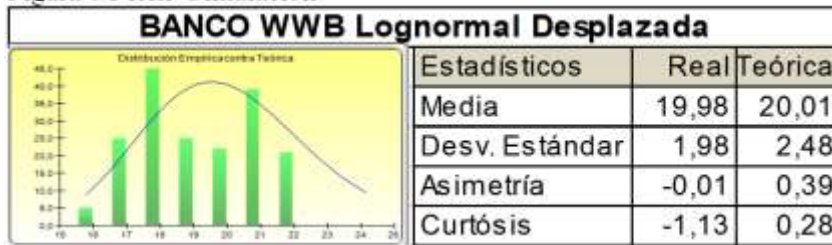
y la función de densidad de probabilidad sería $f(x) = e^{-e^{-x}}$

El Banco Bancamía presenta una media en el periodo de análisis de 28.14% y 28,47% una desviación estándar por encima y por debajo de la media de 3,28 y 3.36 con alta variabilidad, con una Asimetría de -0,70 y 1,14 negativa y Curtósis de -0,72 y 2,40 lo cual denota modelo platocúrtico. Se permite concluir que la tasa tiene una probabilidad

de establecerse entre el 30 y el 32% en los próximos periodos.

Un modelo de grafica es el Lognormal Desplazada, integrada por los bancos Finandina y WWB, los datos de este último se observan en la figura 6.

Figura 6 Perfil Simulación



Fuente: Construcción propia a partir de risk simulator

El comportamiento que presentan las tasas de Banco WWA según la información histórica, refleja una distribución **Lognormal Desplazada**; cuyas características de acuerdo a Olivares (2007 pág. 18) indica que esta distribución se utiliza en el análisis de

rendimientos y ganancias, las ventas, entre otros. Se dice que X tiene una distribución logarítmica normal si cuando solamente se considera valores positivos de x , el logaritmo natural (en base e) de la variable aleatoria X tiene una función de densidad $f(y)$ así:

$$f(y) = \frac{1}{\sigma y \sqrt{2\pi}} \exp \left\{ -\frac{1}{2} \left(\frac{y - \mu y}{\sigma y} \right)^2 \right\} \quad -\infty < y < \infty \quad \text{Ecuación No. 13}$$

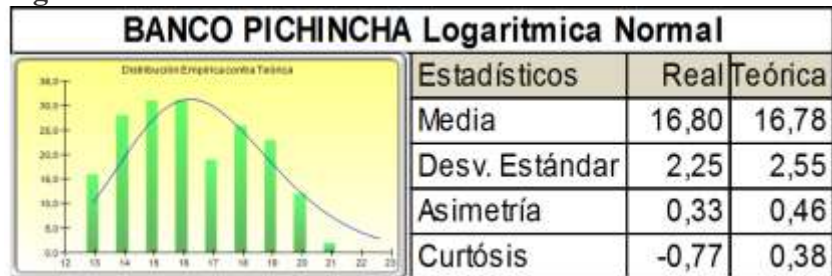
Con $y = \ln(x)$. Los parámetros μy y σ^2 que aparecen en la expresión, corresponde a la media y varianza de y , respectivamente.

y 0,28 lo cual denota modelo platycúrtico. Se concluye que la tasa tiene una probabilidad de establecerse alrededor del 21% en los próximos periodos.

El Banco WWB presenta una media en el periodo de análisis de 19,98% y 20,01% una desviación estándar por encima y por debajo de la media de 1,98 y 2,48 con alta variabilidad, con una Asimetría de -0,01 y 0,39 acercando a normal y Curtósis de -1,13

Un último modelo de gráfica es la Logarítmica Normal que le corresponde al Banco Pichincha, los datos se aprecian en la figura 7.

Figura 7 Perfil Simulación



Fuente: Construcción propia a partir de risk simulator

El comportamiento que presentan las tasas de Finandina según la información histórica, refleja una distribución **Logarítmica Normal**; cuyas características de acuerdo a Frontana (2011 pág. 16) indica que esta distribución se utiliza en el análisis de intensidad de la lluvia, el peso de ciertos

artículos, el ingreso obtenido o tiempo de duración de un proyecto. Una variable aleatoria X tiene una distribución logarítmica normal o Log-Normal si el logaritmo natural de X ($\ln X$) es normal, su función de densidades es:

$$f(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\epsilon x}} e^{\left(\frac{1}{2}\right)\left(\frac{x-\lambda}{\epsilon}\right)^2} \quad \text{Para } 0 < x < \infty \quad \text{Ecuación No 14}$$

Donde, para el $\ln X$

$$\text{La media de la distribución es } \lambda = E[\ln X] \quad \text{Ecuación No. 15}$$

$$\text{La desviación estándar es } \epsilon = \sqrt{\text{Var}[\ln x]} \quad \text{Ecuación No. 16}$$

La Entidad Banco Pichincha presenta una media en el periodo de análisis de 16,80% y 16,78% una desviación estándar por encima y por debajo de la media de 2,25 y 2,55 con alta variabilidad, una Asimetría de 0,33 y 0,46 positiva y Curtosis de -0,77 y 0,38 lo cual denota grafica platicurtica. Se permite concluir que la tasa tiene una probabilidad de establecerse alrededor entre el 16% y el 18% en los próximos periodos.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

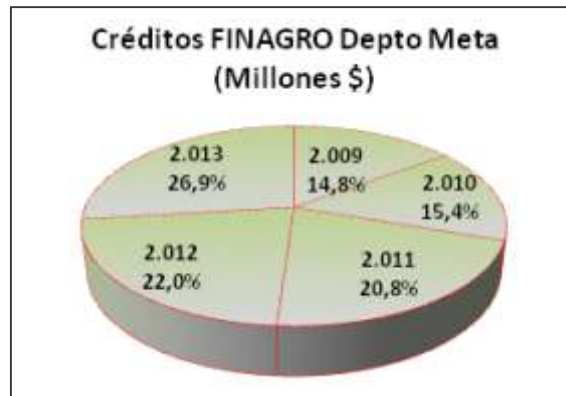
Con la suscripción de los TLC en cumplimiento de la política de abrir espacios y oportunidades en el exterior a los productos colombianos, la actividad ganadera del departamento tiene buenas perspectivas de incrementar su participación en el proceso de exportación de productos cárnicos y lácteos, el desarrollo de las políticas para mejorar la competitividad según documento CONPES 3676 y el liderazgo de la entidad gremial en los procesos continuos de mejoramiento, exigen al sector trazar objetivos para

alcanzar los indicadores y acercarse a un escenario de competitividad, pues de acuerdo con Fedegán (2013) las cifras de productividad y natalidad para las tres categorías de nivel tecnológico de las fincas en Colombia, en términos generales aún no registran niveles satisfactorios y está muy por debajo de los estándares internacionales. Según el documento Plan Estratégico de la Ganadería (2019) el sector presenta algunas carencias, dentro de ella la “falta de crédito y mecanismos de capitalización rural” aquí se destaca la importancia de la financiación para el costo de capital. Sin embargo, el inventario ganadero del Meta presenta una tendencia ascendente en el periodo 2005 – 2014 con una tasa de crecimiento de 1,37% anual y el del Municipio para igual periodo presenta una tendencia ascendente hasta el año 2011 y luego descender, para reflejar un crecimiento de 0,8% anual. De acuerdo con el DANE – ICER La región de la Orinoquia participa en el número de animales sacrificados y exportados para el periodo con un porcentaje creciente que se ubica

entre el 6% y el 8.1% del total nacional. Los créditos Finagro han tenido un comportamiento ascendente de acuerdo a lo reflejado

en la figura 8 para apoyo del sector, lo cual dinamiza la economía del departamento.

Figura 8 Créditos Finagro



Fuente: Construcción propia a partir de DANE-ICER

De otro lado, según el estudio realizado, la tasa preferencial publicada por la Superintendencia Financiera para el periodo 2010 – 2014 de las entidades intermediarias presentes en el municipio se incluye la tasa DTF, pudiendo esta última provocar perturbación debido al carácter de vigencia semanal que comporta dicha cifra. De acuerdo al anexo 1, las tasas de un gran número de entidades tienen una probabilidad de ubicarse para los próximos periodos entre el 10 y 11% otras en un rango entre el 12% y 14% y un último grupo se sitúan en un rango que va de entre el 15% y 32%, sin ser apropiadas para la financiación del sector.

CONCLUSIONES

El sector ganadero avanza en medio de las dificultades a un proceso de modernización, ya que las condiciones actuales de mercado

le imponen unos retos para convertir a Colombia en una potencia ganadera, en ello trabaja la entidad gremial Fedegán. El departamento del Meta es un actor importante con su aporte, posee un gran número de predios rurales dedicados a la explotación, un favorable clima tropical, un inventario de animales en crecimiento al igual que el número de explotaciones ganaderas dedicadas a la cría, el levante y la ceba, y especialmente la vocación ganadera de los llaneros. Los ganaderos de la región cuenta con aproximadamente catorce (14) entidades que ofrecen diferentes modalidades de crédito y forma de pago. El costo del crédito para esta actividad en Colombia se sitúa cercano al 14%.

La aplicación Montecarlo del software risk simulator muestra que la distribución de probabilidad de la tasa preferencial de las entidades financieras locales presentan

diferentes tipos de gráfica (Ver anexo 1) y una probabilidad de ubicarse para los próximos periodos en un rango entre el 10% y el 14%.

El presente estudio forma parte del proyecto de investigación denominado “Determina-

ción de la Estructura Óptima de Financiación para el Sector Ganadero del Municipio de Villavicencio, a partir del Método Montecarlo” el cual continúa hasta su culminación.

REFERENCIAS

Cruz, C. (2012). Medición y Análisis de un Modelo para la Determinación del Costo de Capital de las Pymes del Subsector de Confecciones en Bogotá. Universidad Nacional.

DANE (2012) Censo Pecuario Nacional

DANE. (2010 – 2013) Informes de Coyuntura Económica Regional

Fedegán (2006) Plan Estratégico de la Ganadería 2019.

Ferrer, M & Tressiera A. (2009). *Las Pymes y las Teorías Modernas sobre Estructura de Capital Argentina*. Compendium 22.

Frontana, B. (2011) Bases Estadísticas para la Investigación. Universidad Nacional Autónoma de México.

Rivera, J. (2011) Teoría Sobre la Estructura de Capital. Universidad ICESI Estudios Gerenciales.

Ibáñez, A. (2011) Análisis Estadístico de Valores Extremos y Aplicaciones. Universidad de Granada España.

Miller, M & Modigliani, F. (1958). The cost of capital, Corporation Finance and Theory of Investment The American Economic Review, Vol 32 may pp 371 – 387

Olivares, J. (2007) Generación de Valores de las Variables Aleatorias. Universidad de Atacama Chile.

GUÍA PARA LA PRESENTACIÓN DE PONENCIAS

Título: Este debe ser preciso, mantener la concordancia con el contenido del escrito, es importante que el título no exceda las quince palabras.

Información del autor o autores. En este apartado se incluye el primer nombre, si posee un segundo nombre se escribe la inicial y los apellidos. Los nombres se mencionan en la primera página a manera de pie de página; con un asterisco. Otros datos a adicionar son: título académico más alto, afiliación institucional y dependencia donde trabaja, nombre del grupo de investigación y correo electrónico Institucional.

Resumen analítico. Corresponde a la explicación del desarrollo del documento, donde se presentan; los antecedentes, metodología, consecuencias y resultados. Debe tener como mínimo 150 palabras y máximo 250.

Palabras clave: Estas identifican el objeto de estudio o temática desarrollada en el documento. Son como mínimo tres y máximo siete.

Cuerpo del texto

Introducción. Contiene el propósito y justificación, del estudio o investigación

Cuerpo de la ponencia. En este apartado se presentan el marco teórico y/o conceptual, los resultados del estudio, junto con tablas, gráficas y figuras. El número de tablas, figuras y gráficas no debe sobrepasar a dos por página

en la presentación de los resultados. Las citas bibliográficas que soportan las ideas al interior del cuerpo del escrito se harán entre paréntesis siguiendo las normas APA (American Psychological Association) en su sexta edición.

Conclusiones: Estas deben tener relación con los objetivos propuestos para el estudio. En este sentido, brindan la posibilidad de ser demostrables y fundamentadas con los datos. Se pueden incluir nuevas hipótesis si están justificadas o recomendaciones.

Referencias: Se incluyen al final del documento, siguiendo las normas APA, sexta edición, en orden alfabético, con sangría francesa, referenciando únicamente los autores citados al interior del cuerpo del texto.

Requisitos del documento de la ponencia

Extensión del documento. Mínimo 10 páginas y máximo 18, incluyendo referencias bibliográficas.

Espaciado y márgenes. Párrafos con interlineado de espacio y medio (1.5) y márgenes de 2,5 cm en todos los lados.

Tipo y tamaño de la letra. Tipo de letra Times New Román, 12 puntos para el cuerpo del texto y 10 puntos para las citas y fuentes de tablas, gráfica y figuras.