

SUMARIO

Editorial

Pereira M., Gabriel V. (Universidad de Los Andes, Venezuela) 3

Artículos

- Durán C., Luz E. ; Parra G., Beatriz (Universidad Libre Seccional Cúcuta, Colombia)
El distanciamiento entre el discurso teórico de la investigación universitaria y el discurso de la regulación contable en el contexto global
The distancing between the theoretical discourse of university research and the discourse of accounting regulation in the global context
..... 5-23
- Farfan, Elio (Universidad de Carabobo, Venezuela)
BlackBerry: Efectos negativos en el patrimonio por un desempeño deficiente de la misión
BlackBerry: Negative effects on heritage due to poor performance of the mission
..... 24-58
- Ficco, Cecilia (Universidades Nacionales de Río Cuarto y de Villa María, Argentina)
Adaptación del Modelo de Ohlson (1995) para el estudio de la relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual
Adaptation of the Ohlson Model (1995) for the study of the valorative relevance of intangible assets and intellectual capital
..... 59-95
- Parra, Darwin (Universidad de Los Andes, Venezuela)
La representación fiel y su influencia en la confianza de usuarios de la información financiera
Faithful representation and its influence on the confidence of the users of financial information
..... 96-115

- Quiroz R., Segundo U.; Rivas M., Belzaira (Universidad de Los Andes, Venezuela; R&Q Asesorías, Venezuela)
Modelo de decisión bayesiano para el diagnóstico de cáncer de mama
Bayesian decision model for the diagnosis of breast cancer
..... 116-135
- Rodríguez A., José M. (Universidad de Los Andes, Venezuela)
Elementos clave para definir el concepto de utilidad en la información financiera
Key elements to define the concept of utility in financial information
..... 136-150
- Ruiz V., Alexandra; Maya G., María C.; Franco R., Angélica M. (Universidad del Valle, Universidad Cooperativa de Colombia- Sede Cali, Colombia;)
Análisis de la formación de administradores desde un enfoque prospectivo: Caso Universidad del Valle – Buga
Analysis of the training of administrators from a prospective approach: Case of the University of Valle - Buga
..... 151-172
- Silva D., María F.; Rivas T., Frank E. (Universidad de Los Andes, Venezuela)
Efecto indemnizatorio de los salarios caídos: Naturaleza jurídica y apreciación judicial
Compensatory effect of fallen salaries: Legal nature and judicial assessment
..... 173-189

- Instrucciones para los autores**
..... 190
- Instrucciones para los evaluadores**
..... 193

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 21-Nº 36. ENERO - JUNIO 2018. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533
ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395
Depósito Legal ppi 201202ME4097

EDITORIAL

La ciencia contable ha contribuido con el desarrollo social actual, que a nivel mundial, se ha reflejado dentro de las organizaciones con el propósito de maximizar los beneficios económicos de las mismas, favoreciendo su crecimiento y expansión ante cualquier circunstancia o adversidad, valorando al proceso de toma decisiones económicas como un medio fundamental para subsistir en una economía globalizada, de alta competencia entre empresas y de factores sociales - políticos que muchas veces no son los adecuados para impulsar el sector empresarial.

Pero esta disciplina, que toma su sustento teórico de su propia esencia y de los aportes de otras ciencias (matemática, derecho, economía, entre otras); siempre con la intención de que la transdisciplinariedad y la interdisciplinariedad coadyuve a la calidad científica de la contabilidad y sea reflejo en la práctica contable. Con esto, lograr producir información actualizada, útil y con gran valor para el desarrollo científico contable, que inexorablemente busca enriquecerse cada día más de valiosos pensadores.

Por lo cual, es para mí un honor, poder presentar la edición número 36 de la "Revista Actualidad Contable Faces" de nuestra ilustre y bicentenario casa de estudio; en la que podemos encontrar diversos temas donde se vislumbra la magnitud y complejidad de la sociedad contable y de la necesidad de interrelacionar los temas contables con distintas variables y fuentes de información. El conocimiento hoy día y sobre todo en las ciencias del espíritu (ciencias sociales), tal como la nuestra, no tiene por lo general carácter concluyente, pero todo aporte investigativo, sin lugar a duda, contribuye al debate académico y profesional.

A continuación, encontrarán ocho interesantes artículos, entre

los que se encuentra, los relacionados con los activos intangibles y el capital intelectual, la representación fiel y su influencia en la confianza de la información financiera, sobre las claves para definir el concepto de utilidad en la información financiera, el efecto indemnizatorio de los salarios caídos desde un punto de vista jurídico, los efectos negativos en el patrimonio producto de un desempeño deficiente de la misión: Caso BlackBerry, sobre el modelo de decisión bayesiano para el diagnóstico del cáncer de mamá, un análisis de la formación de los administradores desde un enfoque prospectivo: Caso Universidad del Valle y por último, se interpreta el distanciamiento entre el discurso teórico de la investigación universitaria y el discurso de la regulación contable en el contexto global. Espero les sea de su agrado, quedo de ustedes.

Pereira M., Gabriel V.
Profesor de la ULA-FACES
Abogado – Contador Público
Especialista en Ciencias Contables
Mención: Tributos
gabrielp@ula.ve

El distanciamiento entre el discurso teórico de la investigación universitaria y el discurso de la regulación contable en el contexto global

Durán C., Luz E.; Parra G., Beatriz

Recibido: 30-01-17 - Revisado: 18-02-17 - Aceptado: 11-05-16

Durán C., Luz E.
Contador Público. M.Sc. Prácticas Pedagógicas. Especialista en Revisoría Fiscal. Especialista en Gerencia en Servicios de Salud. Especialista en Administración y Docencia Universitaria. Estudiante Doctorado en Ciencias Contables. Universidad Libre Seccional Cúcuta, Colombia.
luz.duran@unilibrecucuta.edu.co

Parra G., Beatriz
Contador Público. MSc. en Tributación y Política Fiscal. Especialista en Gerencia en Servicios de Salud. Especialista en Formulación y Evaluación de Proyectos. Especialista en Gerencia Educativa. Especialista en Revisoría Fiscal. Decana. Universidad Libre Seccional Cúcuta, Colombia.
beatriz.parra@unilibrecucuta.edu.co

La contabilidad es una disciplina social de carácter teórico-práctico, donde a diferencia de otras ciencias, pareciera presentarse un comportamiento invertido en el mundo real, primero se formulan las normas, luego se aplican en la práctica y, finalmente se procede a su valoración a partir de la investigación. En esta orientación, el artículo presenta como objetivo disertar en relación con el distanciamiento que existe entre el discurso teórico y el discurso de la regulación que rige el funcionamiento de la práctica contable en el contexto de la globalización. Metodológicamente, se fundamenta en un análisis hermenéutico de los trabajos realizados en los campos de la investigación contable, así como del funcionamiento del organismo de regulación internacional (IASB), el cual es la organización competente para formular las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), que fundamentan el discurso regulador en el campo práctico de la contabilidad. Las conclusiones del artículo, revelan la necesidad de integrar la investigación, la política y la práctica como componentes de la profesión contable, a partir de la formulación de un discurso crítico y reflexivo que fundamente el alcance de un acuerdo que permita la retroalimentación de los distintos componentes que conforman la contabilidad en el contexto global.

Palabras clave: Contabilidad; investigación; política; práctica contable; IASB; globalización.

RESUMEN

Accounting is a social discipline of a theoretical-practical nature, where unlike other sciences, it seems to present an inverted behavior in the real world, first the rules are formulated, then they are applied in practice and, finally, they are evaluated from the point of view of the investigation. In this orientation, the article presents as an objective to discuss in relation to the distancing that exists between the theoretical discourse and the discourse of regulation that governs the functioning of accounting practice in the context of globalization. Methodologically, it is based on a hermeneutic analysis of the work carried out in the fields of accounting research, as well as the functioning of the international regulatory body (IASB), which is the competent organization to formulate the International Financial Reporting Standards (IFRS). , which underpin the regulatory discourse in the practical field of accounting. The conclusions of the article reveal the need to integrate research, politics and practice as components of the accounting profession, based on the formulation of a critical and reflective discourse that bases the scope of an agreement that allows for the feedback of the different components that make up accounting in the global context.

Keywords: Accounting; research; policy; accounting practice; IASB; globalization.

ABSTRACT

1. Introducción

La contabilidad cumple un papel clave en la evolución de las sociedades, el cual trasciende los aspectos de formalidad, objetividad, normatividad y regulación expresados en el discurso regulador promulgado por el IASB (Accounting Standards Board), a través de la formulación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), para ubicarse en el campo de la construcción de un discurso teórico de carácter interpretativo, como expresión del conocimiento científico, que aporta respuestas a las necesidades que presentan las sociedades y las organizaciones en el contexto global.

En tal sentido, el funcionamiento de la profesión contable en el contexto global se configura a partir de tres componentes, entendidos como la investigación, la política y, la práctica, los cuales parecieran funcionar en el mundo real de manera independiente, aislada, con bajos niveles de retroalimentación, induciendo un distanciamiento entre el discurso emitido por el IASB y, el discurso teórico generado como producto de los procesos de investigación científica.

Desde esta perspectiva, el artículo tiene como objetivo disertar en torno al distanciamiento presentado en el mundo real,

entre el discurso teórico y el discurso de la regulación que rige el funcionamiento de la práctica contable en el contexto global. Metodológicamente para el desarrollo de la investigación, se procedió a realizar un análisis hermenéutico de algunos trabajos que tratan el tema del discurso teórico de la contabilidad, así como de los fundamentos del discurso regulador expresados en las reglamentaciones aplicadas por el IASB para la formulación de las NIIF.

Para el cumplimiento del objetivo propuesto el artículo se ha estructurado en cuatro secciones. En la primera, se analiza el contexto de la globalización como sustento del desarrollo de los discursos teórico y práctico de la contabilidad; en la segunda, se aborda el discurso teórico que fundamenta la evolución de la disciplina contable; en la tercera, se discute el discurso regulador de la práctica contable en el marco de la globalización y, en la cuarta se presentan las conclusiones de la investigación.

2. El contexto global como sustento de los discursos teórico y de la regulación contable

La globalización es un proceso histórico, económico, tecnológico, cultural y social gestado a gran escala, que ha incidido en las distintas dimensiones del desarrollo, incluido el aspecto contable. Como lo afirma Touraine (1992), la postura de la modernidad presentada en el contexto global, no se manifiesta solamente a partir de nuevos acontecimientos, implica además la difusión de nuevos productos generados sobre la base de las actividades de carácter científico, tecnológico y administrativas como sustento de los procesos de innovación que conducen los cambios gestados en la organizaciones para mejorar sus niveles de desempeño y competitividad.

De este modo, como consecuencia de la modernidad en los países con mayores niveles de desarrollo se ha configurado una categoría de sociedad denominada "sociedad de la información", caracterizada fundamentalmente por la importancia adquirida por "los procesos informativos, la producción y el traslado de la información" (Lucas, 2003, p. 192), los cuales se han convertido en los aspectos clave que caracterizan la estructura económica de las distintas sociedades y fundamentan el funcionamiento de las

organizaciones en el contexto global.

Dentro de las sociedades mencionadas, el conocimiento resulta el factor clave para el mejoramiento del desempeño organizacional. Como lo afirma Castells (2000) los dos elementos fundamentales de cualquier economía, se resumen en la productividad y la competitividad, los cuales “dependen fundamentalmente de la capacidad de adquirir conocimiento y de procesar información” (p. 43). Por ende, en una sociedad donde el conocimiento es sinónimo de poder, promover el desarrollo de procesos investigativos con pertinencia social, resulta estratégico para el fortalecimiento de las distintas dimensiones del desarrollo.

En el campo concreto de la disciplina contable, la globalización ha inducido a la aplicación de nuevos paradigmas distintos al positivismo como mecanismo para el acceso y la generación de conocimiento científico. Se evidencia como en la formulación del discurso teórico que sustenta esta disciplina, se ha comenzado a incorporar como base para la construcción teórica, otros enfoques epistémicos de carácter crítico e interpretativo.

Así mismo, producto de la globalización también se han gestado transformaciones relevantes, en cuanto al discurso que regula el funcionamiento de las organizaciones en el campo empírico (mundo real), pues desde hace alguna décadas se promueve una convergencia contable a nivel internacional, para la utilización de un conjunto de normas de carácter global conocidas como Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), las cuales fomentan la estandarización del lenguaje contable para la revelación de la información de las organizaciones, esperando de esta manera facilitar su ingreso en los mercados globalizados, así como la toma de decisiones por parte de los distintos usuarios de la información financiera.

De esta forma, a partir del proceso de armonización contable, las organizaciones interesadas en mejorar la competitividad a partir de la inserción en los mercados internacionales, al momento de presentar la información contable de un ejercicio económico determinado, la revelan bajo un lenguaje (NIIF), evitando tener que preparar la información siguiendo los principios contables (normativas y regulaciones) del país de origen, así como de los exigidos en los países donde se pretende operar y al mismo tiempo,

se evita que durante un mismo ejercicio económico, se presenten resultados opuestos en función de los principios contables aplicados.

En este contexto, cabe destacar que, a pesar de los avances materializados en el campo contable en materia de normatividad, aún continúa existiendo un distanciamiento entre el discurso teórico y el discurso de la regulación de la práctica contable, lo cual limita el desarrollo integral de la contabilidad como profesión.

En las siguientes secciones, se procederá a la disertación de los fundamentos principales del discurso teórico, así como del discurso regulador de la práctica contable formulado por el IASB, lo cual constituye el objeto de la presente investigación, pues ambos discursos se configuran como la clave para el enriquecimiento de los componentes que integran la contabilidad en sentido amplio.

3. El discurso teórico que fundamenta la disciplina contable

En líneas generales, la investigación se concibe como un proceso sistemático desarrollado dentro de los grupos y centros de investigación de las instituciones universitarias, para generar el conocimiento científico que aporta el fundamento teórico, para la evolución de la ciencia.

Desde la postura de Inanga y Schneide (2005), la investigación en contabilidad se entiende como un proceso sistematizado y metódico, orientado hacia la indagación de un determinado fenómeno específico, para descubrir nuevos hechos o análisis críticos de los conocimientos existentes. Se espera que los hallazgos encontrados a partir de la investigación, contribuyan con el conocimiento de la disciplina contable, así como al alcance de un cambio social positivo.

Al respecto Ijiri (1975) manifiesta que, los hallazgos encontrados dentro de los procesos de investigación favorecen el avance de las disciplinas en la medida que: a) son novedosos, porque contribuyen con el enriquecimiento del conocimiento y, no se limitan al incremento marginal de los postulados teóricos existentes; b) son defendibles a través de pruebas lógicas y, empíricas; c) pueden difundirse por medio de las publicaciones y eventos científicos, para dar cuenta del desarrollo alcanzado en la disciplina.

En el caso concreto de la contabilidad, el autor precisa la

limitación que tienen los investigadores para defender sus hallazgos, cuando no tienen la posibilidad de encontrar nuevos datos contables que puedan compararse con los presentados en los estudios originales, como resultado de esto, no es posible corroborar de manera independiente los resultados presentados en estudios que tratan objetos de investigación relacionados, realizados en momentos distintos, utilizando los mismos fundamentos epistémicos y metodológicos.

En esta orientación, destaca que la investigación en contabilidad se ha fundamentado principalmente en la aplicación de un enfoque positivista, en el cual la realidad en estudio es objetiva y externa al sujeto investigador, sus percepciones no hacen parte del proceso investigativo y ontológicamente el sujeto que investiga no participa en la construcción de la realidad; las teorías presentan un carácter general y universal, pueden aplicarse en cualquier contexto y; se fundamentan en la utilización del método hipotético deductivo, basado en la aplicación de las técnicas de la estadística inferencial para realizar la cuantificación y medición de las variables que conforman el objeto de investigación (Chua, 1986).

Sobre este aspecto Casal y Vilorio (2007) plantean que la utilización del positivismo en contabilidad, ha privilegiado la cuantificación y medición de las magnitudes contables que conforman el objeto de estudio, en detrimento de la cualificación, reflexión, crítica y explicación profunda del fenómeno configurado como fundamento de la investigación.

Así mismo en contabilidad también destaca, la aplicación de los enfoques de carácter interpretativo y crítico, sustentados en una posición ontológica de la realidad subjetiva, así como en un menor grado de teorización y formulación de hipótesis. Este tipo de investigación, se caracteriza fundamentalmente porque no se orienta hacia la resolución de problemas, pues se parte de la premisa que éstos se encuentran en el plano de la realidad objeto de estudio (nivel ontológico) y por tanto, el investigador no se plantea su abordaje de forma apriorística, sino que trata de interpretar el origen y naturaleza del objeto como un elemento más de la realidad social abordada en la investigación (Larrinaga, 1999).

Además de los enfoques empleados en la generación de

conocimiento científico contable, para fines de este estudio, interesa enfatizar que la contabilidad al igual que todas las disciplinas presenta dos grandes componentes: Uno de carácter teórico, donde se construyen los postulados que fundamentan la disciplina y, otro de carácter práctico donde se realiza el ejercicio profesional.

No obstante, la contabilidad en el mundo real (campo empírico), a diferencia de otras ciencias, pareciera funcionar de manera invertida. Inicialmente el organismo regulador internacional IASB, formula las normas que rigen la práctica profesional, seguidamente luego de la aprobación de las normas, se procede a su aplicación en el ejercicio práctico y, finalmente a través de la investigación se realiza la valoración de las normativas y regulaciones en el campo empírico, para determinar su aplicabilidad y nivel de adecuación en el mundo real.

Pareciera entonces, que en contabilidad los desarrollos teóricos generados sobre la base de la investigación universitaria, no constituyen los fundamentos para la formulación de la normativa y regulaciones que rigen la práctica profesional en el campo empírico y, solamente resultan de interés para los componente político y práctico de la profesión contable, cuando los procesos de investigación se orientan a determinar la aplicabilidad de las normas y regulaciones en el quehacer contable.

En esta perspectiva, Laughlin (2011) afirma que el funcionamiento de los componentes teórico y práctico de la contabilidad en el campo real, no contribuyen con la evolución de la disciplina. Como ejemplo, el autor cita el caso de la medicina en la que resulta inaudito para los médicos, practicar con los pacientes las fórmulas y vacunas que pudieran representar el tratamiento para una enfermedad, cuando éstas no se han investigado a fondo y, no se han patentado por parte de la institución competente para tal fin. De igual manera, los responsables de la política de salud de los distintos países, no formulan las políticas en este campo, sin considerar los avances desarrollados desde la investigación académica. De este modo, la medicina funciona en conjunto respetando la contribución de la investigación, la política y la práctica como componentes de la profesión en la consecución del objetivo como es el de salvar vidas.

Para el autor, en el campo concreto de la investigación en contabilidad se presentan un conjunto de obstáculos que limitan el fortalecimiento de los vínculos entre investigadores, actores políticos y profesionales que hacen parte de la profesión contable, los cuales se resumen en:

- A. Los académicos que sustentan el proceso investigativo en un enfoque positivista, plantean que el objetivo fundamental de la ciencia se encuentra en la generación de teorías generales, universales y objetivas. Desde esta postura, se presentan limitaciones para abordar objetos de estudios enmarcados dentro del campo del distanciamiento entre los discursos teórico y de la regulación en contabilidad, pues el componente metodológico y epistemológico de estas investigaciones no puede fundamentarse en enfoques positivistas, basados en la cuantificación y en una relación sujeto-objeto de carácter objetivista, donde no se consideran los valores y percepciones de cada uno de los actores que participan en los tres componentes de la profesión contable. En este caso, los investigadores no se vinculan con los actores que participan en los componentes político y práctico de la contabilidad, dado que se “corre el riesgo de comprometer la ‘verdad’ de cualquier estudio” (Laughlin, 2011, p. 26).
- B. Los investigadores que asumen un enfoque rival al positivismo, con orientación cualitativa como la etnografía o la antropología, no se proponen abordar el problema del distanciamiento entre la teoría y la práctica contable, a partir de la articulación de los tres componentes estructurales de la profesión, debido al riesgo que pudiera significar “convertirse en un actor en lugar de un investigador” (Laughlin, 2011, p. 26).
- C. La concepción que prevalece en la academia, así como en las revistas de alto ranking sobre los requerimientos e implicaciones de la “investigación de calidad” en el campo contable y, sobre las propuestas de investigación relevantes para el desarrollo de la disciplina, limita el abordaje de algunos objetos de estudios, pues en líneas generales estas publicaciones científicas no están “interesadas en un artículo de investigación que valora las implicaciones

políticas y prácticas del estudio” de lo contable (Laughlin, 2011, p. 26).

- D. Los actores participantes en el componente práctico, solamente consideran relevantes los aportes de la investigación universitaria, cuando se abordan problemas concretos e inmediatos del mundo real que contribuyen con el mejoramiento del ejercicio profesional.

Al analizar los obstáculos citados por Laughlin (2011), cabe acotar que el objeto de la investigación universitaria, como se afirmó en los párrafos precedentes se orienta hacia la generación de un conocimiento científico, el cual se fundamenta en las teorías previas generadas por otros investigadores y, se caracteriza por los altos niveles de sistematización y rigurosidad metodológica. Por ende, los procesos investigativos en contabilidad no pueden limitarse al abordaje de los problemas prácticos existentes en el mundo real, como por ejemplo la evaluación de las normas y regulaciones para encontrar sus inconsistencias, vacíos y, determinar su pertinencia para la ejecución de la práctica contable.

Así mismo, la investigación en contabilidad para cumplir con los criterios de pertinencia social, debe desarrollarse a partir de un enfoque epistémico que considere el contexto social, político e institucional característico de la realidad objeto de estudio y, al mismo tiempo destaca que los procesos investigativos en contabilidad no pueden limitarse al abordaje de las tecnologías, prácticas y técnicas empleadas por los profesionales que ejercen la práctica profesional en el mundo real (investigación aplicada), dejando aún lado el fundamento central de la ciencia contable, resumido en la construcción de los postulados teóricos que contribuyen con el desarrollo del conocimiento en este campo.

Sobre la base de lo expuesto, se evidencia que el discurso teórico de la contabilidad generado a partir de la investigación universitaria, no constituye el fundamento que orienta el desarrollo de la práctica contable profesional en el mundo real, puesto que el discurso regulador en contabilidad es formulado por el IASB (organización competente para el cumplimiento de la función reguladora a nivel internacional).

Para cumplir con el objetivo propuesto en esta investigación, se procede al abordaje del discurso de la regulación contable.

4. El discurso regulador de la práctica contable en el marco de la globalización

A nivel mundial el discurso que regula la práctica contable es formulado por el IASB, el cual es una organización internacional creada para emitir las NIIF, que rigen el ejercicio de la práctica profesional contable en el mundo real (campo empírico).

En el campo contable, existe un acuerdo sobre la conformación de la contabilidad como profesión a partir de tres componentes: La investigación, la política y la práctica. Dentro del componente político, se ubica el discurso regulador formulado por el IASB a través de las NIIF, entendidas como un conjunto de normas de carácter global, que promueven la convergencia para la estandarización del lenguaje contable, de manera que se puedan emplear los mismos criterios en la revelación de la información financiera de las organizaciones, con lo cual se espera facilitar la toma de decisiones por parte de los distintos usuarios de la información (NIC NIFF, 2016).

En cuanto a la legalidad y legitimidad de las NIIF, destaca que éstas presentan un carácter legal porque son emitidas por el IASB, el cual tiene las competencias como organismo regulador de la práctica contable para el diseño y emisión de Normas Internacionales y; al mismo tiempo la legitimidad de la norma, se adquiere cuando son adoptadas por los organismos de regulación intermedia de los distintos países a través de los tratados y convenios internacionales, como un instrumento para regular el ejercicio de la contabilidad dentro del país en cuestión.

Las funciones del IASB presentadas por el IFRSS (International Financial Reporting Standards, 2016) en el portal NIC-NIFF, se resumen para fines del presente artículo en:

- A. Preparar y emitir las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y, los borradores de normas.
- B. Publicar un borrador de cada proyecto de norma, un borrador de exposición de todos los proyectos y, un documento de discusión sujeto a comentario público.
- C. Formular los procedimientos para examinar los comentarios recibidos sobre los documentos publicados.
- D. Celebrar audiencias públicas para discutir las normas

propuestas.

- E. Realizar pruebas de campo para asegurar que las normas formuladas tienen un carácter práctico y, su aplicación resulta viable en todos los ambientes.

En el cumplimiento de las funciones descritas, el IASB realiza un proceso para la emisión de las NIIF, donde participan los diversos actores que son parte de la profesión contable como analistas financieros, gremios, la comunidad de negocios, bolsas de valores, autoridades reguladoras, investigadores universitarios y, organizaciones de todo el mundo.

En líneas generales el proceso seguido por el IASB para la formulación de un proyecto normativo, se resume en tres fases: En la primera, se realiza una consulta pública sobre los proyectos de normas que resultan clave para promover el desarrollo de la contabilidad a nivel internacional, así como para facilitar el ejercicio de la práctica contable; en la segunda, se ejecuta una agenda de trabajo basada en la discusión de los aspectos técnicos de la norma, para lo cual se realizan reuniones abiertas con la observación pública y; en la tercera se procede a la aprobación del proyecto normativo (IFRS, 2016). Dentro de este proceso el IASB realiza las siguientes acciones:

- A. Identificación y revisión de los aspectos asociados al tema, considerando al mismo tiempo la aplicación del Marco Conceptual formulado por el IASB en los aspectos considerados de interés para el desarrollo del proyecto de norma.
- B. Análisis de las exigencias contables de los diferentes países a partir del intercambio de ideas con los organismos de regulación intermedia, los cuales se encargan de formular las leyes y decretos, así como de aplicar los convenios internacionales suscritos por cada país en el campo contable.
- C. Consulta al Consejo Asesor de Normas (SAC), sobre la conveniencia de incorporar el problema o los problemas encontrados en las normas dentro de la agenda del IASB.
- D. Conformación de un equipo para asesorar al IASB sobre el proyecto de norma.
- E. Publicación de un documento de discusión del proyecto de norma que será objeto de comenario público.

- F. Publicación del proyecto de norma, aprobado al menos por nueve votos del IASB, incluyendo las opiniones en contra que puedan presentar los miembros de la organización.
- G. Consideración de los comentarios recibidos en el periodo establecido sobre los documentos de discusión y proyectos de norma.
- H. Discusión de la conveniencia de realizar una sesión pública, para efectuar pruebas de campo y, en caso de ser necesario realizar ambos procedimientos.
- I. Aprobación de una norma con al menos nueve votos del Consejo, incluyendo en la norma publicada cualquier opinión discordante.
- J. Publicación dentro de la norma los fundamentos de conclusiones, explicando los pasos efectuados IASB para tal fin y, considerando los comentarios públicos recibidos sobre el proyecto de norma.

Una vez formulados los proyectos de normas, el IASB realiza constantemente un proceso de revisión de las NIIF para determinar su nivel de consistencia, adecuación y correspondencia con el mundo real (campo empírico), donde se realiza el ejercicio profesional y, como parte de este proceso desarrolla la auscultación de la norma, donde se solicita la opinión y participación de todos los actores interesados en la información financiera: Autoridades reguladoras oficiales, las agencias de desarrollo económico, los organismos empresariales, las instituciones de educación superior e instituciones fundadoras del Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF).

Tal proceso, se inicia con la publicación y difusión de los proyectos de normas a través de los medios de comunicación seleccionados por el director del Centro de Investigación y Desarrollo (CID), así como en las páginas electrónicas y organismos fundadores del CINIF. Posteriormente, los comentarios recibidos por considerarse de interés público, son socializados por el CID en el portal electrónico del CINIF y, en el caso de encontrar comentarios similares que versen sobre un mismo aspecto de la norma, el CID elabora un resumen de éstos antes de ser publicados. Así mismo, cuando se presentan observaciones u objeciones al proyecto de norma, la publicación se acompaña de los argumentos

que justifican la postura adoptada por el CID.

Siguientemente, los resultados del proceso de auscultación se someten a la evaluación de los investigadores del CID, para realizar las modificaciones o mejoras que procedan según sea el caso. Finalmente, el CID presenta un resumen ejecutivo con las observaciones de fondo, el número de respuestas recibidas y su procedencia, a fin de evaluar la participación de los actores en el proceso y la eficiencia de los canales difusores de la normatividad.

En los párrafos precedentes, se precisan los pasos seguidos por el IASB para la emisión de las NIIF. De esta manera, se intenta asegurar que los estándares contables internacionales, cumplan en el mundo real con las expectativas que inicialmente se han propuesto los actores del componente político con la formulación de los mismos.

Sin embargo, no existen garantías de que estas normas resulten efectivas en el ejercicio de la práctica profesional, pues las posiciones y percepciones de los actores partícipes del componente político, no siempre se compaginan con las posturas, percepciones y criterios de los actores que intervienen en el componente práctico a través de la ejecución de la práctica profesional.

En relación con lo expuesto, Laughlin & Puxty (1983) enfatizan que existen limitaciones para la aplicación de las normas en el ejercicio profesional, porque cada actor que interviene en la profesión contable (investigadores, políticos y practicantes) pareciera tener una percepción de la realidad distinta en función de sus intereses, lo cual ha generado conflictos que dificultan el alcance de un consenso sobre el proceso político de la regulación.

A juicio de los autores citados las posiciones encontradas en torno a la regulación se resumen en:

- A. La formulación de políticas contables debe ser un proceso político, pues a partir de la contabilidad se satisface una necesidad pública de información, por ende los contadores en el ejercicio profesional, deben considerar cuidadosamente los aspectos relacionados con la legitimidad social de su objeto.
- B. La regulación contable se ubica en el campo de la elección social y, en estos términos es un proceso de elección política, para el cual debe adoptarse el mismo enfoque, que se utiliza

- para la formulación de políticas en otros campos similares.
- C. Ningún organismo regulador puede establecer estándares de contabilidad, que resulten óptimos o satisfactorios para todos los miembros de la sociedad. Por tanto, en función de los intereses diversos de los actores que forman parte de la profesión, se puede afirmar que un mecanismo para la solución óptima de las incompatibilidades, pudiera ser factible si se fundamenta en el componente político porque la formulación de políticas tiene un carácter eminentemente político.

Sobre la base de la problemática descrita, Villacorta (2004) manifiesta que las NIIF se han configurado básicamente como un mecanismo para resolver uno de los principales problemas que presenta la contabilidad a nivel internacional, vinculado con la escasa comparabilidad entre las normas contables que regulan la práctica profesional en los diferentes países. De acuerdo con el autor, el proceso de convergencia para la adaptación de las normas nacionales a los lineamientos establecidos en las NIIF, se ha realizado de manera desigual limitando la homogeneidad y racionalidad de las normas.

Se evidencia entonces, como el discurso regulador del IASB -aun cuando ésta organización tiene una función trascendente en contabilidad a través de la emisión de las NIIF- en algunos casos no es compatible y adecuado para satisfacer las necesidades financieras que tienen las organizaciones en el mundo real (campo empírico), ya que por su carácter objetivo, normativo, técnico e instrumental no siempre se compaginan con los valores, la cultura organizacional, los principios, los sistemas de comunicación y dirección característicos de estas entidades.

En estos términos, como lo expone Laughlin (2011), generalmente se ha supuesto, que la política es el elemento que debería orientar la práctica profesional en contabilidad, lo cual no resulta una postura adecuada para el fortalecimiento de la disciplina, ni permite afirmar que la política y la práctica funcionan en el mundo real de manera articulada para el reconocimiento mutuo, la confianza y, el respeto de los distintos actores que desempeñan un rol determinado, dentro de cada uno de estos componentes.

En tal sentido, también destaca que la práctica contable no puede desarrollarse obviando las normas formuladas desde el ámbito político, así como sus implicaciones y repercusiones en el funcionamiento de las organizaciones en el mundo real. No obstante, cabe mencionar que en contabilidad a diferencia de otras disciplinas la política y la práctica se desarrollan independientemente, sin ninguna articulación o conexión con la investigación contable.

5. El distanciamiento entre los discursos teóricos y de la regulación en el campo contable

Sobre la base de los argumentos expuestos, pareciera que los componentes de la profesión contable -investigación, política y práctica- funcionan en el mundo real de manera desconectada y desvinculada.

Tal situación, se presenta como consecuencia de que los fundamentos teóricos formulados a partir de la investigación no resultan relevantes para el ejercicio de la práctica profesional, pues la presentación y revelación de la información financiera de las organizaciones se realiza aplicando las normas formuladas por el IASB, así como las leyes y decretos promulgados por los organismos de regulación intermedia de cada país.

En tal sentido, puede afirmarse que en el mundo real a diferencia de lo que ocurre entre la investigación y la práctica, así como entre la investigación y la política; la política y la práctica en algunos momentos intentan trabajar en conjunto, aun cuando resulta claro que no todas las normas y regulaciones formuladas por los organismos reguladores tienen una amplia aceptación en la práctica profesional, pues en algunos casos no se ajustan a las necesidades que presentan las organizaciones en materia de regulación.

Así mismo, los actores participantes en los componentes político y práctico de la contabilidad, parecieran tener la percepción que a diferencia de la investigación realizada por el organismo regulador (IASB), la investigación contable realizada en las universidades no contribuye con el mejoramiento de la práctica profesional, lo cual es una posición inadecuada pues el proceso investigativo se orienta hacia la generación de un conocimiento científico con

pertinencia para promover el avance de la ciencia y, no tiene necesariamente que orientarse, al desarrollo de investigaciones aplicadas o limitarse al abordaje de los problemas del mundo real, como es el caso de la aplicabilidad de las normas contables en el campo empírico.

De lo expuesto se deduce que, los objetivos de la investigación científica en el campo contable, son muy distintos a los planteados por el IASB, cuando realiza el proceso investigativo vinculado con la revisión de la norma y como lo expone Vilorio (2013), para los actores que ejercen la práctica contable pareciera que el proceso de investigación realizado por los organismos emisores de las normas y regulaciones, es más productivo tanto en cantidad como en utilidad, que el proceso de investigación realizado en las universidades, donde como se enfatizó en los párrafos precedentes, el objetivo se orienta hacia la generación y socialización de postulados teóricos para el enriquecimiento de la disciplina.

Como consecuencia, de los argumentos presentados se puede afirmar que la investigación en contabilidad para contribuir con el desarrollo de la sociedad, no tiene necesariamente que abarcar el estudio de hechos, objetos, fenómenos o realidades donde se reflejen los vacíos y problemas encontrados en las normas y regulaciones, pues desde el campo investigativo los aportes generados a partir del conocimiento científico para la evolución de la ciencia contable, trascienden los aspectos relacionados con la elaboración de los marcos conceptuales que puedan aplicarse en el ejercicio de la práctica profesional.

Un aporte que pudiera realizar la investigación universitaria, para el abordaje integral de los componentes que conforman la profesión contable desde la perspectiva de Laughlin (2011) y Broadbent & Laughlin (2013), se encuentra en la incorporación de otros enfoques epistemológicos como el interpretativo, donde a diferencia de la objetividad positivista, se promueve la comprensión de la práctica contable, sobre la base del discurso argumentativo que sustenta la investigación y el ejercicio práctico, así como de la subjetividad de los actores que participan en los diferentes componentes de la profesión.

En estos términos, como lo manifiesta Laughlin (2011), si no se comienza a tratar la investigación, la política y la práctica

de manera conjunta “corremos el riesgo de perder el estatus socialmente sancionado de ser visto como una profesión con todos los privilegios y el respeto que esto trae” (Ob. cit, p. 27).

Por ende, la investigación, la política y la práctica como componentes estructurales de la contabilidad deben articularse a través del discurso, en la búsqueda de alcanzar un acuerdo que le permita a los distintos componentes de la contabilidad avanzar, consolidarse y funcionar de manera adecuada para ofrecer los servicios contables y aportar los conocimientos que en esta materia demandan las sociedades y organizaciones en el contexto global.

6. Conclusiones

Desde la postura de Laughlin (2011) y Broadbent & Laughlin (2013), la contabilidad como profesión está conformada por la investigación la política y la práctica, los cuales en el mundo real parecieran funcionar como “tres mundos” independientes, lo cual limita el desarrollo de la disciplina contable, así como el cumplimiento de su función social.

Esta situación, ha contribuido con la generación de un distanciamiento entre el discurso teórico formulado a partir de los procesos de investigación universitaria y, el discurso regulador que rige el funcionamiento de la práctica profesional en el mundo real. Concretamente, en el campo empírico se evidencia que los postulados teóricos formulados desde el componente investigativo, no fundamentan la formulación de las normas y regulaciones aplicadas en la práctica profesional y por ende, el funcionamiento del componente práctico de la contabilidad, se desarrolla sobre la base del discurso regulador promulgado por los actores del componente político.

En estos términos, la situación descrita pudiera solventarse en la medida que se avance en la integración de la investigación, la política y la práctica a partir del desarrollo de un discurso interpretativo, reflexivo, crítico e interpretativo formulado desde el componente investigativo, que contribuya con el enriquecimiento de la realidad contable percibida por los actores del componente político, la cual constituye el fundamento para fijar en las normas y regulaciones una posición más pertinente, que incorpore los aspectos subjetivos insertos en el funcionamiento de los fenómenos

que integran la realidad de la contabilidad en sentido amplio.

7. Referencias

- Broadbent, L & Laughlin, L (2013). *Accounting control and controlling accounting. Interdisciplinary and critical perspectives*. London: Emerald. Group Publishing limited.
- Casal, R. & Vilorio, N. (2007). *La ciencia contable, su historia, filosofía, su evolución y su producto*. *Actualidad Contable FACES* [Revista en línea], 10(15),19-28. Disponible: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/17418/1/articulo2.pdf> [Consulta: 2016, julio23]
- Castells, M. (2000). *Globalización, sociedad y política en la era de la información*. Bitácora [Revista en línea], (4)1, 42-53. Disponible: <http://www.redalyc.org/pdf/748/74810408.pdf> [Consulta: 2016, julio23]
- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. (2016). *Portal en español: Reglamento de Auscultación de Normas de Información financiera*. Disponible: http://www.cinif.org.mx/2014_nor_reglamento.php [Consulta: 2016, agosto 21]
- Chua, W. (1986). *Desarrollos Radicales del Pensamiento Contable. Avances Interdisciplinarios para la Comprensión Crítica de la Contabilidad: Textos Paradigmáticos de las Corrientes Heterodoxas*. 37-76
- IFRSS. (2016). NIC NIFF. *Portal en español de Normas Internacionales de Información Financiera NIIF – IFRS*. Disponible: <http://www.nicniif.org/home/iasb/que-es-el-iasb.html> [Consulta: 2016, Mayo, 20]
- Ijiri, Y. (1975). *Theory of Account ing Measmement*. American Accounting Association. Pittsburgh: Carnelle Mellon University.
- Inanga, E. y Schneide, W. (2005). *Investigación y práctica contable: Una relación incómoda*. *Revista de investigación y ciencias sociales* (1) 2, 124-147.
- Larrinaga, C. (1999). *Perspectivas alternativas de investigación en contabilidad: Una revisión*. *Revista de Contabilidad* [Revista en línea], (2)3. Disponible: <http://www.rc-sar.es/verPdf.php?articleId=45> [Consulta: 2016, julio28]
- Laughlin, L. (2011). *Accounting Research, Policy and Practice: Worlds together or Worlds Apart?* En: Evans, E.; Burritt, R.; Guthrie, J. (Comp.), *Bridging the Gap between Academic Accounting Research and Professional Practice*. (pp. 21-30). Australia:

The Institute of Chartered Accountants in Australia, Centre for Accounting, Governance and Sustainability, University of South Australia, Bridging the Gap between Academic Accounting Research and Professional Practice.

- Laughlin, R. & Puxty, A. (1983). *Accounting regulation: an alternative perspective*. *Journal of Business. Finance & Accounting* 10 (3), 451-479.
- Lucas, A. (2003). *El estudio de las organizaciones en la nueva sociedad de la información*. En: Páez, T. (Compilador). *Sociología de las Organizaciones*. Caracas: Ceatpro.
- NIC NIFF (2016). [Página Web en línea]. Disponible: <http://www.nicniif.org/home/> [Consulta: 2016, agosto 7]
- Touraine, A. (1992). *Crítica de la modernidad*. España: Fondo de Cultura Económica.
- Viloria, N. (2013). *Los retos de la contabilidad. Una visión desde los avances de la teoría contable*. *Lumina* [Revista en línea], 14,40-52. Disponible: <http://www.umanizales.edu.co/publicaciones/campos/economicas/lumina/recursos/14/10.pdf> [Consulta: 2016, agosto 17]
- Villacorta, M. (2004). *Posibles soluciones a problemas de normalización contable*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad II.

BlackBerry: Efectos negativos en el patrimonio por un desempeño deficiente de la misión

Farfán T., Elio A.

Recibido: 23-04-17 - Revisado: 12-05-17- Aceptado: 14-07-17

Farfán T., Elio A.
Licenciado en Contaduría Pública.
Máster en Administración de Empresas
mención Finanzas.
Universidad de Carabobo, Venezuela.
eliofarfan@gmail.com

La relación existente entre la misión de la empresa como elemento principal del plan estratégico y su patrimonio, atendiendo a los conceptos de éxito o fracaso con respecto a la utilidad o pérdida obtenidas, permite conectar un parámetro cualitativo con un resultado cuantitativo. El objetivo de esta investigación es analizar los efectos negativos del desempeño de la misión de la entidad sobre su patrimonio. La revisión documental de la literatura relaciona, con énfasis en la ecuación del patrimonio, la capacidad instalada de la compañía y el principio de empresa en marcha, conjuntamente con el análisis de la empresa BlackBerry, constituyeron la base metodológica utilizada, detectándose que un desempeño inadecuado en el despliegue de la misión de la compañía produjo cuantiosas pérdidas financieras, obligando a la organización a reducir su capacidad instalada y, por lo tanto, redefinir su misión, su plan estratégico y su modelo de negocios.

Palabras clave: Misión; patrimonio; relación; éxito; fracaso; utilidad; pérdida.

RESUMEN

The relationship between the mission of the company, as the main element of the strategic plan, and its equity, based on the concepts of success or failure with respect to the profit or loss obtained, allows to connect a qualitative parameter with a quantitative result. The objective of this research is to analyze the negative effects of the performance of the entity's mission on its own equity. The documentary review of the literature relates, with emphasis on the equity equation, the installed capacity of the company and the start-up process, together with the analysis of the BlackBerry company, constituted the methodological base used, detecting that inadequate performance in the deployment of the company's mission, it produced large financial losses, forcing the organization to reduce its installed capacity and, therefore, redefining its mission, strategic plan and business model.

Keywords: Mission; heritage; relationship; success; failure; utility; loss.

ABSTRACT

1. Introducción

Cuando se funda una compañía se hace con una perspectiva de largo plazo y, desde su inicio, el capital es uno de los elementos que hacen posible su desarrollo. La intención de un inversionista es crear riqueza con la producción de bienes y servicios. Esto implica dificultades y procesos de gran complejidad, tal como lo muestran Business Process Management. (2011) y Brocke, V. J. y Rosemann, M. (2014).

La planificación estratégica, con los enfoques de Ansoff, I. (1957), Kaplan, R., S.; Norton, D., P. (2008) y Lussier, R. (2009), orienta la acción del empresario de una forma más precisa, minimizando los riesgos e incertidumbres. La misión, en los términos de Drucker, P. (2007) y David, F., R. (2003) representa el quehacer de la compañía, su responsabilidad y su desempeño, su propósito, lo cual es impulsado por el patrimonio.

La misión y el patrimonio han sido debatidos y explicados por separado. Rappaport, A. (1986), analizó financieramente la relación entre la gerencia estratégica como proceso y el valor añadido que esperan los accionistas de la compañía, los vínculos entre el plan estratégico como un todo y las variables y los resultados financieros.

De acuerdo a Fernández, G., J. (2004), el capital representa los recursos disponibles, los cuales serán utilizados en las operaciones diarias de la organización para, así, obtener los resultados esperados. Y es en el capital en donde se recogerán las utilidades o las pérdidas generadas por el desempeño de la compañía en un año fiscal específico. Cifras reales, en términos de dinero, que serán presentadas en los estados financieros correspondientes, de acuerdo a una estricta normativa contable.

El patrimonio es el eje de todo el sistema contable de las empresas. Horgren, C. T., Sundem, G. L., Elliot, J. A. (2000), abordan el tema desde la perspectiva de la ecuación del patrimonio, al igual que Porter, G., A. y Norton, C. L. (2013). Y es allí, en donde se registrará el éxito o fracaso de las operaciones diarias de la entidad. Es una ecuación financiera que representa todos los recursos físicos y reales, tangibles e intangibles, disponibles por la organización para desplegar su misión, dentro del plan estratégico, analizado desde la perspectiva de los mapas estratégicos de Kaplan, R., S. y

Norton, D., P. (2004). Needles, B., E., Powers, M. y Crosson, S. V. (2011) permiten una mejor comprensión del término.

El presente artículo pretende analizar los efectos negativos del desempeño de la misión de la entidad sobre su patrimonio, mientras que los efectos positivos se estudiarán posteriormente. Planteándose como hipótesis general, que los cambios en la misión de la empresa afectan al patrimonio, tanto positiva como negativamente, materializándose así el vínculo misión-patrimonio-misión.

Metodológicamente se utilizó el modelo de estudio de casos, específicamente la empresa Reserch In Motion (RIM), posteriormente convertida en BlackBerry durante la última década, permitió determinar, de manera concreta, la relación existente, para la entidad analizada, entre la misión de la empresa y el patrimonio, relación que se vio afectada debido al desempeño negativo de la compañía, al generar enormes pérdidas que la colocaron en los presupuestos del Capítulo 11 del US Bankruptcy Code, de acuerdo a USA COURTS. (1978). Aunque tal vinculación está referida a una empresa en particular y que, por lo tanto, sus hallazgos o conclusiones no puedan ser transferidas a otros individuos de su mismo conglomerado, los resultados obtenidos en el estudio son de tan relevante importancia que sirven de base para investigaciones subsecuentes del tema planteado, es así como en Farfán, E., (2017), se muestran desempeños similares que refuerzan el planteamiento del presente estudio.

Para ello se utilizaron conceptos tales como la ecuación del patrimonio, capacidad instalada y el principio de empresa en marcha, conectando a la misión con el capital contable, como componentes del desempeño empresarial, los cuales permiten traducir el plan estratégico de la organización en actividades reales y concretas que facilitarán, a la operación de la compañía, el logro de las metas y los objetivos de corto plazo, debidamente alineados con los objetivos estratégicos, significando este punto el principal aporte de la investigación.

El estudio se inicia con la revisión de la literatura relacionada con el tema, continuando con la explicación de la metodología de análisis aplicada. Luego se procedió a la argumentación de la investigación y a mostrar los resultados obtenidos, definiendo lo

referente al patrimonio, la capacidad instalada de la compañía y las partidas contables que la relacionan y la misión de la organización, exponiendo los diversos cambios que pueden producirse en la misión, del propósito o motivación del negocio y las causas de esos cambios, para responder preguntas tales como ¿De qué manera se relacionan la misión y el patrimonio y ¿Cómo se traducen en cifras reales?, ¿Cuáles son los indicadores que muestran esta relación?, ¿Cómo se convierte el plan estratégico en términos operativos? Y ¿Cómo la misión se transforma en realidad?

De lo anterior surgen otras interrogantes como lo son: ¿Los resultados positivos o negativos de la misión afectan al patrimonio?, ¿Estos resultados pueden u obligan a cambiar la misión o el patrimonio?, ¿Qué hacer cuando se produce un cambio en la misión? Las respuestas asociadas son mostradas dentro del contexto del principio de empresa en marcha, como garante de la vigencia del largo plazo necesario para la existencia de la entidad. Finalmente se plantean las reflexiones de la investigación.

2. Revisión de la literatura

Seguidamente se revisan los conceptos más relevantes relacionados con la investigación, de acuerdo a los criterios de relevancia y pertinencia que presentan o por su aporte para reforzar algún planteamiento o argumentación, referentes a la misión, ecuación del patrimonio, patrimonio, capacidad instalada y principio de empresa en marcha.

2.1. La misión de la entidad

El concepto de misión dentro del plan estratégico, y su importancia para el desarrollo de la actividad o negocio de la organización, lo explican muy claramente Cartin, T., J. (1999) y Rabin, J. (2003), así como Hill, C., Farfán, E., (2017), Alvarez, T. M., G. (2006), Jones, G. (2009), Martínez P., D. y Milla, G., A. (2012) y, especialmente, Lussier, R. (2009, p. 129), quien expresa que "La misión de la organización es su propósito o razón de ser. La misión proporciona la identidad de una organización respondiendo a la pregunta: 'Quiénes somos como organización'".

De igual forma se destacan Kaplan y Norton (2008), cuando señalan que:

La declaración de la misión es un texto breve (generalmente de una o dos oraciones) que define la razón de ser de la compañía. La misión debería describir el propósito fundamental de la entidad y, en especial, lo que brinda a los clientes... (p.61)

Ambos conceptos de misión constituyen la base conceptual de la presente investigación.

2.2. Ecuación del patrimonio

La actividad empresarial se resume en la ecuación del patrimonio, lo cual es un concepto contable, que se expresa de la siguiente forma:

$$\text{Activo} = \text{pasivo} + \text{patrimonio} \quad (1)$$

Alcarria (2008, p. 31) la define como “La ecuación fundamental del patrimonio en toda entidad contable se cumple que la suma del valor de sus bienes y derechos activos, es igual a la suma del valor de los pasivos y el patrimonio neto”. También lo planteado por Juez, P., M. y Martin, M., P., B. (2007) y Soriano, Ma. J. (2010), en cuanto a la ecuación del patrimonio, sirven de apoyo teórico del presente trabajo.

2.3. Patrimonio

Al analizar el término, se presentan varias acepciones, por lo que se hace necesario aclarar la definición utilizada en este texto. En tal sentido sirve de gran apoyo lo planteado por Horgren, C. T., Sundem, G. L., Elliot, J. A. (2000), cuando afirman que:

El capital es el interés residual, o remanente, en el activo de la organización, una vez deducido el pasivo. Cuando nace un negocio, el capital contable se mide por la cantidad total que invierten los accionistas...el contador a menudo utiliza el término *capital* en lugar de capital contable para designar la inversión de una persona en el negocio. La naturaleza residual, o remanente, del capital contable se pone de relieve al volver a expresar la ecuación de balance general de esta forma: *Capital contable = activo - pasivo*. (2). (p.9)

Es por ello que, en este artículo, al hablar de capital se hará en referencia a lo establecido anteriormente para el capital contable (En las Normas Internacionales de Información Financiera se le llama Patrimonio).

2.4. Capacidad instalada

Todos los recursos de los que dispone una compañía para el logro de sus fines pueden considerarse como capacidad instalada. Según Vargas, S., G. (2006)

La capacidad instalada es el conjunto de recursos productivos de que dispone la empresa y que pueden ser utilizados para producir. Estos recursos pueden ser naturales, instalaciones, líneas de producción de la misma, diferente tecnología, conocimiento, permisos y licencias, etc.

Desde una perspectiva de la expansión de la empresa, los recursos representan las condiciones reales para aumentar su producción y hacerle frente a la expansión del mercado. (p. 657)

2.5. Principio de empresa en marcha

Contablemente la relación capital, desempeño y largo plazo conforman el concepto de empresa en marcha, incluido en los principios contables de aceptación general. En este sentido, es apropiado citar lo establecido por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (2009) con respecto a este tema:

3.8 Al preparar los estados financieros, la gerencia de una entidad que use esta NIIF evaluará la capacidad que tiene la entidad para continuar en funcionamiento. Una entidad es un negocio en marcha salvo que la gerencia tenga la intención de liquidarla o de hacer cesar sus operaciones, o cuando no exista otra alternativa más realista que proceder de una de estas formas. Al evaluar si la hipótesis de negocio en marcha resulta apropiada, la gerencia tendrá en cuenta toda la información disponible sobre el futuro, que deberá cubrir al menos los doce meses siguientes a partir de la fecha sobre la que se informa, sin limitarse a dicho periodo.

3.9 Cuando la gerencia, al realizar esta evaluación, sea consciente de la existencia de incertidumbres significativas relativas a sucesos o condiciones que puedan aportar dudas importantes sobre la capacidad de la entidad de continuar como negocio en marcha, revelará estas incertidumbres. Cuando una entidad no prepare los estados financieros bajo la hipótesis de negocio en marcha, revelará este hecho, junto con las hipótesis sobre las que han sido elaborados, así como las razones por las que la entidad no se considera como un negocio en marcha. (p. 27)

2.6. Las transacciones diarias de la empresa

La empresa se inicia con una idea original, la cual activa todo el proceso del negocio, siendo simultáneamente impulsada y mantenida a lo largo del tiempo por el capital. Esa idea define el propósito de la empresa, es decir la misión de la compañía. Lo que es capaz de hacer y ofrecer a sus clientes. Es por ello que existe una relación directa y concreta entre el negocio del cual participa la empresa y el capital de la misma. Más aun, la combinación de un capital, en forma de recursos y un plan estratégico adecuadamente formulado concretarán el logro de los objetivos trazados, materializados a través de la operación, del desempeño de la organización, de sus transacciones diarias de producción, mercadeo, tecnología, finanzas y recursos humanos.

Estas transacciones son las que deben ser sistemáticamente contabilizadas. En tal sentido Horgren, C. T., Sundem, G. L., Elliot, J. A. (2000) expresan que:

La transacción es un evento que repercute en la situación financiera de una entidad y que puede registrarse contablemente en términos monetarios. Cada transacción tiene impactos iguales en cada lado del balance, de manera que el activo total siempre es igual al pasivo total más el capital contable. (p. 9)

Entonces, se puede afirmar que el capital soporta el desempeño de la empresa y, por lo tanto, a la misión.

En el último lustro se han producido cambios en el propósito de muchas grandes corporaciones debido a cambios en el mercado. Nuevas tecnologías, nuevas formas de negocios o nuevas necesidades de los consumidores han producido grandes bancarrotas, pero también grandes corporaciones han surgido. Emblemáticos son los casos de Kodak, Black Berry (RIM) y Nokia, las cuales, sin otras opciones disponibles, han tenido que redefinir sus negocios o cerrar sus puertas.

3. Metodología

La investigación como problema de estudio ha sido ampliamente discutido y analizado, lo que se confirma al revisar las obras de Dussailant, C., J. (2006), Hernández, S., R. (2006) y Sabino, C. (2014). Ellos proporcionan la guía para concluir de forma exitosa los objetivos que los investigadores se plantean cuando enfrentan

el reto de la solución de un problema particular. Aunque no existen recetas rígidas, sino lineamientos generales para develar las incógnitas de estos problemas, el presente estudio se ha apoyado en lo dicho por estos autores.

Debido a lo complejo y extenso del tema *relación misión-capital contable*, este artículo solo revisará la situación que involucra pérdidas financieras y desempeño deficiente de la misión, es decir, sus efectos negativos sobre el patrimonio como delimitación fundamental para el abordaje del análisis de una partícula económica específica. Las modalidades restantes serán tratadas posteriormente.

La metodología de la investigación consistió en una revisión documental y descriptiva, no experimental, para analizar la relación existente entre el plan estratégico de la empresa y el capital, enfocándose, fundamentalmente, en la relación misión-capital contable-misión, independientemente de la causa de los cambios (tecnológicos, de investigación y desarrollo, financieros, de producción, de mercadeo, de recursos humanos o cualquier otro), para identificar los factores que afectan, negativamente, al capital, siempre en términos monetarios, destacando el vínculo entre la misión y el capital de la empresa y los efectos que sobre este último ejercen tales modificaciones.

Reserch In Motion (RIM), posteriormente denominada BlackBerry, permitió mostrar resultados concretos, al analizar algunas de las variables pertinentes, debido al desempeño negativo de su misión, que generó pérdidas operativas lo suficientemente grandes que la colocaron en una situación de bancarrota y afectaron, significativamente, la venta de sus teléfonos inteligentes a nivel mundial. También se incluyen reseñas periodísticas como seguimiento al caso RIM, opiniones de algunos directivos y analistas externos.

Es importante resaltar que la misión, como variable cualitativa muestra múltiples dimensiones e indicadores, sin embargo, la presente investigación solo considera la misión en términos de desempeño, cuya naturaleza, en el presente caso, es negativa, de crecimiento o de decrecimiento, de éxito o de fracaso o de utilidad o de pérdida. Para el patrimonio, por ser una variable cuantitativa, los resultados son tomados de los estados financieros

correspondientes, durante el periodo comprendido entre los años 2008 y 2016.

En general, aunque los resultados obtenidos a través del análisis del caso de estudio de la empresa RIM, son muy reveladores de la relación existente entre misión y capital contable, no obstante, los mismos no son transferibles a otras empresas en situaciones similares, ya que para ello se requeriría una muestra mayor de análisis.

4. Criterios para la argumentación

En esta sección se presentan los criterios desarrollados y estructurados durante esta investigación, a la luz de la revisión bibliográfica, que permitirán explicar la situación del caso de estudio. Cada constructo, que ha sido elaborado vinculado a situaciones particulares del problema planteado, presenta una sustentación teórica o conceptual, la cual es citada y referida de acuerdo a la normativa vigente y, cuando no se especifique, se asume que el criterio o la idea son el resultado de la presente investigación.

4.1. El patrimonio como materialización de la misión de la organización

A continuación, se señalan las ecuaciones básicas que constituyen la plataforma de la explicación y la argumentación de la investigación. De los textos de contabilidad, tales como Riahi-Belkaoui, A. (2004) y Ávila, M., J., J. (2007), al ahondar en la estructura del patrimonio, se extrae la siguiente información:

Patrimonio = capital social + utilidades no distribuida + utilidad del ejercicio (3)

La ecuación anterior puede presentar otros elementos como, por ejemplo, resultados por ajustes por inflación o reservas legales u otras provisiones, pero en esencia (3) es una estructura general del capital contable.

Sustituyendo (3) en (2), se tiene que:

Capital social + utilidades no distribuida + utilidad del ejercicio = activo - pasivo (4)

La variable utilidad del ejercicio, también denominada utilidad neta del ejercicio, registra los resultados del periodo corriente de la organización, es decir el desempeño de la misión de la entidad, perteneciente a su plan estratégico, para un periodo fiscal

específico, la cual es determinada a través del estado de resultados.

El cálculo básico de la utilidad neta del ejercicio la podemos expresar en tres pasos, de la siguiente manera:

Paso 1:

$$\text{Ventas del periodo} - \text{costo de ventas} = \text{utilidad bruta en ventas} \quad (5)$$

Al sustraer de la Utilidad bruta en ventas los gastos de ventas y de administración y otros gastos operativos, se tiene que:

Paso 2:

$$\text{Utilidad en operaciones} = \text{Utilidad bruta en ventas} - \text{gastos de ventas y administración} - \text{otros gastos operativos} + \text{otros ingresos} \quad (6)$$

Paso 3:

$$\text{Utilidad neta} = \text{Utilidad en operaciones} - \text{impuestos} \quad (7)$$

4.2. La capacidad instalada como motor del desempeño de la compañía

En mi criterio la expresión material de la partida contable *activo* se encuentra reflejado en la capacidad instalada de la compañía y la ecuación (1) los *activos* representan a todos aquellos recursos de los que dispone la entidad para lograr sus objetivos, tanto de corto, mediano y largo plazo, es por ello que la capacidad instalada de la empresa la podremos definir como la cantidad máxima de bienes y servicios que puede producir o prestar una entidad, para un volumen de recursos disponibles, en una unidad de tiempo determinada.

Seguidamente, en el cuadro 1 se presenta un detalle de la capacidad instalada y su relación con algunas partidas contables asociadas a la ecuación (1):

Cuadro 1
 La capacidad instalada y su relación con las partidas contables

ACTIVO	PASIVO	CAPITAL
Efectivo	Cuentas por pagar proveedores	Aporte de los socios
Inventarios	Pagarés bancarios	Utilidades no distribuidas
Propiedad planta y equipo	Hipotecas	Utilidades del ejercicio
Patentes	Bonos o papeles comerciales	Reservas

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, la perspectiva de largo plazo introduce el tema de la planificación estratégica, del cual existen muchas modalidades pero que, en esencia, contienen los mismos elementos: misión, visión, objetivos estratégicos y valores de la organización.

La relación entre plan estratégico y el patrimonio, teniendo a la *utilidad* como uno de sus factores más significativos, se puede observar en Porter, M. (1992, p. 19), quien a propósito nos dice que dos cuestiones importantes sostienen la elección de la estrategia competitiva. La primera es el atractivo de los sectores industriales para la utilidad a largo plazo y los factores que lo determinan. Es decir, la capacidad que tiene la compañía de generar riqueza para preservar e incrementar el patrimonio. Aunque Porter se refiere específicamente al sector industrial, estos conceptos son fácilmente trasladables a cualquier actividad económica que se ejerza.

La segunda cuestión es la posición competitiva relativa dentro del sector. O sea, una entidad puede generar más riqueza que el promedio de sus pares dentro de una misma área de explotación económica, resaltando, en ambos casos, la búsqueda de la riqueza, por parte de las organizaciones económicas, y su capacidad de generarla.

De acuerdo a lo anterior, resalta la relación bidireccional entre la misión y el patrimonio de la empresa en cada momento, en cada actividad y en cada resultado obtenido por la acción diaria de las operaciones de la entidad.

Entonces, es factible preguntarse acerca de los cambios que se producen dentro del plan estratégico, específicamente en la misión, y las repercusiones que éstos ejercen sobre el patrimonio de la compañía, generándose así una relación capital-utilidades-largo plazo, la cual constituye la incógnita que debe resolver el empresario, al tener como fin ulterior la preservación y el incremento del capital como única garantía para mantener la empresa en marcha, como instrumento para generar riqueza.

4.3. La misión como eje central de la planificación estratégica

Un resultado del presente análisis permite establecer que la misión de una entidad es, básicamente, lo que hace o produce para lograr sus objetivos, es, en esencia, su negocio. Está constituida por la responsabilidad de lo que es su competencia, y comprende, no solo

las actividades de producción o servicios para la satisfacción de las necesidades del cliente o del mercado, sino que, además, incluye el cumplimiento de los compromisos para con sus trabajadores, sus accionistas y la comunidad a la que pertenece, para a continuación formular la siguiente relación bidireccional:

$$\text{Misión} \leftrightarrow \text{Visión} + \text{Objetivos Estratégicos} \quad (8)$$

Largo plazo

Como ya se ha señalado, la misión es el esfuerzo y el trabajo que se despliega para lograr lo deseado, es el desempeño de la entidad para obtener los resultados esperados en el plan estratégico. Por tal motivo, la misión condiciona la visión y los objetivos estratégicos.

Sin embargo, la dinámica del negocio de la empresa puede producir cambios en estos tres elementos, los cuales tendrán diferentes efectos e intensidades sobre el patrimonio y, por lo tanto, sobre la entidad como empresa en marcha. Estos efectos deberán generar rectificaciones en el plan estratégico buscando garantizar así la permanencia de la entidad y del negocio.

Es por ello que, desde mi punto de vista, una vez definida claramente esta razón de ser de la empresa, entonces se pueden formular la visión (la imagen y los deseos futuros de lo que se quiere ser), así como los objetivos estratégicos (lo que esperamos lograr o tener en términos de mercado, rentabilidad o imagen, de forma medible, cuantificable, en un período determinado, en el corto, mediano y largo plazo).

4.4. Alineación de la utilidad en operaciones con el plan estratégico

Es en (6) en donde se mide el desempeño de la misión de la entidad, el giro real del negocio, ya que representa el despliegue de las actividades principales de la misma, tal como lo señalan Horgren, C. T., Harrison, W., T. y Smith, B., L. (2003):

La resta de la utilidad bruta menos los gastos operativos, a la cual se suman otros ingresos operativos es igual a la utilidad operativa o ingresos operativos. Muchas personas consideran este monto como indicador significativo de la situación de una compañía, ya que es una medición de sus actividades principales. (p.183)

Mientras que (7) representa el resultado final de todas las

actividades de corto plazo, en un periodo determinado, el cual se acumulará en el patrimonio, junto a todos los resultados sucesivos a través de los años, con proyección de largo plazo.

En otras palabras, la utilidad en operaciones, como indicador, es el término que representa las actividades propias del negocio, el desempeño y la gestión de la entidad durante el despliegue de su misión y propósito, en un periodo determinado, donde el costo de ventas representa el proceso de fabricación de bienes o la prestación de servicios, mientras que los gastos de ventas y administrativos, y otros gastos operativos, miden los recursos utilizados en las actividades de apoyo para el logro de la misión de la compañía o el objetivo de colocar estos bienes y servicios en el mercado a disposición de los consumidores.

Si, por ejemplo, la utilidad bruta en ventas es positiva y la utilidad en operaciones es negativa, entonces los malos resultados finales surgirán en las actividades de apoyo, que se encuentran desalineados con lo establecidos en el plan estratégico de la empresa, especialmente en la misión.

Si, por el contrario, los resultados de la utilidad bruta en ventas son negativos, mientras que las actividades de apoyo, los gastos de ventas y administración, generan excedentes que permiten revertir las cifras negativas, generando una utilidad en operaciones, entonces los procesos de la organización directamente relacionados con la producción de bienes o la prestación de servicios se encuentran desalineados con el plan estratégico de la entidad, especialmente con la misión ya que los resultados positivos fueron generados por actividades ajenas al negocio de la compañía, tales como, ingresos por alquileres, intereses ganados, reducción de gastos de publicidad o sueldos y salarios, ventas de activos fijos u otras cualquiera que no se corresponden con el negocio principal de la empresa, evidenciándose un desenfoque entre la misión de la organización con sus operaciones.

De ahí la importancia de la relación crucial del patrimonio con la misión de la entidad, ya que contiene los dos más importantes y principales indicadores de gestión que miden el desempeño de la entidad: La utilidad bruta en ventas y la utilidad en operaciones. Estas dos variables conforman la manera de cómo se vinculan la misión y el patrimonio, cómo se traducen en cifras reales, siendo

los indicadores que muestran esta relación y revelan en números concretos, específicamente financieros, el plan estratégico en términos operativos, mostrando así la forma de cómo la misión se convierte en realidad.

4.5. Cambios en el plan estratégico

Las modificaciones en la misión implican cambios en la actividad del negocio, el tiempo de ejecución del plan estratégico, las regiones a ser atendidas o las responsabilidades de la organización. En cuanto a la visión, ésta admitirá ser reformulada en términos de imagen, relación con la comunidad o el medio ambiente. Por otro lado, los objetivos estratégicos se rectificarán en lo referente a tipos de productos a ser negociados, cantidades, participaciones en segmentos del mercado o tiempos para el logro de tales objetivos.

Dependiendo del elemento afectado, se generarán diferentes respuestas (o soluciones) a tales cambios y, en función de la naturaleza de las causas, también serán diferentes las reacciones. Por ejemplo, cambios en las tendencias del mercado, en la tecnología, en las preferencias de los consumidores, en el abastecimiento, disminuciones en la demanda o incremento de la oferta, pueden producir modificaciones en la estrategia de la compañía, con múltiples potencialidades en alguno de sus elementos.

4.6. Cambios en la misión de la compañía

Si la misión es el despliegue de la acción para lograr los resultados planeados por la entidad y si estos resultados se obtienen aplicando los esfuerzos y recursos necesarios para obtener tales objetivos y, además, estos esfuerzos y recursos de la empresa como el financiamiento, materiales, edificios y equipos, representan el capital de la compañía, entonces la misión está supeditada a éste capital, depende estrechamente de él, surgiendo así la segunda relación bidireccional, de tal forma que:

Misión ⇔ Patrimonio (9)

Donde el patrimonio es esencial para ejecutar la misión y la misión no puede ser desplegada sin él. Por lo tanto, todo lo que afecte a la misión (positiva o negativamente) lo afectará y estas

modificaciones se reflejarán en la ecuación (1), y serán recogidas, en términos de dinero, en los estados financieros de la entidad, calculados anualmente. La sumatoria de estos montos anuales conformará el largo plazo establecido en el plan estratégico.

Pero, ya que el plan estratégico se ha formulado para el largo plazo, es necesario que, para hacerlo realidad, para concretarlo, el desempeño diario de la entidad (corto plazo) esté orientado hacia ese deseo futuro preestablecido, plasmado en la visión y objetivos generales. Entonces, el despliegue de la operación de la empresa, medido diaria, semanal, mensual y anualmente, debe estar dirigido al logro de lo establecido en el plan estratégico. De no ser así, el éxito de ella, se verá comprometido y es por ello que, de todos los elementos del plan estratégico, es la misión la que debe sufrir la menor cantidad de cambios.

4.7. Tipos de cambios en la misión, del propósito o del negocio

4.7.1. Cambios en el tamaño del negocio, ya sea en cuanto a montos financieros, como en el tamaño de los mercados (mayores o menores) o en la capacidad instalada.

4.7.2. Cambio de negocio.

4.8. Causas del cambio

4.8.1. Incapacidad para atender su mercado natural.

4.8.2. Desactualización tecnológica.

4.8.3. Financiamiento insuficiente.

4.8.4. Recurso humano no capacitado para ejercer las funciones indispensables para el logro de los objetivos esperados.

4.8.5. Obsolescencia de los activos e incapacidad para reponerlos y actualizarlos, que permitan cumplir con la misión y mantener el principio de empresa en marcha.

4.8.6. Cesación del negocio de la compañía, como, por ejemplo, agotamiento de una mina.

4.8.7. Desaparición del mercado objeto, como por ejemplo la edición de periódicos o libros en papel, por problemas en la industria maderera o por cambios tecnológicos, y la pesca de ballenas, entre otros.

4.8.8. Fusionarse o ser absorbida por otra empresa.

4.8.9. Absorber otra empresa con un negocio de naturaleza distinta.

Las ocho primeras causas representan pérdidas financieras o problemas técnicos en el despliegue de la misión de la compañía, mientras que la novena constituye un caso de empresas que incursionan en otros mercados, con el objeto de ampliar su cartera de productos ofertados, sobre la base de un crecimiento económico.

4.9. ¿Qué hacer cuando se produce un cambio en la misión?

Independientemente del tipo de cambio producidos en la misión, o sus causas, las opciones que tiene la entidad para enfrentar la situación de cambio pueden ser:

- 4.9.1. Abandonar completamente la misión, es decir, el negocio.
- 4.9.2. Emigrar a otros negocios correlacionados o totalmente diferentes, lo que equivaldría a declarar una nueva misión dentro de la formulación de un nuevo plan estratégico.
- 4.9.3. Adecuar la misión a las nuevas realidades, de acuerdo al siguiente detalle:
 - 4.9.3.1. Si son negativas:
 1. Cuando el capital ha sido reducido en por lo menos un tercio, debe ser restituido o disminuido proporcionalmente, en circunstancias similares, lo cual, a modo de ejemplo para Venezuela, de acuerdo a lo establecido en el Código de Comercio. (1955), en su artículo 264.
 2. Declaración de quiebra. Esta situación ha sido considerada en USA COURTS. (1978) y en Código de Comercio. (1955).
 - 4.9.3.2. Si son positivas: Cuando una entidad adquiere una empresa cuyo negocio es diferente al propio, la misión del conglomerado resultante debe ser modificada de tal forma que la nueva realidad, la convivencia de dos negocios diferentes dentro de una misma organización, se refleje en la misión general de dicho conglomerado o establecer misiones separadas.

Esta multiplicidad de cambios posibles y la manera de cómo la compañía resuelve la situación planteada, o se adapta a las nuevas realidades, es la síntesis del análisis de la relación misión-patrimonio-misión.

5. Hablemos un poco de RIM & BlackBerry Ltd (BBRY)

BlackBerry es la denominación asumida por la compañía Research In Motion (RIM). Para abordar el análisis de algunas variables de la entidad partiremos de la hipótesis, ya señalada anteriormente, según la cual resultados negativos en la operación de la compañía, en su desempeño diario, afectan negativamente el patrimonio de la organización y generarán, por fuerza, cambios en la misión.

Esta revisión mostrará que BBRY se inscribe dentro de los parámetros de una empresa que, debido a su incapacidad técnica para atender su mercado natural, sufrió pérdidas financieras por una fuerte caída en las ventas, produciendo una reducción significativa del patrimonio, reflejado en el precio de la acción mostrado en el índice Nasdaq, obligando a la entidad a adecuar la misión a su situación actual, lo que ha sido anunciado en varias oportunidades, aunque si no se hubiese sido declarado en forma escrita, de todas maneras los cambios se producirían en la práctica del negocio.

Research In Motion (RIM), es una compañía con sede en Ontario, Canadá, fundada el 7 de marzo de 1984, fabricante y propietaria del teléfono inteligente BlackBerry (BBRY). Para el año 1999, el símbolo accionario RIMM fue incorporado a Nasdaq por primera vez. Para el ejercicio fiscal de 2011, debido a la caída en las ventas mundiales de sus productos y una reducción importante en su utilidad neta, la compañía inicia un proceso de reestructuración de toda la corporación, en lo referente a trabajadores, disposición de activos y el anuncio en cambios en el modelo de negocios, incluyendo, para enero de 2013, la decisión del tomar el nombre BlackBerry (BBRY), su más emblemático dispositivo, para denominar a la organización; todo con el fin de evitar la quiebra definitiva de la compañía. En adelante se presentan algunos de los resultados de RIM & BlackBerry Ltd (BBRY).

5.1. Variables del patrimonio como principales indicadores en BBRY

Tal como se comentó en el aparte 4.1, para la medición del desempeño de la misión de la organización el patrimonio, y sus variables más importantes como ventas netas, la utilidad bruta en

ventas y la utilidad neta, constituye la manera más inmediata para determinar, de forma concreta los resultados de la misión. En esta sección del análisis de las cifras de la empresa BBRY se presentará primeramente la información relacionada con el patrimonio y sus diferentes elementos de cálculo, vinculados con la investigación, luego se proseguirá con los datos de la capacidad instalada y su relación con la ecuación del patrimonio y los rubros contables desplegados en el balance general de BBRY.

5.1.1. Indicadores fundamentales en BBRY

De RIM (2009) y BBRY (2016), respectivamente, se obtienen los indicadores mostrados en el cuadro 2, el cual detalla a las ventas netas, la utilidad bruta en ventas, la utilidad en operaciones y utilidad neta para el lapso comprendido entre los años 2008 y el 2016, así como la relación porcentual entre la utilidad bruta en ventas y la utilidad en operaciones.

Cuadro 2
Resultados años 2008 al 2016 (en millones USD)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas netas	6.009	11.065	14.953	19.907	18.423	11.073	6.831	3.325	2.160
Utilidad bruta en ventas	3.081	5.097	6.584	8.825	6.579	3.434	<43>	1.604	941
Utilidad en operaciones	1.731	2.722	3.238	4.836	1.490	<1.235>	<7.163>	<423>	<223>
Utilidad neta	1.294	1.893	2.457	3.411	1.164	<646>	<5.873>	<304>	<208>
Reducción de utilidad bruta en ventas vs. utilidad en operaciones	56%	53%	49%	55%	23%	-36%	16658%	-26%	-24%

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro 3 muestra los gastos de operaciones, donde investigación y desarrollo y gastos de ventas y administración consumen un alto porcentaje de los recursos disponibles, lo que determina la no alineación las actividades de la empresa.

Cuadro 3
Gastos de operaciones 2008 al 2016 (en millones USD)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Investigación y desarrollo	360	685	965	1.351	1.559	1.509	1.286	711	469
Gastos de ventas y administración	881	1.496	1.907	2.400	2.604	2.111	2.103	904	712
Amortizaciones	108	195	310	438	571	714	606	298	277
Litigios			164						
Deterioro de la plusvalía					355	335			
Obsolescencia activo fijo								34	136
Ajuste valor de pasivos							377	80	<430>
Totales gasto de operaciones	1.349	2.375	3.346	4.189	5.089	4.669	7.120	2.027	1.164

Fuente: Elaboración propia.

La reducción de la utilidad bruta, comparando los ejercicios 2008 y 2016, mostrados en el cuadro 4, cambió las proporciones de contribución por tipo de productos vendidos o servicios prestado, de acuerdo a RIM (2009) y BBRY. (2016), que determinaron el cambio de la misión de la corporación, verificándose de esta manera el punto central del presente artículo.

Cuadro 4
Utilidad bruta BBRY por productos y servicios vendidos.
Ejercicios 2008 y 2016

En millones de \$	FY2008	Porcentaje de contribución 2008	FY2016	Porcentaje de contribución 2016
Utilidad bruta en hardware	\$2.445	79%	-52	-6%
Utilidad bruta por servicios	\$441	15%	895	95%
Utilidad bruta por software	\$195	6%	98	11%
Total utilidad bruta	\$3,081	100%	\$941	100%

Fuente: Elaboración propia.

Por tal motivo, en la práctica, la compañía BBRY pasó de ser una empresa fabricante y líder del mercado global de los teléfonos inteligentes, a una empresa dedicada, principalmente, a proveer software y servicios de mensajería al mercado empresarial, más restringido, no solo en volumen de ventas, sino también en cobertura geográfica del mercado, ya que no será una corporación global.

5.1.2. Otros indicadores relevantes

Indicadores como el costo de ventas y los gastos de ventas y administración se encuentran estrechamente relacionados y precisan el área del negocio donde se encuentran los problemas de desempeño. Si los problemas se ubican en la producción o la generación de servicios, estos serán registrados en el costo de ventas. Si las dificultades se concentran en las áreas de apoyo (ventas y administración), serán contabilizados en los gastos de ventas y administración. En el caso de BBRY, una comparación de estos elementos se muestra en el cuadro 5, incluida su proporción porcentual y la desviación de recursos hacia las actividades de apoyo, en detrimento de los recursos destinados a la producción y al negocio principal. Estos datos fueron tomados de RIM. (2009), RIM (2010), RIM (2011), RIM (2012), BBRY (2013), BBRY, (2014), BBRY (2015) y BBRY. (2016).

Cuadro 5
 Costo de ventas vs. Gastos de ventas y administración años 2008 al 2016 (en millones USD)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Costo de ventas	2.929	5.968	8.369	11.082	11.848	7.639	6.856	1.731	1.219
Gastos de ventas y administración	881	1.496	1.907	2.400	2.604	2.111	2.103	904	712
Porcentaje costo de ventas vs. gastos de administración y ventas	15%	14%	13%	12%	14%	19%	31%	27%	33%

Fuente: Elaboración propia.

La comparación porcentual de las variables utilidad bruta, costo de ventas y gastos de administración y ventas, con respecto a las ventas netas totales, muestran el deterioro del desempeño de la corporación, focalizado en la disminución de su capacidad para

fabricar y vender teléfonos inteligentes, en términos de capacidad instalada y los gastos de ventas y administración, que ubican el problema de las pérdidas financieras en actividades distintas al negocio principal y a la misión de la entidad. El cuadro 6 señala esta relación.

Cuadro 6
Comparación ventas vs. utilidad bruta-costo de ventas-gastos de ventas y administración años 2008 al 2016

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Utilidad bruta	51%	46%	44%	44%	36%	31%	-1%	48%	44%
Costo de ventas	15%	54%	56%	56%	64%	69%	100.37%	52%	56%
Gastos de ventas y administración	9%	29%	28%	27%	29%	37%	85%	44%	-1%

Fuente: Elaboración propia.

Combinando algunas variables de los cuadros 2, 3 y 6 se tiene el gráfico 1, el cual descubre el impacto que sobre las ventas netas tienen el costo de ventas y los gastos de ventas y administración, como principales elementos de reducción de la utilidad bruta en ventas, resultando una utilidad en operaciones disminuida de forma crítica de la empresa BBRY, para los años fiscales que van del 2008 al 2016.

De acuerdo a la sección 4.2 la utilidad bruta en ventas es consumida por un incremento de los gastos de ventas y administración, con un máximo impacto en el 2014, estableciendo el origen del desempeño negativo de la misión de la empresa en las actividades de apoyo. También se señala la drástica caída de 69%, sufrida en la operación principal, es decir la misión de la corporación, entre los años 2008 y 2016, de acuerdo a RIM (2009) y BBRY (2016) respectivamente. A partir del ejercicio 2011 se inicia una caída alarmante de la utilidad bruta en ventas, lo que obligó a introducir cambios determinantes dentro de la empresa y en la forma de cómo hacer negocios. Adicionalmente se verifica una diferencia porcentual importante, para cada ejercicio fiscal, entre la utilidad bruta en ventas y la utilidad neta, lo que enfoca el problema de BBRY en las actividades de apoyo.

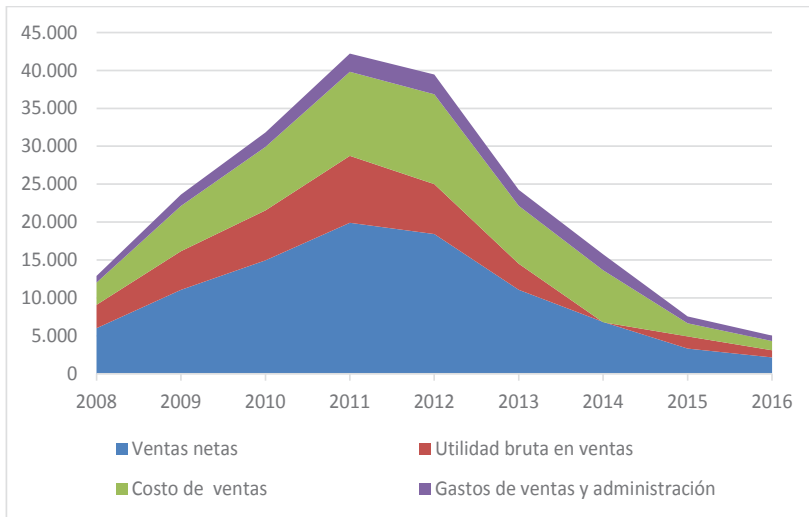


Gráfico 1. Ventas vs Costo de ventas & Gastos de ventas y administración 2008-2016 BBRy. Fuente: Elaboración propia.

5.1.3. La reestructuración

Para reflotar la entidad se propuso el despido de unos cuatro mil (4.000) empleados, así como la venta de algunos de sus inmuebles, reduciendo significativamente su capacidad instalada, obligándola a reformular su plan estratégico, modificando su misión, lo que le impide ser una empresa global y mostrarse como un fabricante de dispositivos electrónicos para la comunicación inalámbrica, convirtiéndose en una empresa de software y servicios para teléfonos celulares inteligentes, los cuales dejarán de ser su primera fuente de dividendos.

Adicionalmente, el objetivo de unidades vendidas también fue reajustado, plateándose la venta de la empresa a terceras partes, según BBRy. (2014):

Como líder global en innovación inalámbrica, La compañía revolucionó la industria móvil con la introducción de las soluciones BlackBerry en 1999. Hoy, la compañía desea inspirar el éxito a sus millones de clientes alrededor del mundo a través del incremento de las aplicaciones móviles. Para ello se basarán en el desarrollo y fortalecimiento de productos y negocios que han contribuido en el crecimiento general del negocio de la compañía, durante los últimos tres

años fiscales y creación de una Comisión Especial, propuesta por el Directorio, para explorar alternativas estratégicas, para agregar valor, incrementar y acelerar el lanzamiento del BlackBerry 10. Adicionalmente, anunció el 23 de septiembre de 2013, que la empresa había firmado una carta de intención a Financial Holdings Limited, con el objeto de vender la compañía. (p.6)

5.2. Precio de la acción y patrimonio para los años 2008 y 2014

En el precio de la acción de la compañía se resumen los factores, positivos y negativos que inciden sobre la empresa y las expectativas futuras que el mercado tiene acerca de ella y su capacidad de mantenerse como empresa en marcha. A partir del año 2008 el precio de la acción de BBRY, inició un descenso que indicaba la incapacidad de la entidad para cumplir con su misión, tal como se muestra en el cuadro 7, según Nasdaq Index (2015a).

Cuadro 7
Traectoria del precio de la acción de BBRY

Fecha	Valor de la acción BBRY
30 de junio de 2008	116,57 \$
30 de junio de 2009	70,29 \$
30 de junio de 2010	49.13\$
30 de junio de 2015	8,04 \$
30 de junio de 2016	6,73 \$

Fuente: Elaboración propia.

5.3. La caída en las ventas como origen del deterioro de BBRY

De acuerdo a RIM (2009, p. 18), los ingresos para el año 2008 fueron de 6.009.395 dólares, 98% superior a los 3.037.103 dólares obtenidos en el año 2007, apreciándose un incremento en las ventas. Sin embargo, la compañía no pudo anticipar la drástica caída que se generaría en los años sucesivos, producto de errores en el manejo de la operación, y los efectos negativos que esto tendría en su estructura de negocios.

Seguidamente se muestra un comparativo para los años 2008

y 2014, donde se relacionan variables financieras, tales como las *ventas, la utilidad neta y el patrimonio neto* de la empresa (Ver cuadro 8), de acuerdo a la información aparecida en RIM (2009) y BBRY (2014), en los estados financieros de la compañía para los años en referencia. Es notoria la enorme pérdida sufrida por la corporación para el ejercicio fiscal 2014, que impide su crecimiento.

Cuadro 8
Comparación de variables financieras de RIM para los años 2008 y 2014

	2008	2014
(En miles de dólares americanos)		
Ventas	6.009.395	6.813.000
Utilidad neta	1.293.867	<5.873.000>
Patrimonio neto	3.933.566	3.625.000

Fuente: Elaboración propia.

De lo anterior se tiene que al final del año 2008 la responsabilidad primaria de BBRY, es decir, su misión era diseñar fabricar y vender soluciones innovadoras para las comunicaciones inalámbricas para los teléfonos inteligentes a nivel mundial, mostrando un robusto capital de 3.933.566 dólares al cierre de ese periodo fiscal. Sin embargo, seis años después, al final de 2014, el patrimonio de la compañía se había reducido a 3.625.000 dólares, lo que incluía la absorción de la pérdida de <5.873.000 dólares>, producto de un desempeño deficiente durante ese mismo periodo. Es decir, en seis años de actividades BBRY no creció, no generó riquezas suficientes para proteger el patrimonio de pérdidas cuantiosas. Peor aún, la relación bidireccional expresada en (9): (Misión ⇔ Patrimonio), se encuentra seriamente afectada, comprometiendo la sostenibilidad del negocio y, en consecuencia, el principio de empresa en marcha de la entidad.

Es por ello que, debido a las magnitudes de pérdidas involucradas, los accionistas y la dirección de la empresa están obligados a reestructurar profundamente el plan estratégico, ya que, de acuerdo a USA COURTS (1978), estos resultados colocan a la empresa BBRY a las puertas de la normativa establecida en el capítulo 11, referente a la situación de bancarrota.

Lo anterior puede implicar cambios en la misión, o una restitución del patrimonio perdido, un incremento del mismo para continuar con la misión previa o la venta de la compañía a terceras partes, de acuerdo a lo planteado en las secciones 4.6, 4.7 y 4.9 de este mismo texto.

5.4. La capacidad instalada a la luz de los estados financieros de BBRY

De acuerdo al planteamiento precedente, y con referencia a la capacidad instalada bajo el enfoque de la ecuación del patrimonio y su relación con las partidas contables, se muestra un resumen en el siguiente cuadro 9, tomando como base la estructura del estado de la situación financiera de BBRY, extraída de RIM. (2009), páginas 49, 51 y 64 y de BBRY (2014), páginas 85 y 87, así como de los reportes BBRY (2015) y BBRY (2016). Únicamente, para este cuadro, se consideraron los periodos fiscales 2008, 2014, 2015 y 2016, debido a que son los que, en nuestra opinión, muestran los contrastes más relevantes. Con referencia al patrimonio, es importante señalar que para determinar la diferencia de los efectos anuales que sobre éste registraron las utilidades retenidas, les fue segregada la utilidad neta del ejercicio y presentadas separadamente en cada año.

En esta comparación se puede apreciar que activos indispensables para el desempeño exitoso de la corporación y el despliegue de su misión, tales como efectivo, inventarios y propiedad planta y equipo (que conforman la base de la capacidad instalada de la entidad) disminuyeron de forma sensible, comprometiendo el principio de empresa en marcha de BBRY y su naturaleza fabril. Solo crecieron de una forma importante los intangibles y patentes. Por otro lado, las pérdidas sufridas, sobre todo en el año 2014, fueron compensadas con las utilidades retenidas y con la contratación de pasivos.

Cuadro 9

La capacidad instalada y su relación con las partidas contables en BBRY de su balance general para los años 2008 y 2014 (en millones de USD)

ACTIVO	2008	2014	2015	2016
Efectivo	1.184.	1.579	1.233	957
Inventarios	396.	244	122	143
Propiedad planta y equipo	706.	942	556	412
Intangibles y patentes	470	1.424	1.375	1.213
Otros	2.755	3363	3.263	2.809
Total activo	<u>5.511</u>	<u>7.552</u>	<u>6.549</u>	<u>5.534</u>
PASIVO				
Pasivo de corto plazo	1.474	2.268	1.363	1.039
Pasivo de largo plazo	103	1.659	1.755	1.287
Total pasivos	1.578	3.927	3.118	2.326
PATRIMONIO				
Aporte de los socios	2.170	2.239	2.444	2.448
Utilidades no distribuidas	359	7.267	1.314	976
Utilidades del ejercicio	1.294	<5.873>	<304>	<208>
Otros	110	<8>	<23>	<8>
Total capital	3.934	3.625	2.823	3.208
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>5.511</u>	<u>7.552</u>	<u>6.549</u>	<u>5.534</u>

Fuente: Elaboración propia.

5.5. Efectos sobre la misión de BBRY

En esta sección se mostrará información relevante, obtenida en muchos casos de los anuncios hechos por la propia compañía BBRY o por alguno de sus directores, la cual refleja la situación de la corporación y las posibles soluciones que se han planteado.

Para el cierre fiscal de marzo de 2008 en RIM (2009) se lee lo siguiente:

RIM es líder en el diseño, manufactura y mercadeo de soluciones inalámbricas innovadoras para el mercado de las comunicaciones móviles globales. A través del desarrollo de integraciones de hardware, software y servicios que apoyen las diferentes redes inalámbricas estandarizadas, RIM provee una plataforma y soluciones de acceso que incluye correo electrónico, mensajería SMS, internet e intranet, basada en

aplicaciones electrónicas para tales fines. La tecnología RIM también permite que una amplia gama de desarrolladores y fabricantes mejoren sus productos y servicios con conectividad inalámbrica. (p.16)

En el párrafo anterior se establecía, para el año 2008, cuál era la misión de la entidad: “is a leading designer, manufacturer and marketer of innovative wireless solutions for the worldwide mobile communications market”. El despliegue de la misma creó el BlackBerry, que tantas utilidades le proveyó a la compañía. En esta declaración se destacan algunas palabras y frases clave, tales como líder, manufactura, innovación, mercado global y comunicación móvil. Ellas representan, aun, la esencia de la misión de BBRY, su propósito y razón de ser, cuyo despliegue le permitió el logro exitoso de los objetivos formulados en el plan estratégico.

En la práctica, la misión se concreta en la ejecución de la operación del negocio, en el día a día de trabajo, es decir, en la fabricación o prestación de servicios, en las compras, en la investigación y desarrollo, en el manejo del recurso humano, en la administración y finanzas, en los canales de distribución, en la publicidad, el mercadeo y en las ventas; actividades éstas, que deben materializarse diariamente, durante el año fiscal, todos los años. Sin embargo, como fueron algunas de estas actividades, o una combinación de ellas, las que produjeron la debacle de BBRY, entonces se debe detectar con precisión qué pudo haber originado un desastre tan grande, cuyas causas hayan pasado desapercibidas para sus directores, y no se hayan corregido a tiempo los errores vinculados a las mismas.

Con respecto a las posibles causas de esta severa caída en los resultados de la compañía, Yuste (2013.), en el portal Imagen Digital, señala que “fue convertirse en una plataforma cerrada, a diferencia de Android, de Google, que se encuentra en varias marcas de teléfonos” y continua diciendo: “Pero también se equivocó, a nivel mundial, en una estrategia de dedicarse a las empresas, no al consumidor final”, lo cual revela un enorme error en las políticas de mercadeo de la empresa lo que provocó su crisis estructural, pero sobre todo una falla en la alineación entre el plan estratégico y la operación de BBRY.

Aunque la pérdida sufrida fue enorme, con una caída de 45%

en los resultados durante el segundo trimestre de 2013, en el portal digital Oxaka, Puerto, K. (2013), se reveló que las arcas de la compañía contenían cantidades ingentes de dinero como para soportar una recuperación de la compañía, cuando se afirmaba que:

Comprendemos que algunas de las situaciones por las que pasamos crean incertidumbre, pero seguimos siendo una compañía con finanzas fuertes, tenemos dos mil 600 millones de dólares en liquidez y no estamos endeudados. Estamos enfocados a nuestros nichos de mercados y comprometidos a terminar rápido la transición para contar con una compañía mejor enfocada y más eficiente.

En consecuencia, de acuerdo a lo anterior, las causas no fueron, por lo tanto, financieras, no obstante, la enorme pérdida, según sus directores, aunque si afectaron el patrimonio de la entidad. La realidad futura desmentirá esta percepción de la directiva de la empresa.

En contraste, Zhiu, D. (2014), en el portal electrónico Seeking Alpha, plantea una ruta diferente acerca del futuro de la compañía:

La llegada de John Chen en noviembre del pasado año marcó el comienzo de la transición de BlackBerry, de una firma orientada a la fabricación de dispositivos de comunicación a una orientada a la producción de software y servicios. Chen ha desplazado la posición de BlackBerry dentro de internet como un movimiento de productos, quedando las soluciones QNX como líder no competidor dentro de la industria de dispositivos encriptados. Para reafirmar su punto Chen planea reclasificar el actual segmento de negocio (hardware, service, software y otros) dentro de cuatro nuevos segmentos (dispositivos, empresas de software y servicios, QNX encriptado y BBM).

Lo anterior revela que los efectos de un desempeño deficiente, impactaron el patrimonio de la compañía y obligaron a la directiva a cambiar la misión, pasando de ser un fabricante global de dispositivos celulares a ser una empresa líder en tecnología de software para proveer a los fabricantes de "Smartphone".

En Securities and Exchange Commission (2014) se muestra en su sección *Strategy*, lo referente a los cambios en el enfoque que, de hecho, ocurrirán en la misión de la entidad:

La Compañía ha anunciado que está planeando la transición hacia una estructura de unidad organizacional

operativa, consistente en el negocio de dispositivo, servicios empresariales, el negocio de QNX encriptado y la mensajería. BlackBerry ofrece en cada una de estas cuatro áreas diferenciación y posicionamiento alrededor de temas claves tales como seguridad, productividad y comunicaciones. (p.12)

Y sobre los objetivos estratégicos, que también se verán modificados:

Con base en el amplio portafolio de productos y en las actuales áreas de diferenciación, BlackBerry está enfocada en clientes de servicios empresariales, particularmente en industrias regulares, incluyendo servicios financieros, servicios gubernamentales y de salud. El objetivo de la Compañía es mantener el liderazgo del mercado en el segmento de las empresas de dispositivos móviles, a través de extender la funcionalidad de sus infraestructuras BES, más allá del manejo de empresas móviles, lo que incluye manejo de aplicaciones, aplicaciones dedicadas y desarrollo de aplicaciones y, en la cima de este programa de extensión, adicionalmente, aplicaciones horizontales y verticales de distribución. (p.12)

Mientras se concretan los objetivos anteriores, todo debe ser alineado en pro del logro de los resultados que se esperan obtener para mantener a la organización en los lugares de liderazgo que pretenden sus propietarios y directores, para lo que expresan en Securities and Exchange Commission (2014):

La Compañía ha anunciado que está planeando la transición hacia una estructura de unidad organizacional operativa, consistente en el negocio de dispositivo, servicios empresariales, el negocio de QNX encriptado y la mensajería. BlackBerry ofrece en cada una de estas cuatro áreas diferenciación y posicionamiento alrededor de temas claves tales como seguridad, productividad y comunicaciones. (p.12)

Estos cambios no se han materializado de forma escrita en la misión de BBRY porque aún persiste la esperanza de que la debacle de los últimos seis años se pueda revertir. El cuadro 10 compara la misión o el propósito de la empresa BBRY para los años 2008 y 2014 según de Securities and Exchange Commission (2014) y RIM (2009).

Cuadro 10
Propósito del negocio

2008 RIM	2014 BBRY
Liderazgo en diseño, manufactura y mercadeo en soluciones innovadoras del mercado global de la comunicación inalámbrica móvil	El plan es una transición hacia una unidad organizacional operativa de dispositivos de negocios, servicios empresariales, negocios de QNX encriptado y mensajería.

Fuente: Elaboración propia.

Luego de este proceso se muestra una marcada diferencia entre la misión formulada para para el 2008 con respecto a la formulada en el 2014, pasando de un liderazgo global en la fabricación y venta de telefonía celular a una organización dedicada al desarrollo y venta de servicios empresariales y de mensajera. Es notoria la supresión del término “global” en su declaración de 2014, lo que determina una reducción importantísima de su mercado objeto, debido a un deficiente desempeño en su misión anterior, que obligaron a BBRY a anunciar este cambio, con lo cual se verifica la hipótesis inicial de que cambios en la misión de la empresa afectan al patrimonio, tanto positiva como negativamente y estos cambios producirán modificaciones en la misión o propósito de la organización.

6. A manera de reflexión: La importancia de alinear el plan estratégico con la operación diaria

La riqueza no es más que recursos económicos acumulados, con el fin último de satisfacer necesidades futuras. Un negocio es la administración de recursos con el objeto abastecer un mercado específico y generar, de forma continua, riqueza, en el corto, mediano y largo plazo. Esta riqueza así generada le permitirá a la organización afrontar los gastos, proyectos futuros y, en general, a la incertidumbre por venir.

En una empresa esa riqueza se inicia con el patrimonio de la organización, siendo el motor de las operaciones de la compañía y uno de los más importantes medios para lograr los resultados esperados, que serán registrados y acumulados en el patrimonio. Por lo tanto, el desempeño de la compañía, a través del despliegue de la operación, afectará al patrimonio y la misión de la compañía,

generando cambios en éstos. Los resultados positivos permitirán la sustentabilidad del negocio y el crecimiento de la empresa, incluso hacia otros mercados diferentes y, por lo tanto, el cumplimiento de la misión y el plan estratégico. Por el contrario, resultados negativos obligarán a una redefinición de la misión y cambios en el plan estratégico, como reducción de producción, disminución de la capacidad instalada o recortes en los mercados.

Es por ello que, en caso de pérdidas significativas en el patrimonio, para poder mantener la misión y el plan estratégico, se hace necesario reponerlo (el patrimonio), a niveles que permitan la operatividad deseada. Cuando esas pérdidas lo consuman completamente y no sea posible su restitución, ni ejecutar la misión, entonces se presentará una situación de quiebra de la entidad y, por lo tanto, cese del negocio, tal como se vio en BBRY.

No obstante estas conclusiones, producto del análisis de la empresa BBRY como caso de estudio, no puedan ser transferidas a otras entidades en situaciones similares, revelan la importancia de alinear el plan estratégico con la operación diaria de la entidad para el logro de los objetivos esperados, siendo el más importante la generación continua de riqueza, ya que es la única vía de mantenerse en el mercado y afrontar dificultades e incertidumbres futuras exitosamente.

7. Referencias

- Alcarria, J. (2008). *Contabilidad Financiera I*. Valencia, España: Universidad Jaume I. ISBN 9788469118092.
- Manual de planeación estratégica. *La metodología de consultoría más práctica para crear un ambiente competitivo*. / Manual of Strategic Planning.
- Alvarez, T. M., G. (2006). *Manual de planeación estratégica. La metodología de consultoría más práctica para crear un ambiente competitivo*. / Manual of Strategic Planning. Ciudad de México: ISBN 9683815243.
- Ansoff, I. (1957). *Strategies for Diversification*. Harvard Business Review. Harvard, USA.
- Ávila, M., J., J. (2007). *Introducción a la contabilidad*. Zapopan, México: Umbral. ISBN 9685 43004 7.
- BBRY. (2013). *Annual Report*. Recuperado el 11 de diciembre de 2016 de <http://global.blackberry.com/en/company/newsroom/>

[press.html?id=1822872](#)

- BBRY. (2014). *Annual Report*. Recuperado el 11 de diciembre de 2016 de http://us.blackberry.com/content/dam/bbCompany/Desktop/Global/PDF/Investors/Documents/2014/Q4_FY14_Filing.pdf
- BBRY. (2015). *Annual Report*. Recuperado el 11 de diciembre de 2016 de http://us.blackberry.com/content/dam/bbCompany/Desktop/Global/PDF/Investors/Documents/2015/Q4_Fiscal_2015/Q4%20FY15%20filing.pdf
- BBRY. (2016). *Annual Report*. Recuperado el 11 de diciembre de 2016 de http://us.blackberry.com/content/dam/bbCompany/Desktop/Global/PDF/Investors/Documents/2016/Q416_Financial_Statements.pdf
- Brocke, V. y Rosemann, M. (2014). *Handbook on Business Process 1. Introduction, methods and information system*. ISBN 978 3642 450 99 0
- Business Process Management. (2011). *El Libro del BPM. Tecnologías, Conceptos, Enfoques Metodológicos y Estándares*. Madrid: Club BPM. ISBN 978 84 614 8367 9.
- Cartin, T. (1999). *Principles and Practices of Organizational Performance Excellence*. Milwaukee, USA: ASQ Quality Press. ISBN 0873894286.
- Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB®). (2009). *Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES)*. ISBN 978-1-907026-34-8. Recuperado el 07 de agosto de 2015 de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co_vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf
- David, F. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. ISBN 970264273. México: Pearson Prentice Hall.
- Dringoli, A. (2016). *Merger and Acquisition Strategies: How to Create Value*. Recuperado. Edward Elgar Publishing. Northampton, MA, USA. ISBN 9781786430686.
- Drucker, P. (2007). *The practice of Management*. Burlington, USA: Elsevier.
- Dussillant, C. (2006). *Consejos al Investigador. Guía Práctica para hacer una Tesis*. Santiago de Compostela, España: RIL Editores..
- Farfán, E. (2017). *Pérdidas en el capital contable por un desempeño deficiente de la misión*. Actualidad Contable FACES ISSN E.: 2244-8772 Año 20 N°34, Enero-Junio 2017. Mérida. Venezuela

- (48-83). <http://www.saber.ula.ve/handle/123456789/42865>
- Fernández, G. (2004). *Manual de introducción al análisis contable de la empresa: Orientaciones Teóricas y Casos Prácticos*. Madrid: Editorial Complutense.
- Hernández, S. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill Hispanoamericana
- Hill, C. y Jones, G. (2009). *Strategic Management Theory: An Integrated Approach*. South Western Cengage Learning. Mason, Oh. USA.
- Horgren, C., Harrison, W. y Smith, B. (2003). *Contabilidad*. 5ta. Edición. México: Pearson Educación.
- Horgren, C., Sundem, G., Elliot, J. (2000). *Introducción a la contabilidad financiera*. 7ma. Edición. México: Pearson Educación.
- Juez, P. y Martín, M. (2007). *Manual de contabilidad para juristas: análisis y valoración de empresas, detección de prácticas perniciosas y aplicación a las distintas áreas del derecho*. Madrid: Nueva Imprenta, S.A.
- Kaplan, R., y Norton, D. (2004). *Mapas Estratégicos. Convirtiendo los Activos Intangibles en Resultados Tangibles*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000.
- Kaplan, R. y Norton, D. (2008). *The Execution Premium. Integrando la estrategia y las operaciones para lograr ventajas competitivas*. Barcelona, España: Ediciones Deusto.
- Lussier, R. (2009). *Management Fundamentals: Concepts, Applications, Skill Development*. South Western Cengage Learning. Mason, Oh. USA. New York, NY, USA.
- Martínez P., y Milla, G. (2012). *La elaboración del plan estratégico a través del Cuadro de Mando Integral*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Molina, A. (S/F). *Contabilidad para no contadores. Cómo entender la Contabilidad y Utilizarla para la toma de decisiones de calidad*. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Nasdaq Index. (2015a). *BlackBerry Limited Historical Stock Prices*. Recuperado el 07 de agosto de 2015 de <http://www.nasdaq.com/symbol/bbry/historical>
- Needles, B., Powers, M. y Crosson, S. (2011). *Principles of Accounting*. Mason, Oh, USA. Cengage Brain.
- Porter, G., y Norton, C. (2013). *Financial Accounting: The Impact on Decision Makers*. Mason, USA.
- Porter, Michael E. (1992). *Ventaja Comparativa. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: Compañía

Editorial Continental, S.A.

- Puerto, K. (2013). *Vida y "milagros" de BlackBerry*. Xataka Digital Magazine. México. Tomado el 26 de agosto de 2014 del <http://www.xataka.com/historia-tecnologica/vida-y-milagros-de-blackberry>
- Rabin, J. (2003). *Encyclopedia of Public Administration and Public Policy*. Marcel Dekker. New York, USA. Recuperado el 20 de noviembre de 2016 de https://books.google.co.ve/books?id=55ghk_xYpToC&pg=PA1158&dq=mision+into+the+strategy+plan&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=mission%20into%20the%20strategy%20plan&f=false
- Rappaport, A. (1986). *Creating Shareholder Value. The New Standard for Business Performance*. New York, USA: Macmillan Inc.
- República Bolivariana de Venezuela (1955). *Código de Comercio*. Gaceta Oficial Extraordinaria N° 475. Diciembre 21, 1955. Venezuela. Recuperado el 23 de marzo de 2015 de <http://www.finanzas.usb.ve/sites/default/files/C%C3%B3digo%20de%20Comercio.pdf>
- Riahi-Belkaoui, A. (2004) *Accounting Theory*. Singapore: Thomson Learning.
- RIM. (2008). *Annual Report*. Recuperado el 11 de diciembre de 2016 de http://us.blackberry.com/content/dam/bbCompany/Desktop/Global/PDF/Investors/Documents/2008/2008rim_ar.pdf
- RIM. (2009). *Annual Report*. Recuperado el 26 de agosto de 2014 de http://us.blackberry.com/content/dam/bbCompany/Desktop/Global/PDF/Investors/Documents/2009/2009rim_ar.pdf
- RIM. (2010). *Annual Report*. Recuperado el 11 de diciembre de 2016 de http://us.blackberry.com/content/dam/bbCompany/Desktop/Global/PDF/Investor<s/Documents/2010/2010rim_ar.pdf
- RIM. (2011). *Annual Report*. Recuperado el 11 de diciembre de 2016 de http://us.blackberry.com/content/dam/bbCompany/Desktop/Global/PDF/Investors/Documents/2011/2011rim_ar.pdf
- RIM. (2012). *Annual Report*. Recuperado el 11 de diciembre de 2016 de http://us.blackberry.com/content/dam/bbCompany/Desktop/Global/PDF/Investors/Documents/2012/2012rim_ar_40F.pdf

- Securities and Exchange Commission. (2014). *Annual report pursuant to section 13(a) or 15(d) of The Securities Exchange Act of 1934. BlackBerry Limited for the fiscal year ended March 1, 2014*. Recuperado el 07 agosto de 2015 de http://us.blackberry.com/content/dam/bbCompany/Desktop/Global/PDF/Investors/Documents/2014/Q4_FY14_Filing.pdf
- Sabino, C. (2014). *El proceso de Investigación*. Ciudad de Guatemala: Episteme Editorial. Recuperado el 30 de diciembre de 2016 de https://books.google.co.ve/books?id=jwejBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=carlos+sabino+el+proceso+de+investigaci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=carlos%20sabino%20el%20proceso%20de%20investigaci%C3%B3n&f=false
- Sallenave, J. (2002). *Gerencia y Planificación Estratégica*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Soriano, Ma. (2010). *Introducción a la Contabilidad y las Finanzas*. Barcelona, España: Profit Editorial.
- USA COURTS. (1978). *United States Bankruptcy Code. Chapter 11 - Bankruptcy Basics*. Recuperado el 19 de Mayo de 2015 de <http://www.uscourts.gov/services-forms/bankruptcy/bankruptcy-basics/chapter-11-bankruptcy-basics>
- Yuste, J. (2013). *¿Qué le pasó a BlackBerry?* Imagen Digital. México. Recuperado el 26 de agosto de 2014 de <http://www.dineroimagen.com/2013-09-24/26351>
- Zhiu, D. (2014). *"It's A Margins Game For BlackBerry"*. Seeking Alpha Digital Magazine. Recuperado el 26 de agosto de 2014 de <http://seekingalpha.com/article/2452675-its-a-margins-game-for-blackberry>

Adaptación del Modelo de Ohlson (1995) para el estudio de la relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual

Ficco, Cecilia R.

Recibido: 18-08-17 - Revisado: 02-09-17- Aceptado: 26-10-17

Ficco, Cecilia R.

Contadora pública. Magister en sistemas de información para la toma de decisiones. Especialista en sistemas contables y métodos cuantitativos. Estudiante de doctorado en ciencias económicas.

Universidad Nacional de Río Cuarto, Argentina. Universidad Nacional de Villa María, Argentina

cficco@fce.unrc.edu.ar,
ceciliaficco@yahoo.com.ar

La disminución de la relevancia de la información contable para la valoración de las empresas en los mercados de capitales, pone de manifiesto las limitaciones de los sistemas contables en vigor y revela la existencia de otras fuentes de información que son tomadas en cuenta por los inversores, estando esas fuentes directamente vinculadas a los intangibles y, en particular, al capital intelectual. El presente trabajo tiene como objetivo presentar una serie de modelos, contruidos sobre la base del modelo de Ohlson (1995), cuya finalidad es la de evaluar la relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual. Metodológicamente, se ha realizado una investigación descriptiva sustentada en la revisión documental de los principales antecedentes teóricos y empíricos. Sus resultados contribuyen a la línea de investigación en relevancia valorativa desde un punto de vista metodológico, particularmente, en relación con los modelos que sirven para analizar la influencia de los intangibles en el proceso de valoración de las acciones en el mercado.

Palabras clave: Relevancia valorativa; modelos basados en Ohlson (1995); activos intangibles; capital intelectual.

RESUMEN

The decrease in the relevance of accounting information for the valuation of companies in the capital markets reveals the limitations of current accounting systems and reveals the existence of other sources of information that are taken into account by investors, being these sources directly linked to intangibles and, in particular, to intellectual capital. The objective of this paper is to present a series of models, built on the basis of Ohlson's model (1995), whose purpose is to evaluate the value relevance of intangible assets and intellectual capital. Methodologically, a descriptive research based on the documentary review of the main theoretical and empirical antecedents has been carried out. Its results contribute to the line of research in value relevance from a methodological point of view, particularly in relation to models that serve to analyze the influence of intangibles in the process of valuation of shares in the market.

Keywords: Valuable relevance; Ohlson's based models (1995); intangible assets; intellectual capital.

ABSTRACT

1. Introducción

La contabilidad financiera tiene su origen en el ámbito anglosajón, con una función esencial de rendición de cuentas. Sin embargo, a partir de la década de los sesenta, ese rol cambió hacia el de proporcionar "información útil para la toma de decisiones". Este cambio fue tan radical que algunos autores, como Beaver (1981), se refieren al mismo como una "revolución contable" (p. 2), esta situación implicó un verdadero cambio de paradigma en la disciplina, conocido también como paradigma utilitarista (Túa, 1995).

Los principales organismos emisores de normas contables han adoptado el enfoque de la utilidad de la información para la toma de decisiones (*decision usefulness approach*) (Scott, 2003), habiendo decidido que los inversores que operan en los mercados de valores son los usuarios fundamentales de los estados financieros. Por ello, bajo este enfoque, la información que la contabilidad financiera brinda a través de dichos estados asume un rol fundamental en la toma de decisiones de inversión a nivel de dichos mercados.

El enfoque de la utilidad de la información para la toma de decisiones impactó también en la investigación contable (Beaver, 1981), dando lugar al desarrollo de la investigación empírica. Así, a tono con el nuevo paradigma, la investigación contable pasa también a estar centrada en los usuarios y en el análisis de la medida en que la información contable es o no útil para ellos.

Surge así la necesidad de conocer diversas características del entorno en el que operan los sistemas contables y los efectos que la información financiera produce en el mismo. Y esto requiere una nueva metodología de investigación, con carácter positivista o empírico, ya que, como señala Tua (1995), al ser la utilidad un “concepto eminentemente pragmático (...), la única validación posible [de la utilidad de la información financiera] es la contrastación positiva por referencia a la realidad circundante” (p. 275).

De las diversas corrientes de investigación enmarcadas en el paradigma utilitarista, la que más desarrollo ha tenido ha sido la centrada en el mercado de capitales (*Market Based Accounting Research - MBAR*), cuyos pioneros son Ball & Brown (1968) y Beaver (1968). Esta corriente se ha ocupado de investigar el papel de la información contable para los inversores y, fundamentalmente, en qué medida la información contable es útil para dichos usuarios.

A su vez, la investigación contable orientada hacia el mercado de capitales se ha desarrollado en dos grandes corrientes que muestran su evolución (Giner, 2001). Así, durante los años setenta y ochenta del siglo pasado se realizaron trabajos de contenido *informativo*, enmarcados en una perspectiva de la *información*. Y, aunque esta corriente aún tiene vigencia en la actualidad, a mediados de los noventa, se produjo una ruptura que implicó el paso hacia la perspectiva de la *medición*, dentro de la cual se incluye la línea de investigación sobre *relevancia valorativa*.

En este marco, los estudios de relevancia valorativa, basándose en un determinado modelo de valoración y usando, generalmente, los valores de mercado de las acciones (precios) como referencia del valor de la firma, “evalúan la capacidad de determinadas cifras contables para reflejar la información usada por los inversores” (Barth, Beaver & Landsman, 2000, p. 8) para la valoración de la empresa en el mercado. Analizan, de este modo, qué aspectos del sistema contable son tenidos en cuenta por el mercado.

La relevancia de la información contable para la valoración de las empresas en los mercados de capitales ha sido motivo de debate, fundamentalmente, desde mediados de los noventa del siglo pasado, cuando comenzaron a realizarse diferentes estudios que han mostrado una disminución de la relevancia valorativa de

la información contable a lo largo del tiempo, tanto de la referida al beneficio como al valor contable del patrimonio neto (Amir & Lev, 1996; Collins, Maydew & Weiss, 1997; Francis & Schipper, 1999; Brown, Lo & Lys, 1999; Lev & Zarowin, 1999; Cañibano, García & Rueda , 2000).

La falta de reflejo, en los estados financieros, de gran parte de las inversiones en intangibles, ha sido identificada como una de las principales causas de la debilidad en la relación entre variables de mercado e información contable. Lev & Zarowin (1999), también aportaron evidencia al respecto, en tanto demostraron que la disminución de la relevancia valorativa de las medidas contables es más marcada en las empresas que han incrementado sus intangibles a través del tiempo.

La falta de adecuación de la información contable para la valoración de la empresa por parte de los inversores en el mercado y la creciente necesidad de información sobre intangibles, particularmente, sobre el capital intelectual de las empresas, también queda reflejada en la creciente diferencia que se evidencia, en muchos países, entre el valor contable de las empresas y su valor de mercado. En este sentido, Lev (2001) mostró que el ratio valor de mercado/valor en libros promedio de las empresas incluidas en el índice Standard & Poor's 500 ha aumentado gradualmente casi seis veces en el período de 1977 a 2001. Beattie & Thomson (2005), documentaron que las empresas de industrias intensivas en conocimiento presentan un ratio valor de mercado/valor en libros más elevado en comparación con otras industrias.

De este modo, los sistemas contables en vigor presentan una importante limitación para brindar información relevante para valoración externa de las empresas, lo que ha quedado evidenciado a través de la debilidad en la asociación entre la información contable y la del mercado y del aumento del ratio valor de mercado/valor en libros. Y esta pérdida de relevancia valorativa de la información contable, fundamentalmente, del patrimonio neto y de la cifra de resultados, revela, además, la existencia de otras fuentes de información, representativas de la creación de valor de las empresas, que son tomadas en cuenta en la toma de decisiones de inversión, generando un importante impacto en el valor de mercado de las mismas, estando esas

fuentes de información directamente vinculadas a los intangibles y, en particular, al capital intelectual.

Los intangibles se convierten, así, en un objeto de estudio que adquiere una importancia central en la investigación, orientada al mercado de capitales, surgiendo claramente la necesidad de evaluar su relevancia valorativa, es decir, de estudiar si la información sobre intangibles, reconocidos y no reconocidos por la contabilidad, es tomada en cuenta por los inversores en la fijación de los precios de mercado de los títulos. Para ello, resulta esencial contar con un modelo de valoración de la empresa que relacione adecuadamente dichos precios con la información referida a intangibles.

En este marco, el presente trabajo tiene como objetivo fundamental presentar una serie de modelos que han sido construidos sobre la base del conocido modelo de Ohlson (1995), cuya finalidad específica es la de estudiar la relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual a nivel de los mercados de capitales.

Para dar cumplimiento a este objetivo, metodológicamente, se ha realizado una investigación documental, concretada a través de la revisión y el análisis de distintos documentos que recogen los antecedentes teóricos y empíricos, en los que se sustentan los modelos que se han construido a partir de esta investigación. En relación con el enfoque, el estudio es de tipo descriptivo, en tanto apunta a especificar los aspectos más importantes de los modelos diseñados.

Así, tras esta introducción, el desarrollo del trabajo se presenta estructurado en cinco grandes partes. En la primera, se hace una breve referencia a aspectos conceptuales y de normativa contable referidos a los intangibles, a los efectos de delimitar el alcance con el cual los términos "activos intangibles" y "capital intelectual" serán empleados en este artículo. En la segunda parte se exponen las características básicas y distintivas de la investigación en relevancia valorativa, destacando el papel que poseen los modelos de valoración de la empresa en su desarrollo. Seguidamente, se describen los aspectos fundamentales del modelo de Ohlson (1995), el cual ha sido clave para la consolidación de esta línea de investigación. Luego se abordan las principales implicaciones del mismo para el estudio de la relevancia valorativa de los

intangibles, se presentan los modelos que se proponen para estudiar la relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual, que han sido construidos sobre la base del marco de valoración de Ohlson (1995). Finalmente, se exponen las conclusiones del trabajo.

2. Posicionamientos conceptuales y de normativa contable en relación con los intangibles

Los organismos emisores de normas, para poder informar sobre aquellas cuestiones que satisfacen las necesidades de los usuarios, definen los elementos que van a integrar los estados financieros y les asignan mediciones, siendo actualmente el criterio de utilidad para el usuario el punto de partida para el establecimiento del contenido de los estados financieros.

En el caso de los intangibles la postura dominante en los organismos emisores de normas es conservadora, siendo, en general, restrictiva en lo que respecta a la inclusión de los mismos en los estados financieros.

En efecto, las restricciones impuestas para la contabilización de intangibles han sido un elemento común en las normas contables de la mayoría de los países; aunque el tratamiento contable de los activos intangibles, no ha sido uniforme en todos ellos. Las normas locales de los distintos países, han presentado diferencias significativas en el tratamiento de estos activos, diferencias que, en los últimos años, han disminuido en virtud del proceso de adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera¹ (NIIF), que se utilizan actualmente, en gran parte del mundo, como base para la preparación de estados financieros.

Este posicionamiento ha dado lugar a que sólo unos pocos "*intangibles*" queden incluidos dentro del rubro "*activos intangibles*", y que muchos importantes elementos intangibles basados en conocimiento, como es el caso del "*capital intelectual*",

¹ En Argentina, a través de la sanción de la Resolución Técnica N° 26 (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas -FACPCE-, 2009) se adoptaron las NIIF, en forma completa y obligatoria, para los entes que realizan oferta pública de sus acciones u obligaciones negociables, con excepción de las entidades financieras, compañías de seguros, cooperativas y asociaciones civiles y, en forma opcional, para el resto de los entes. La obligatoriedad de presentación de estados financieros de acuerdo a NIIF se fijó para los ejercicios iniciados durante el año 2012.

queden fuera de los estados financieros por no cumplir con los requisitos previstos para su reconocimiento contable.

En este marco, resulta importante delimitar conceptualmente los términos que habitualmente se emplean para designar a las fuentes generadoras de valor en la empresa, a saber: “Intangibles”, “activos intangibles” y “capital intelectual”, en virtud de que no siempre se emplean de manera homogénea, ni existen definiciones generalmente aceptadas acerca de los mismos.

Esta conceptualización, se considera indispensable para delimitar el alcance con el que dichos términos serán empleados en la presente investigación y se basa tanto en planteamientos teóricos como de normativa contable.

La denominación “intangibles” se utiliza, tal como indican Cañibano, Sánchez, García & Chaminade (2002), para hacer referencia “a fuentes de beneficios económicos futuros para la empresa, que carecen de sustancia física y que pueden o no aparecer en los estados financieros” (p. 16).

Mientras que la expresión “activos intangibles” -continúan dichos autores- se utiliza para hacer “referencia exclusivamente a aquellas inversiones de naturaleza intangible que, de acuerdo con las normas contables, pueden ser reconocidas como activos y, consiguientemente, pueden ser reflejadas en el balance de la empresa” (p. 16).

De este modo, la definición de “activo intangible” está afectada por cuestiones referidas su reconocimiento, las cuales dependen de la normativa contable, tratándose así de un concepto mucho más restringido que el de “intangibles”.

Y si bien no existe unanimidad en cuanto al concepto de activo intangible, en las definiciones elaboradas desde la perspectiva contable, se destacan una serie de características que comparten la mayoría de ellas y que permiten configurar dicho concepto. Esas características son las siguientes:

- Carencia de sustancia física;
- no monetarios;
- fuente de posibles beneficios económicos futuros para la empresa;
- control por parte de la empresa sobre esos beneficios como resultado de acontecimientos o transacciones pasadas, ya

sea por compra u otro medio cualquiera de adquisición o por producción propia;

- posibilidad de identificación.

El concepto de “*capital intelectual*” es, en cambio, un concepto amplio, que abarca distintas formas intangibles que posee la empresa. Sin embargo, tampoco existe consenso en torno al mismo, habiéndose propuesto diversas definiciones. No obstante, aun cuando no se ha arribado a una definición de aceptación generalizada, sí es posible identificar una serie de aspectos o características que están presentes en gran parte de los conceptos elaborados y que se consideran definitorios del capital intelectual para la presente investigación.

En este sentido, se considera que el concepto de “capital intelectual” refiere al conjunto de elementos intangibles (recursos y capacidades) relacionados entre sí, entre los que destaca el conocimiento disponible, tanto a nivel individual como organizativo, que están en cierta medida “ocultos”, por no estar en los estados financieros elaborados en base a la normativa vigente y que permiten a la empresa funcionar, en combinación con los demás recursos inherentes a la misma, siendo fuente de ventaja competitiva y de creación de valor (Nonaka, 1991, Edvinsson & Malone, 1997, Stewart, 1998, Euroforum Escorial, 1998, Ross, Ross, Dragonetti & Edvinsson, 2001, Ordoñez de Pablos, 2003).

La adopción de esta conceptualización, que considera al capital intelectual como el conjunto de elementos intangibles no reflejados en los estados financieros, marca una clara diferencia entre este concepto y el de activos intangibles, la cual resulta esencial en el marco de este trabajo y responde a la idea de que no todos los “intangibles” son activos, y que los elementos intangibles que integran el “capital intelectual” no son considerados, en general, “activos intangibles” en sentido contable.

3. La investigación en relevancia valorativa. Características básicas y distintivas

La investigación en relevancia valorativa tiene reconocimiento como área específica dentro de la investigación orientada al mercado de capitales. Así, la ha identificado Beaver (2002), quien además, la ha señalado como una de las principales áreas de investigación

empírica que ha producido importantes contribuciones a la comprensión de la relación entre los mercados de capitales y las cifras contables.

De acuerdo a Barth (2000), la “relevancia valorativa implica que la cifra contable está asociada con alguna medida de valor” (p. 16), siendo el precio de las acciones la medida del valor más comúnmente usada en la investigación contable². En este sentido, y tal como aclaran Barth et al. (2000), en la literatura existente se define *relevancia valorativa* como “la asociación entre las cifras contables y los precios en el mercado de valores” (p. 2). Así, una cifra contable tiene relevancia valorativa si posee una asociación significativa con el valor de mercado del título.

Bajo estos conceptos, la investigación en relevancia valorativa es aquella que se ha enfocado en examinar esa asociación. Y, aunque la misma tiene una larga historia que se origina a finales de la década de los sesenta del siglo pasado, el término “*relevancia valorativa*” comenzó a tener un uso generalizado a comienzos de los noventa (Beaver, 2002), siendo Amir, Harris & Venuti (1993), los primeros en usarlo para describir la asociación entre las cifras contables y los precios en el mercado de valores.

Barth (2000) destaca que los estudios de relevancia valorativa, como toda investigación basada en un enfoque de valoración, requieren, además de una medida del valor, un segundo componente necesario, a saber: “un modelo de valoración que relacione el valor de las empresas con características específicas de la misma que se supone que los inversionistas valoran” (p. 11).

De esta forma, los estudios de relevancia valorativa, basándose en un determinado modelo de valoración y usando, generalmente, los valores de mercado de las acciones como referencia del valor de la firma, “evalúan la capacidad de determinadas cifras contables para reflejar la información usada por los inversores” (Barth et al., 2000, p. 8) para la valoración de la empresa en el mercado. Analizan, de este modo, qué aspectos del sistema contable son tenidos en cuenta por el mercado o, tal como lo expresa Giner (2001), evaluando “el papel de la información contable como

² Otras medidas de valor comúnmente utilizadas en los estudios de relevancia valorativa son los retornos de las acciones y las ganancias futuras esperadas (Wyatt, 2008 y Beisland, 2009).

resumen de aspectos que han afectado a la empresa y deben, por tanto, haber afectado a los precios de mercado” (p. 25).

En este sentido, siguiendo a Beisland (2009), es posible afirmar que la investigación en relevancia valorativa analiza empíricamente si se cumple uno de los principales objetivos de los estados financieros: el de proveer a los inversores información relevante para estimar el valor de la firma, tratando de dar respuesta a una gran variedad de aspectos vinculados a la siguiente pregunta: “¿es la información contable relevante para los inversores que desean estimar el valor de la empresa, o los inversores obtienen la información que necesitan principalmente de otras fuentes?” (Beisland, 2009, p. 7). Y, como señala Wyatt (2008), si la información contable está significativamente asociada con la información usada por los inversores para la valoración de la firma se puede inferir que tal información es relevante para efectuar dicha valoración³.

En lo que respecta, más concretamente, al diseño metodológico de los estudios de relevancia valorativa, los mismos utilizan regresiones, sustentadas por el modelo de valoración subyacente, en las cuales se coloca la medida de valor en el primer miembro de la ecuación (generalmente, precios de las acciones), y los distintos elementos de información que se quieren evaluar, en el segundo miembro.

4. El Modelo de Ohlson (1995), como elemento clave para la consolidación de la investigación en relevancia valorativa. Descripción de sus aspectos fundamentales

El modelo de valoración es, como se indicó, un componente esencial de los estudios de relevancia valorativa, por ser un elemento clave para relacionar el valor de la firma con las cifras contables que se someten a estudio.

³ Wyatt (2008) también señala que esa asociación estadística con el precio de mercado de las acciones también sugiere que la información es suficientemente confiable para ser relevante para la valoración, aunque advierte que existen límites en relación a lo que indican los estudios de relevancia valorativa respecto de la confiabilidad. En igual sentido, Barth, Beaver & Landsman (2000) indican que los “test de relevancia valorativa son pruebas conjuntas sobre relevancia y confiabilidad” y que “una cifra contable tendrá relevancia valorativa sólo si refleja información relevante para los inversores para la valoración de la empresa y si es suficientemente confiable para ser reflejada en los precios de las acciones” (p. 7).

Las investigaciones en relevancia valorativa, han utilizado diferentes modelos de valoración para establecer tal relación. Así, tal como señalan Barth (2000) y Beaver (2002), entre los modelos utilizados, se encuentran el modelo de descuento de dividendos de Williams (1938), el desarrollado por Miller & Modigliani (1966) adaptando el anterior en términos del resultados permanentes y el empleado por Landsman (1986) y Barth (1991) basándose en un enfoque de balance, que expresa los valores de mercado de las acciones en función de los valores de todos los activos y pasivos de la firma.

Sin embargo, ha sido el modelo de Ohlson (1995), el que ha provisto, tal como afirma Barth (2000), “una relación directa entre las cifras contables y el valor de la firma” (p. 13). Y ha sido esta característica, continúa Barth (2000, p. 13), “la que ha hecho que dicho modelo, y sus refinamientos posteriores⁴, se haya convertido en el modelo de valoración más extendido en el campo de la investigación contable”.

Así, la aparición del modelo de Ohlson (1995)⁵, también conocido como modelo EBO por las iniciales de los apellidos de sus tres precursores: Edwards, Bell y Ohlson⁶, ha sido clave en consolidación de la perspectiva de la medición en la investigación empírica contable orientada al mercado de capitales, ya que es recién con la aceptación de este modelo, cuando las investigaciones pasan a tener una base conceptual sólida y rigurosa, que proporciona un vínculo formal entre la información contable y los precios de mercado, permitiendo justificar la consideración de las variables contables como atributos de valor.

Ohlson (1995) desarrolla un modelo de valoración de la empresa que descansa en tres fuertes supuestos: El primer supuesto se basa en el conocido *modelo de descuento de dividendos* de Williams (1938), en el que el valor de las acciones de una empresa es igual al valor actual de la corriente de dividendos futuros esperados (*Present Value of Expected Dividends* - PVED). Así, el primer supuesto

⁴ Estos avances involucran una serie de trabajos posteriores publicados por Ohlson (1999, 2000, 2001) y por Felthman & Ohlson (1995, 1996).

⁵ El modelo fue publicado en 1995, aunque ya hacia finales de los ochenta (1989) se había comenzado a divulgar, en una versión preliminar, como documento de trabajo.

⁶ El modelo de Ohlson (1995), resume las propuestas teóricas hechas por Preinreich (1938), Edwards & Bell (1961) y Peasnell (1982).

del modelo viene dado por la siguiente ecuación:

$$P_t = \sum_{\tau=1}^{\infty} \frac{E_t(d_{t+\tau})}{(1+r)^\tau} \quad (1)$$

donde:

P_t : Valor de mercado de las acciones de la empresa en el momento t

d_t : Dividendos netos de aportes al capital en el momento t ⁷

$E(\cdot)$: Operador del valor esperado condicionado a la información disponible en el momento t , siendo $E_t(d_{t+\tau})$ la estimación, en el momento t , de los dividendos anuales que se abonarán en el futuro

r : Tasa de interés libre de riesgo⁸

El segundo supuesto implica considerar que los datos contables y los dividendos satisfacen la relación de excedente limpio o excedente neto (clean surplus), que establece que “todos los cambios en los activos y pasivos que no están relacionados con los dividendos deben pasar por la cuenta de resultados” (Ohlson, 1995, p. 661). Esto implica que todo incremento en el patrimonio neto proviene del resultado no distribuido como dividendos. Así:

$$y_t = y_{t-1} + x_t - d_t \quad (2)$$

donde, además de las variables definidas anteriormente:

y_t : Valor contable del patrimonio neto en el momento t

y_{t-1} : Valor contable del patrimonio neto en el momento $t-1$

x_t : Resultado contable del período ($t-1, t$)

⁷ En el modelo de Ohlson (1995) se supone que los dividendos se pagan al final del período. Además, el término “dividendo” (d_t) siempre debe ser entendido en sentido amplio, es decir, haciendo referencia a “dividendos netos de aportes al capital”. En este sentido, Ohlson (1995) también señala que “el modelo admite dividendos negativos, cuando los aportes al capital [realizados por los accionistas] excedan al importe de los dividendos recibidos” (p. 666).

⁸ El modelo es desarrollado para una economía con neutralidad al riesgo -que implica la utilización de una tasa de interés libre de riesgo en la función de valoración-, expectativas homogéneas y una estructura de tipos de interés fija y no estocástica.

Pero además, Ohlson (1995) incorpora un concepto fundamental, el de resultado “*anormal*” (o residual) del período, que se define sobre la base de la idea de que el resultado “*normal*”, es aquel que se relaciona con la rentabilidad “*normal*” sobre el capital invertido al inicio del período” (Ohlson, 1995, p. 667), es decir, con la rentabilidad normal de los fondos empleados para su obtención. De este modo, el resultado anormal es la diferencia entre el resultado contable del período (x_t) y un cargo por el uso del capital, que representa el resultado que se obtendría si la rentabilidad de los recursos propios fuera igual al costo de capital de la empresa y se calcula multiplicando el valor del patrimonio neto al final del período anterior por la tasa de costo del capital (r y y_{t-1}). Así:

$$x_t^a = x_t - r y_{t-1} \quad (3)$$

donde, además de las variables definidas anteriormente:

x_t^a : resultado anormal del período ($t-1, t$)

La incorporación de la relación de excedente limpio (2), y del concepto de resultado anormal (3), a la fórmula de valoración presentada en (1), da lugar al modelo conocido como ***modelo de valoración del resultado anormal o residual (Residual Income Valuation Model - RIV)***, en el cual el valor de las acciones, está dado por el valor del patrimonio neto más el valor actual de los resultados anormales futuros esperados por los inversores. Así:

$$P_t = y_t + \sum_{\tau=1}^{\infty} \frac{E_t(x_{t+\tau}^a)}{(1+r)^\tau} \quad (4)$$

donde, además de las variables definidas anteriormente:

$E_t(x_{t+\tau}^a)$: Estimación, en el momento t , de los resultados anormales que se abonarán en el futuro.

De esta forma, la determinación del valor pasa a estar centrada en la predicción de esos resultados anormales, en lugar de los dividendos. Y esto evita la necesidad de especificar la política de dividendos de la empresa.

La relación expresada en el RIV no es nueva, sino que ya había sido introducida, como lo señala el propio Ohlson (1995), por Edwards & Bell (1961) y por Peasnell (1982). En realidad, la novedad que introduce Ohlson (1995), tiene que ver con la incorporación de un tercer supuesto, que permite avanzar en relación con el principal inconveniente que presenta dicho modelo y que está dado por la complejidad que conlleva la determinación de las expectativas de resultados anormales futuros.

Este tercer supuesto, que es el verdadero aporte original de Ohlson (1995), y el elemento diferenciador del modelo, implica la formalización del proceso de generación de expectativas sobre los resultados anormales futuros y “tiene que ver con el comportamiento [estocástico] de las series temporales de resultados anormales” (Ohlson, 1995, p. 667). Este supuesto, involucra una dinámica lineal para la evolución de los resultados anormales en el tiempo, conocido como *Modelo Lineal de la Información* (*Linear Information Model – LIM*), que considera dos variables: Los “resultados normales” y “otra información”, estableciendo que los resultados anormales satisfacen el siguiente proceso estocástico: donde, además de las variables definidas anteriormente:

$$x_{t+1}^a = \omega x_t^a + v_t + \varepsilon_{1t+1} \quad (5)$$

$$v_{t+1} = \gamma v_t + \varepsilon_{2t+1}$$

v_t : “otra información” no contenida en los estados financieros en el momento t

ω : Parámetro de persistencia del resultado anormal, conocido, no negativo e inferior a uno

γ : Parámetro de persistencia de la variable “otra información”, conocido, no negativo e inferior a uno

ε_{1t+1} y ε_{2t+1} : términos de error impredecibles de media cero

En definitiva, el LIM, como tercer supuesto del modelo de Ohlson (1995) referido al comportamiento de los resultados anormales futuros, aporta el vínculo entre dichos resultados anormales y la información disponible en un momento determinado, estando ésta representada tanto por datos contables actuales, como por “otra información” también actual, pero no reflejada en los estados

financieros de la empresa⁹. Tal como señalan Liu & Ohlson (1999), “este aspecto del modelo representa la idea de que la predicción de los datos contables futuros depende de información más allá de los datos contables del período” (p. 2).

La incorporación del LIM planteado en (5) al modelo de valoración del resultado anormal o residual expresado en (4) da lugar a una función valorativa, que permite expresar el valor de las acciones, en función únicamente de información actual disponible en el período, y no de expectativas de resultados anormales futuros. Dicha función queda planteada del siguiente modo:

$$P_t = y_t + \alpha_1 x_t^a + \alpha_2 v_t \quad (6)$$

Siendo:

$$\alpha_1 = \frac{w}{1+r-w} \quad ; \quad \alpha_2 = \frac{1+r}{(1+r-w)(1+r-\gamma)}$$

La función de valoración antes planteada “implica que el valor de mercado de las acciones de la empresa es igual al valor contable del patrimonio neto ajustado por la rentabilidad actual -medida a través del resultado anormal- y por la “otra información” que modifica la predicción de la rentabilidad futura” (Ohlson, 1995, p. 669).

El modelo de Ohlson (1995), también se puede expresar en términos del resultado contable, en lugar del resultado anormal, lo que se logra incorporando en (6), la definición de resultado anormal planteada en (3) y la relación de excedente limpio expuesta en (2), lo que permite expresar la función de valoración del siguiente modo:

$$P_t = k(\varphi x_t - d_t) + (1-k)y_t + \alpha_2 v_t \quad (7)$$

⁹ Reverte (2000) destaca que la razón fundamental de ser de la variable “otra información” tiene que ver con determinadas características del sistema contable, como el conservadurismo, que “originan que éste no siempre capte los acontecimientos relevantes desde el punto de vista del valor de la empresa de una forma oportuna, [haciendo] que dichos acontecimientos se incorporen en la cifra de resultados con cierto retraso (fenómeno conocido en la literatura anglosajona como *accounting recognition lag*)” (p. 67).

Siendo:

$$k = \alpha_1 \cdot r = \frac{r \cdot w}{1 + r - w} \quad ; \quad \phi = \frac{1 + r}{r} \quad ; \quad \alpha_2 = \frac{1 + r}{(1 + r - w)(1 + r - \gamma)}$$

Con $0 \leq k \leq 1$, dado que $0 \leq w \leq 1$

La expresión (7), indica que el valor de las acciones de la empresa es una media ponderada de dos cifras contables (el resultado del período, capitalizado a la tasa ϕ y ajustado por los dividendos: $(\phi x_t - d_t)$, y el patrimonio neto al final de dicho período: y_t) más un valor adicional relacionado con “otra información” conocida, que afecta los resultados futuros pero que aún no está reflejada ni en el patrimonio neto ni en el resultado del período.

De esta manera, es posible apreciar que en el modelo de Ohlson (1995), las dos variables contables básicas: El resultado y el patrimonio neto constituyen los principales atributos indicadores del valor de la empresa, pero también incluye a la variable “otra información” que resume acontecimientos relevantes que influyen en el valor de la empresa, pero que todavía no han tenido impacto en los estados financieros.

Precisamente, la incorporación de esta variable es, como indica Bernard (1995), lo que distingue al modelo de Ohlson (1995), diferenciándolo de otros. Implica la consideración de que existe información que es observada por el mercado, antes de que tenga impacto en el resultado contable, y que es relevante a la hora de valorar las acciones de la empresa. Además, como señala Kothari (2000), “formaliza la idea de que los precios reflejan un conjunto de información más rico que el contenido en el resultado calculado bajo el criterio de costo histórico” (p.75).

Se trata, entonces, de un modelo de valoración de la empresa basado en la información disponible en un momento determinado, estando ésta representada tanto por datos contables actuales como por “otra información”, también actual, pero no reflejada en los estados financieros de la empresa.

5. Implicancias del Modelo de Ohlson (1995), para el estudio de la relevancia de los intangibles en la valoración de la empresa

La descripción anteriormente presentada permite apreciar que el

modelo de Ohlson (1995), es un modelo conceptualmente sólido que proporciona un vínculo formal entre el valor de la empresa y las variables contables fundamentales: El patrimonio neto y los resultados, marcando así una importante diferencia con los modelos tradicionales, que consideran a los dividendos como los portadores de valor de los títulos. Se destaca además, la inclusión en el citado modelo, de una tercera variable, también relevante a efectos valorativos, que representa “otra información” útil para la predicción de los resultados futuros de la empresa pero que todavía no ha tenido impacto en los estados financieros.

El vínculo entre la información contable y el valor de la empresa en el mercado de capitales, surge a partir de los supuestos en los que descansa el modelo. Así, es la incorporación del segundo supuesto, la relación de excedente limpio, lo que permite establecer un vínculo entre los dividendos y la información contable, al sustituir, en el análisis del valor, a la suma del valor actual de los dividendos futuros esperados (PVED), por el valor del patrimonio neto más el valor presente de los resultados anormales futuros esperados. Luego, a través del tercer supuesto, referido al comportamiento futuro de la información (LIM), se establece el vínculo entre los resultados anormales esperados y la información actual, estando ésta, representada tanto por datos contables actuales como por “otra información”, también actual.

Puede afirmarse entonces que son, precisamente, los aspectos que hacen a la esencia de este modelo y que tienen que ver con la consideración de las dos magnitudes básicas del sistema contable, el patrimonio neto y los resultados, como atributos valorativos relevantes, los que han determinado que el modelo que Ohlson (1995) formaliza como un modelo de valoración de empresas, haya proporcionado, desde su aparición, una base metodológica sólida para el desarrollo de la investigación contable orientada al mercado de capitales y, en particular, para la investigación en relevancia valorativa.

No es menos destacable la inclusión, en el citado modelo, de la variable “otra información”, que refiere a información actual, distinta a los resultados anormales actuales, que todavía no ha sido captada en los estados financieros actuales pero que tendrá efectos sobre los resultados anormales futuros. Tal como

ha indicado Ohlson (1995), " v_t captura toda la información no contable usada en la predicción de resultados anormales futuros" (p. 668). La incorporación de esta variable implica, en definitiva, el reconocimiento de que el mercado también considera información no financiera para la valoración de la empresa y permite, de este modo, tener en cuenta toda la información disponible: La contable y la no contable, convirtiendo así al modelo en "un modelo de valoración completo" (García & Martínez, 2003, p. 47).

Ahora bien, aunque Ohlson, en su trabajo de 1995, ha incorporado esta variable clave, no ha especificado en el mismo cuál es esa "otra información" no contenida en los estados financieros, quedando su interpretación a criterio de los investigadores que vayan a aplicar el modelo. Y esto que en principio, podría ser visto como una limitación del mismo, es por el contrario, una ventaja que aporta flexibilidad, para considerar la diversidad existente entre las empresas y evaluar, en cada caso concreto, cuáles son las variables no contables que pueden tener reflejo en la valoración de la empresa en el mercado.

La falta de una definición específica de la variable "otra información", ha hecho que muchos investigadores se hayan negado a su utilización al aplicar al modelo de Ohlson (1995). En un artículo posterior, del año 2001, Ohlson (2001) hizo especial referencia a esta variable y a sus implicancias empíricas, aclarando que la no consideración de la misma, es decir, asumir que $v_t = 0$, "reduce notablemente el contenido empírico del modelo" (p. 112). Además, brindó pautas para medirla, indicando que, "aunque v_t no es observable de manera directa, puede ser inferida por su influencia en las expectativas" (p. 112) y que, para la evaluación empírica del modelo, la misma puede especificarse a partir de datos observables, siendo "los pronósticos de los analistas sobre los resultados del próximo período una medida razonable de los resultados esperados" (pp. 112 y 113).

La variable "otra información" es, entonces, fundamental para incorporar al modelo de valoración el proceso de generación de expectativas sobre los resultados anormales futuros y, en este marco, brinda la posibilidad de estudiar la relevancia valorativa de los intangibles, específicamente, de aquellos que no se encuentran reconocidos en los estados financieros.

En efecto, por un lado, conceptualmente, la variable v_t expresa información actualmente disponible sobre eventos relevantes para la valoración de la empresa, que tienen capacidad para producir efectos sobre los resultados futuros, pero que aún no ha sido incorporada en los estados financieros, lo que equivale a decir que v_t representa toda la información no contable actual que puede ser usada para predecir la rentabilidad futura de la empresa. Por otro lado, la información sobre capital intelectual no tiene reflejo en los estados financieros elaborados de acuerdo a la normativa contable vigente, sin embargo, tiene un importante papel en la generación de resultados futuros. Tal como señalan Veltri & Silvestri (2011), "la información sobre capital intelectual representa la parte más importante de la información no financiera con capacidad para producir efectos sobre el desempeño futuro de la empresa" (p. 4).

Los fundamentos de esta idea pueden encontrarse en el propio concepto de capital intelectual. En efecto, es ampliamente aceptada la consideración del mismo como el conjunto de todos aquellos recursos basados en conocimiento, que pueden proporcionar a la empresa una ventaja competitiva, la cual se sustenta en la visión de la empresa basada en recursos (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991). Bajo esta visión, Barney (1991) plantea que sólo los recursos raros, inimitables y específicos de la empresa son capaces de generar ventajas competitivas sostenibles, siendo todas ellas características inherentes a los recursos intangibles que integran el capital intelectual.

No obstante, la consideración del capital intelectual como el principal impulsor de la creación de valor de la empresa, también ha sido validada por estudios empíricos. En este sentido, se han desarrollado diversas investigaciones para estudiar la relación entre el capital intelectual y la *performance* de las empresas, tomando diferentes medidas del desempeño (resultados, ratios de rentabilidad –ROE y ROA–, valor económico agregado –EVA–, entre otras), así como diferentes medidas e indicadores del capital intelectual, las cuales han permitido obtener evidencias en favor de dicha relación, tal como puede apreciarse en el trabajo de revisión realizado por Veltri (2008).

Y, específicamente, en lo que respecta al vínculo entre el capital intelectual y las ganancias futuras de la empresa, también se han

realizado diferentes estudios que han demostrado esa asociación, entre los que cabe citar a los de Lev & Sougiannis (1996), Abbody & Lev (1998) y Goodwin & Ahmed (2006).

Así, Lev & Sougiannis (1996), se ocuparon específicamente, de demostrar la relación entre gastos en I+D y beneficios futuros en el entorno estadounidense en el período 1975-1991 y, realizando previamente estimaciones de activos de I+D basadas en los gastos de I+D de cada una de las empresas de su muestra, logran demostrar que la asociación entre esos activos de I+D y los beneficios futuros es estadística y económicamente significativa.

Abbody & Lev (1998) estudian la relevancia valorativa de la información sobre costos de desarrollo de software capitalizados, también para empresas estadounidenses y, en uno de los tres enfoques aplicados, examinan la capacidad predictiva de dicha información respecto de los beneficios futuros, encontrando que dicha capitalización está significativamente asociada con tales beneficios.

Goodwin & Ahmed (2006) examinan el efecto del no reconocimiento como activos de las inversiones en intangibles en la relevancia valorativa del resultado contable para las firmas australianas, para el período 1975-1999, en el cual la normativa contable de Australia permite la elección entre la capitalización o la imputación a gastos de la mayoría de los intangibles. Sus resultados indican que la relevancia valorativa de las ganancias, ha aumentado para aquellas empresas que capitalizan intangibles, mientras que no detectan incrementos significativos para las empresas que no lo hacen.

De este modo, el modelo de Ohlson (1995), brindando un marco conceptual de valoración sólido para justificar la relación entre el valor de la empresa y la información públicamente disponible, ya sea que esta provenga de los estados financieros o que no se encuentre incluida en los mismos, ha proporcionado una base metodológica fundamental para la investigación en relevancia valorativa, posibilitando la utilización de medidas contables, como el patrimonio neto y el resultado, y de “otra información” no contable como variables explicativas del precio de mercado de las acciones de las empresas. Y, particularmente, la posibilidad que brinda de considerar como “otra información” a aquella que

involucra aspectos clave no incluidos en los estados financieros, pero que resultan determinantes para la generación de valor, lo convierte también en un importante instrumento para estudiar la relevancia valorativa de los intangibles y, en particular, del capital intelectual de las empresas.

6. Propuesta de Modelos Basados en Ohlson (1995), para el estudio de la relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual

En las investigaciones realizadas bajo la perspectiva de la medición se destacan dos orientaciones. Una de ellas, es la línea predictiva que incluye las investigaciones enfocadas en el análisis de la capacidad predictiva de la información contable, centrándose en la determinación del valor intrínseco de la empresa a partir de sus estados financieros. La otra orientación, es de corte explicativo e involucra los estudios sobre la relevancia valorativa de las magnitudes contables, en los cuales se busca explicar los precios de mercado a través de diversos datos contables.

Dentro de la línea explicativa, la manera más habitual en que los investigadores han utilizado la función de valoración propuesta por Ohlson (1995), para estudiar la relación entre las variables contables y el valor de mercado de la empresa, ha sido, tal como señalan Ferraro & Veltri (2011), bajo la forma de modelos de regresión. Por ello, la ecuación (6) ha sido modificada agregando el término constante o intercepto (γ_0), el término de error o perturbación aleatoria (ε_t) -como sustituto de todas aquellas variables explicativas o exógenas omitidas en el modelo pero que afectan a la variable endógena (es decir, P_t)- y un coeficiente para la variable y_t (γ_1), quedando la misma expresada del siguiente modo:

$$P_t = \gamma_0 + \gamma_1 y_t + \gamma_2 x_t^a + \gamma_3 v_t + \varepsilon_t \quad (8)$$

Además teniendo en cuenta, tal como ha quedado evidenciado a través de la descripción del modelo de Ohlson (1995), anteriormente presentada, que su esencia es que el patrimonio neto y el resultado contable constituyen atributos valorativos relevantes, en tanto “el primero representa una medida estática

del valor de la empresa, ya que capta el valor de los elementos patrimoniales que ésta tiene en un momento dado, mientras que el segundo tiene un carácter dinámico y mide la potencialidad para aumentar su valor en el futuro” (AECA, 2006, p. 27), la expresión (8), ha sido simplificada sustituyendo al resultado anormal (x_t^a) por el resultado contable (x_t). Además, comúnmente se ha ignorado la variable “otra información”, ya que, al no ser observable, su identificación plantea importantes dificultades, por lo que se ha considerado $v_t=0$ en la ecuación (8).

De esta manera, la versión de Ohlson (1995), de mayor aplicación en el ámbito de la investigación contable, es la que se plantea como una regresión del precio de mercado sobre las variables contables referidas a resultado (x_t) y a patrimonio neto (y_t), adoptando la siguiente forma:

$$P_t = \gamma_0 + \gamma_1 y_t + \gamma_2 x_t + \varepsilon_t \quad (9)$$

Este modelo, basado en Ohlson (1995), ha sido ampliamente usado en la línea de investigación sobre relevancia valorativa, desde la aparición de trabajos que han sido referentes y pioneros de la misma, como los de Collins, Maydew & Weiss, 1997, Barth, Beaver & Landsman, 1998, Francis & Schipper, 1999 y Lev & Zarowin, 1999, hasta la actualidad.

Por lo expuesto, el modelo anterior (9), será el punto de partida a partir del cual se realizarán modificaciones fundadas en antecedentes teórico empíricos, con el objeto de adaptarlo para plantear modelos que permitan estudiar, de manera específica, la relevancia valorativa de los intangibles reconocidos -activos intangibles- y de los no reconocidos contablemente, es decir, del capital intelectual.

Básicamente, las modificaciones se realizarán en dos sentidos. Por un lado, para estudiar la relevancia valorativa de los activos intangibles, se descompondrá el valor contable del patrimonio neto en dos componentes: El valor contable de los elementos tangibles netos y el valor contabilizado de activos intangibles, tal como fue originalmente planteado por Ely & Waymire (1999). Por otro lado, para poder evaluar la relevancia valorativa del capital intelectual, se incorporará al modelo la variable “otra información”, identificándola con la información referida al mismo, el cual será

medido a través de diferentes proxies referidas a las diferentes categorías que lo integran, tal como ha sido propuesto, entre otros, por Swartz, Swartz & Firer (2006), Wang (2008), Yu & Zhang (2008), Yu, Wang & Chang (2009), Liu, Tseng & Yen (2009), Ferraro & Veltri (2011) y Veltri & Silvestri (2011).

Los modelos a plantear a partir de estas consideraciones brindan la posibilidad de estudiar las relaciones entre los precios de las acciones y los intangibles, concretamente, la relación entre la presencia de activos intangibles, reconocidos y no reconocidos en la contabilidad, y el comportamiento de las acciones en el mercado, lo que permite analizar la influencia de los intangibles en el proceso de valoración de las mismas.

6.1. Relevancia valorativa de activos intangibles

Como se ha indicado, se tomará como punto de partida el modelo presentado a través de la expresión (9), aunque realizando un cambio de notación en las variables, quedando presentado del siguiente modo:

$$P_t = \gamma_0 + \gamma_1 PN_t + \gamma_2 RDO_t + \varepsilon_t \quad (9a)$$

donde:

P_t : Precio de las acciones de la empresa en el momento t

PN_t : Valor contable del patrimonio neto en el momento t

RDO_t : Resultado contable del período ($t-1, t$)

Para estudiar la relevancia valorativa de los intangibles reconocidos en el modelo (9a), se descompone el valor contable del patrimonio neto (PN) en dos elementos: El valor contable de los elementos tangibles netos ($TgPN$) y el valor contabilizado de activos intangibles (AI), tal como fue originalmente planteado en Ely & Waymire (1999) y posteriormente aplicado en los trabajos de Iñiguez & López (2005), Ritter & Wells (2006), Chalmers, Clinch & Godfrey (2008), Damash, Durand & Watson (2009), Oliveira, Rodrigues & Craig (2010) y Priotto, Quadro, Vetteri & Werbin (2011).

Ello permite plantear el modelo (10), a través de la siguiente ecuación:

$$P_t = \gamma_0 + \gamma_1 TgPN_t + \gamma_2 RDO_t + \gamma_3 AI_t + \varepsilon_t \quad (10)$$

donde, además de las variables definidas anteriormente, se incorporan:

$TgPN_t$: Valor contable de los elementos tangibles netos en el momento t (esto es, la diferencia entre el valor contable del patrimonio neto y el valor contable de los activos intangibles)

AI_t : Valor contable de los activos intangibles en el momento t

La descomposición de la variable original PN , fuertemente vinculada a la idea del declive en el tiempo de la relevancia valorativa del patrimonio neto contable, en contraste con el incremento de la importancia de los activos intangibles (Lev & Zarowin, 1999), tiene como objetivo analizar, específicamente, el efecto de los activos intangibles reconocidos en el precio de las acciones, siendo el coeficiente γ_3 del modelo (10) el que permite estudiar ese efecto.

Por otro lado, dada la controversia existente en torno a la capitalización de los intangibles, la variable $TgPN$ “pretende aislar el efecto producido por el tratamiento contable que ha permitido la capitalización de activos intangibles” (Iñiguez & López, 2005, p. 473).

En efecto, Ely & Wayrnire (1999) realizaron este análisis en un entorno contable donde existía discrecionalidad para las empresas en relación con el reconocimiento de los intangibles como activos¹⁰, lo que puede dar lugar a que los gerentes sobreestimen los beneficios a través de la capitalización de los intangibles. Sin embargo, resulta importante comprobar también, como lo han hecho Iñiguez & López (2005) y Priotto et al. (2011), replicando el estudio anterior, si bajo normativas contables que imponen restricciones para el reconocimiento de los activos intangibles (como ocurre actualmente en la mayoría de los países fundamentalmente a partir de la adopción de las NIIF), los inversores perciben a los intangibles como activos legítimos de la empresa y no como activos inexistentes o provenientes de la manipulación de partidas contables, es decir, de la manipulación de la cuenta de resultados

¹⁰ Ely & Waymire (1999) estudiaron a las empresas del sector industrial cotizantes en la Bolsa de Nueva York que reportaron activos intangibles en sus estados financieros correspondientes a 1927, en un contexto en el cual la normativa contable otorgaba una importante flexibilidad al reconocimiento de activos intangibles.

al capitalizar gastos con el objeto de mostrar mayores beneficios.

De esta manera el modelo (10), permite examinar la relevancia valorativa del resultado contable, del valor contable de los elementos tangibles netos (o patrimonio neto tangible) y de los activos intangibles reconocidos contablemente. Así, si al estimarlo se obtienen valores positivos y significativos para los coeficientes γ_1 y γ_2 ello indicaría una relación directa entre las dos primeras variables explicativas ($TgPN$ y RDO) y el precio de las acciones (P) y permitiría confirmar la relevancia valorativa de las mismas. A su vez, un valor positivo y significativo del coeficiente γ_3 , confirmaría la relevancia valorativa de los activos intangibles (AI), ya que un coeficiente positivo indicaría que dichos activos mantienen una relación directa respecto del precio de la acción y, cuanto mayor sea la magnitud de dicho coeficiente, más se evidenciaría que los inversores, a pesar de los problemas para su reconocimiento y medición contable, perciben esos intangibles como activos legítimos de la empresa y no como activos inexistentes o provenientes de la manipulación de partidas contables.

Es de destacar que el modelo (10), permite estudiar la relevancia valorativa de los activos intangibles globalmente considerados, pero también puede ser adaptado para analizar la influencia de las distintas categorías de intangibles reconocidas contablemente en el valor de mercado de la empresa.

Así, si se quisiera estudiar la relevancia valorativa de las dos categorías fundamentales de activos intangibles, como son la "Llave de Negocio"¹¹ y los "Otros Activos Intangibles", se puede descomponer la variable PN en tres elementos: El valor contable de los elementos tangibles netos ($TgPN$) y el valor contabilizado de la llave de negocio (LLN) y el de otros activos intangibles (OAI), siendo la suma de LLN y OAI igual al valor de la variable AI del modelo (10).

De esta manera, se puede plantear el siguiente modelo:

$$P_t = \gamma_0 + \gamma_1 TgPN_t + \gamma_2 RDO_t + \gamma_3 LLN_t + \gamma_4 OAI_t + \varepsilon_{it} \quad (11)$$

11 Las normas contables argentinas utilizan la denominación "llave de negocio", pero es de destacar que este activo intangible recibe diferentes denominaciones en distintos países de habla hispana. Así, en España se utiliza el término "fondo de comercio", mientras que en México se lo refiere como "crédito mercantil". En el idioma inglés, se utiliza la expresión "goodwill", la que ha sido traducida al español, por el propio International Accounting Standards Board -IASB- (1998, 2004), como "plusvalía".

Un desdoblamiento similar de la variable PN es realizado en los trabajos de Ritter & Wells (2006), Chalmers, Clinch & Godfrey (2008), Damash, Durand & Watson (2009), Oliveira, Rodrigues & Craig (2010) y Kimouche & Rouabhi (2016a y b), asumiendo también que diferentes clases de activos intangibles pueden tener diferente relevancia valorativa.

6.2. Relevancia valorativa del capital intelectual

En los modelos (10) y (11) anteriormente planteados, al igual que en los empleados en los estudios previos sobre relevancia valorativa de activos intangibles que se han referenciado, se omite la variable “otra información” del modelo de Ohlson (1995), lo que implica considerar $v_f=0$.

La dificultad para precisar el contenido de dicha variable, que ni siquiera el propio Ohlson (1995) especificó al presentar la versión original de su modelo, está directamente vinculado a lo anterior. No obstante, esta variable es muy relevante a efectos valorativos, en tanto representa “otra información”, no contenida en los estados financieros, pero que tendrá efectos sobre los resultados futuros.

En este marco, la falta de especificación del contenido de esa “otra información” a considerar, como ya se ha indicado, abre la posibilidad a los investigadores para evaluar, en cada caso concreto, cuáles son las variables no contables que pueden tener reflejo en la valoración de la empresa en el mercado. Y, particularmente, dentro de la línea de investigación enfocada a estudiar la relevancia valorativa del capital intelectual, ha dado la posibilidad de considerar distintos aspectos humanos, organizativos y relacionales como aproximaciones de esa “otra información”, para comprobar su capacidad para reflejar información usada por los inversores a efectos de la valoración de la empresa en el mercado.

Es de destacar, tal como también se ha indicado anteriormente, que la consideración del capital intelectual como “otra información” en el marco de valoración de Ohlson (1995), no sólo tiene fundamentos desde distintas posiciones teóricas que sustentan el propio concepto de capital intelectual, sino que además, ha sido validada por diversos estudios empíricos.

Sumado a lo anterior, es de hacer notar que muchos trabajos han planteado que la no consideración de la variable “ v ” en la

especificación del modelo de Ohlson (1995), no sólo reduce el contenido empírico del mismo (Ohlson, 2001; Hand, 2001; Dechow, Hutton & Sloan, 1999), sino que también, puede conducir a interpretaciones erróneas de los coeficientes de la regresión (Ohlson, 1995; Hand & Landsman, 1998).

Teniendo en cuenta todas estas consideraciones, se propone un modelo para estudiar la relevancia valorativa del capital intelectual, el cual queda planteado a través de la siguiente ecuación:

$$P_t = \gamma_0 + \gamma_1 PN_t + \gamma_2 RDO_t + \gamma_3 CH_t + \gamma_4 CE_t + \gamma_5 CR_t + \varepsilon_t \quad (12)$$

donde, además de las variables definidas anteriormente, se incorporan:

CH_{it} : Capital humano de la empresa en el momento t

CE_{it} : Capital estructural de la empresa en el momento t

CR_{it} : Capital relacional de la empresa en el momento t

El modelo (12) antes planteado responde también a la estructura de la versión modificada de Ohlson (1995), presentando, como variables explicativas del precio de las acciones, a las dos variables contables fundamentales (PN y RDO), pero donde ya no se asume $v_t=0$, sino que se considera como "otra información" relevante a efectos valorativos a los distintos componentes o dimensiones del capital intelectual, a saber: Capital humano (CH), capital estructural (CE) y capital relacional (CR), que son las tres categorías comúnmente empleadas para clasificarlo sobre la base de las originalmente identificadas por Edvinsson & Malone (1997). El capital humano refiere a una combinación de conocimientos, habilidades, experiencia, inventiva y capacidades individuales de los trabajadores de una empresa (Edvinsson & Malone, 1997). El capital estructural da cuerpo al capital humano, le sirve de infraestructura y soporte, pero a la vez lo potencia, permitiendo su mejor aprovechamiento (Edvinsson & Malone, 1997; Bontis, 1998). Por capital relacional se entiende "el conjunto de recursos ligados a las relaciones externas de la empresa con sus clientes, proveedores de bienes, servicios o capital o con sus socios de I+D" (Cañibano et al., 2002, p. 19).

La utilización de las distintas dimensiones del capital intelectual como aproximaciones de la variable "otra información",

de modo similar a lo realizado en diversos estudios empíricos sobre relevancia valorativa del capital intelectual, como los de Wang (2008), Yu & Zhang (2009), García, Kimura, de Barros & Cruz (2010), Ferraro & Veltri (2011) y Veltri & Silvestri (2011), tiene asociada una problemática particular: La de “medir” cada uno de esos componentes.

Y ello se debe a que, si bien se ha desarrollado una variada gama de métodos y modelos para medir el capital intelectual, no existe una solución única, de aceptación generalizada, para efectuar tal medición.

La mayor parte de las investigaciones previas han empleado *proxies* para medir las distintas dimensiones del capital intelectual, para cuya selección es conveniente seguir la recomendación de Sveiby (2003), quien sugiere seleccionar sólo unos pocos indicadores (uno o dos) por cada dimensión, a efectos de mantener un sistema de medición simple y que, a la vez, brinde una visión significativa del objeto que se quiere medir.

Además, las *proxies* a seleccionar deben estar basadas en información disponible en el contexto en el que se aplicarán los modelos. En este sentido, una alternativa que asegura la accesibilidad a la información es el uso de las *proxies* encuadradas dentro de los métodos financieros de medición del capital intelectual (Andriessen, 2004), ya que están referidas a medidas contables que pueden obtenerse de los estados financieros de las empresas, lo que asegura la posibilidad efectiva de medición del capital intelectual.

En esta línea, el cuadro 1 muestra, a modo de ejemplo, diferentes alternativas de variables *proxy*, basadas en información contable, para cada una de las dimensiones del capital intelectual antes referidas, junto con la referencia a las investigaciones previas que las han empleado.

Cuadro 1
VARIABLES PROXY PARA LAS DISTINTAS DIMENSIONES DEL CAPITAL INTELLECTUAL

Dimensión del capital intelectual	Variable proxy	Estudios previos que las utilizan
Capital humano	<i>Gastos de personal</i> <i>Ventas / Gastos de personal</i>	Ferraro & Veltri (2011) Swartz et al. (2006); Veltri & Silvestri (2011) y Berzkalne & Zelgalve (2014)
Capital estructural	<i>Gastos administrativos y de comercialización</i> <i>Gastos administrativos y de comercialización* / Ventas</i> <i>Gasto en I+D</i>	Ferraro & Veltri (2011) Wang (2008) Wang (2008); Yu & Zhang (2008); Liu, Tseng & Yen (2009)
Capital relacional	<i>Ventas</i> <i>Gasto de publicidad</i>	Yu & Zhang (2008); Ferraro & Veltri (2011) Yu & Zhang (2008); Wang (2008); Liu et al. (2009)

Fuente: Elaboración propia

6.3. Relevancia valorativa conjunta de los intangibles reconocidos y del capital intelectual

Las investigaciones previas sobre relevancia valorativa de intangibles han estudiado separadamente la relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual. No se han constatado antecedentes de investigaciones orientadas a estudiar de manera conjunta la relevancia valorativa de estos dos grandes grupos de intangibles.

La influencia conjunta de los activos intangibles y del capital intelectual en el valor de mercado de las empresas puede ser evaluada empleando un modelo que, basado en el marco de valoración de Ohlson (1995), recoja todas las variables de interés referidas a dichos intangibles.

Así, sobre la base de los modelos (10), (11) y (12) anteriormente planteados, se propone un modelo que incluye todas las variables explicativas que han sido consideradas. Analíticamente:

$$P_t = \gamma_0 + \gamma_1 TgPN_t + \gamma_2 RDO_t + \gamma_3 LLN_t + \gamma_4 OAI_t + \gamma_5 CH_t + \gamma_6 CE_t + \gamma_7 CR_t + \varepsilon_{it} \quad (13)$$

Específicamente, a través de este modelo se puede examinar, conjuntamente, la relevancia valorativa de las distintas variables vinculadas a los intangibles, tanto reconocidos como no reconocidos contablemente. Esta evaluación conjunta permite comprobar, además, si la inclusión de todas las variables explicativas en un mismo modelo, aporta una información adicional (incremental) en relación con la relevancia valorativa de los intangibles. Si esto es así, el poder explicativo del modelo se incrementaría al incluir todas las variables de interés, en la medida que los coeficientes de cada una de ellas se mantengan positivos y significativos.

Estudios previos que han aplicado modelos que estudian la relevancia valorativa de cada una de las dimensiones del capital intelectual y luego la relevancia valorativa de todas ellas consideradas conjuntamente, como los de Wang (2008) y Lui, Tseng & Yen (2009), han mostrado que los modelos que consideran conjuntamente todos los componentes del capital intelectual, son los que tienen mejor poder explicativo del valor de mercado de la empresa, en virtud de que sobre dicho valor, no sólo influye positivamente cada dimensión, sino que también lo hace el efecto que se produce a partir de la interacción entre las mismas.

En este sentido, merecen destacarse los resultados de investigaciones realizadas en los últimos años, que han mostrado que ciertos componentes del capital intelectual sólo tienen relevancia en su interacción con otros. Específicamente, se trata del capital humano que sólo parece tener un efecto indirecto en el valor de la empresa, teniendo impacto en el mismo a través de su interacción con los demás elementos intangibles (Bontis, 2008; Cabrita & Bontis, 2008).

Consecuentemente, es de esperar que el modelo (13), presente un mejor poder explicativo de la influencia de la información sobre activos intangibles y capital intelectual en el valor de mercado de las empresas que los modelos (10), (11) y (12), que consideran separadamente los intangibles reconocidos y los no reconocidos por la contabilidad.

7. Conclusiones

La investigación orientada al mercado de capitales y, en particular, la corriente de investigación en relevancia valorativa, es una línea

en expansión a nivel mundial. Específicamente, y tal como lo han señalado Barth, Li & McClure (2017), en un trabajo recientemente presentado en la "40ª edición del *European Accounting Association Congress*", la evolución en la relevancia valorativa de otras cifras contables, entre las que se encuentran las referidas a los intangibles (...), se encuentra "en gran medida no explorada" (p. 3), por lo que el estudio de la relevancia valorativa de los intangibles, tiene hoy un amplio campo para su desarrollo e importantes perspectivas a futuro.

Se trata además, de una línea de investigación que resulta de interés para los organismos emisores de normas contables, ya que sus resultados contribuyen a generar una base sólida de conocimiento sobre los determinantes del valor de las empresas, que puede resultar de gran ayuda para decidir qué información debe ser incluida en los estados financieros con el fin de incrementar su utilidad para la toma de decisiones de inversión.

A su vez, merece destacarse la relevancia social de esta línea de investigación por los potenciales beneficios que ella puede producir en relación con el funcionamiento de los mercados de capitales, en tanto la información sobre los determinantes intangibles de la situación financiera de las empresas, que permitiría a los inversores estimar con mayor exactitud los beneficios futuros y el riesgo asociados a las distintas oportunidades de inversión, evitaría una gran cantidad de ineficiencias en dichos mercados.

En este marco, la presente investigación ha pretendido contribuir a los estudios sobre relevancia valorativa de intangibles desde un punto de vista metodológico, en un aspecto que es clave para la realización de los mismos, como es el referido a los modelos que sirven para analizar la influencia de los distintos tipos de intangibles en el proceso de valoración de las acciones en el mercado.

Así, sobre la base del modelo de valoración más extendido en el campo de la investigación contable: El modelo de Ohlson (1995), ha proporcionado una base conceptual sólida y rigurosa que permite justificar la consideración de las variables contables como atributos de valor.

Se han especificado una serie de modelos que permiten estudiar la relevancia valorativa de los intangibles reconocidos

contablemente (activos intangibles) y de los no reconocidos, es decir, del capital intelectual, como así también, la relevancia valorativa conjunta de esos dos grandes grupos de intangibles.

Particularmente, la construcción de un modelo que permite evaluar la influencia conjunta de los activos intangibles y del capital intelectual en el valor de mercado de las empresas, constituye el principal aporte de este trabajo, en tanto no se han constatado antecedentes de investigaciones en esta línea.

8. Referencias

- Aboody, D. & Lev, B. (1998). *The value relevance of intangibles: the case of software capitalization*. *Journal of Accounting Research*, 36, 161-191.
- Amir, A., Harris, T. & Venuti, E. (1993). *A Comparison of the Value-Relevance of US versus Non-US GAAP Accounting Measures Using 20-F Reconciliations*. *Journal of Accounting Research*, 31, 230-264.
- Amir, E., & Lev, B. (1996). *Value-relevance of nonfinancial information: The wireless communications industry*. *Journal of accounting and economics*, 22(1), 3-30.
- Andriessen, D. (2004). *Making Sense of Intellectual Capital: Designing a Method for the Valuation of Intangibles*. Burlington, EEUU: Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas –AECA– (2006). *Documento N° 8: “Aplicabilidad del modelo de Ohlson para la valoración de acciones”*.
- Ball, R. & Brown, P. (1968). *An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers*. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 159-178.
- Barney, J. (1991). *Firm resources and sustained competitive advantage*. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Barth, M. (1991). *Relative measurement errors among alternative pension asset and liability measures*. *Accounting Review*, 433-463.
- Barth, M. (2000). *Valuation-based accounting research: Implications for financial reporting and opportunities for future research*. *Accounting & Finance*, 40(1), 7-32.
- Barth, M. E., Beaver, W. H., & Landsman, W. R. (1998). *Relative valuation roles of equity book value and net income as a function of financial health*. *Journal of Accounting and Economics*, 25(1), 1-34.

- Barth, M., Beaver, W. & Landsman, W. (2000). *The relevance of the value relevance research. Working paper*. Stanford University.
- Barth, M., Li, K., & McClure, C. (2017). *Evolution in Value Relevance of Accounting Information*. Trabajo presentado en la 40ª edición del European Accounting Association Congress, Valencia, España.
- Beattie, V., & Thomson, S. J. (2005). *Intangibles and the OFR*. *Financial Management*, 29-30.
- Beaver, W. (1968). *The Information Content of the Annual Earnings Announcements*. *Journal of Accounting Research*, 6, 67-92.
- Beaver, W. (1981). *Financial Reporting: an Accounting Revolution*. Nueva Jersey: Prentice Hall.
- Beaver, W. (2002). *Perspectives on recent capital market research*. *The Accounting Review*, 77(2), 453-474.
- Beisland, L. A. (2009). *A review of the value relevance literature*. *The Open Business Journal*, 2(1), 7-27.
- Bernard, V. (1995). *The Feltham-Ohlson framework: implications for empiricists*. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), 733-747.
- Berzkalne, I., & Zelgalve, E. (2014). *Intellectual capital and company value*. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 110, 887-896.
- Bontis, N. (1998). *Intellectual capital: An exploratory study that develops measures and models*. *Management Decision* 36 (2): 63-76.
- Brown, S., Lo, K. & Lys, T. (1999). *Use of R2 in Accounting Research: Measuring Changes in Value Relevance over the Last Four Decades*. *Journal of Accounting and Economics*, 28(2), 83-115.
- Cabrita, M., & Bontis, N. (2008). *Intellectual capital and business performance in the Portuguese banking industry*. *Int. J. Technology Management*, 43(1-3).
- Cañibano, L., García, M. & Rueda, J. (2000). *Is accounting information losing relevance? Some answer from Spain*. Working Paper. Universidad de Sevilla.
- Cañibano, L., Sánchez, M., García, M. & Chaminade, C. (2002). *Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles (Informe de Capital Intelectual)*. Proyecto Meritum. Madrid: Fundación Airtel Móvil.
- Chalmers, K., Clinch, G., & Godfrey, J. (2008). *Adoption of international financial reporting standards: impact on the value relevance of intangible assets*. *Australian Accounting Review*, 18(3), 237-247.

- Collins, D., Maydew, E. & Weiss, I. (1997). *Changes in the Value-relevance of Earnings and Book Values over the Past Forty Years*. *Journal of Accounting and Economics*, 24, 39-67.
- Dahmash, F., Durand, R., & Watson, J. (2009). *The value relevance and reliability of reported goodwill and identifiable intangible assets*. *The British Accounting Review*, 41(2), 120-137.
- Dechow, P., Hutton, A., & Sloan, R. (1999). *An empirical assessment of the residual income valuation model*. *Journal of accounting and economics*, 26(1), 1-34.
- Edvinsson, L. & Malone, M. (1997). *Intellectual Capital. Realizing your company's true value by findings its hidden brainpower*. Harper Collins Publishers.
- Edwards, E. & Bell P. (1961). *The Theory and Measurement of Business Income*. University of California Press, Bekerley.
- Ely, K. & Waymire, G. (1999). *Accounting standard-setting organizations and earnings relevance: longitudinal evidence from NYSE common stocks, 1927-93*. *Journal of Accounting Research*, 37, 293-317.
- Euroforum Escorial (1998). *Medición del Capital Intelectual, Modelo Intellect*. Madrid.
- Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas -FACPCE- (2009). *Resolución Técnica N° 26: "Adopción de las NIIF del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) y de la NIIF para las pymes"*.
- Ferraro, O., & Veltri, S. (2011). *The value relevance of intellectual capital on the firm's market value: an empirical survey on the Italian listed firms*. *International Journal of Knowledge-Based Development*, 2(1), 66-84.
- Francis, J. & Schipper, K. (1999). *Have Financial Statements Lost Their Relevance?* *Journal of Accounting Research*, 37(2), 319-352.
- Garcia, C., Kimura, H., de Barros, L. & Cruz, L. (2010). *The Impact of Intellectual Capital on Value Added for Brazilian Companies Traded at the BMF-BOVESPA*. Disponible en: [SSRN: https://ssrn.com/abstract=1571576](https://ssrn.com/abstract=1571576) o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1571576>
- García, E. & Martínez, I. (2003). *Los Estudios de Relevancia Valorativa en Mercados de Capitales; el Modelo de Valoración EBO (parte I)*. *Análisis Financiero*, 92, 44-57.
- Giner, B. (2001). *La Utilidad de la Información Contable desde la Perspectiva del Mercado: ¿Evolución o Revolución en la Investigación?* *Revista de Contabilidad*, 4(7), 21-52.
- Goodwin, J. & Ahmed, K. (2006). *Longitudinal value relevance of*

- earnings and intangible assets: Evidence from Australian firms.* Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, 15(1), 72-91.
- Hand, J. (2001). *Discussion of "Earnings, book values, and dividends in equity valuation: An empirical perspective"*. Contemporary Accounting Research, 18(1), 121-130.
- Hand, J. & Landsman, W. (1998). *Testing the Ohlson model: v or not v, that is the question.* Working paper, University of North Carolina.
- International Accounting Standards Board -IASB- (1998 y revisiones posteriores). NIC 38: "Activos Intangibles".
- International Accounting Standards Board -IASB- (2004 y revisiones posteriores). NIIF 3: "Combinaciones de negocios".
- Iñiguez, R. & López, G. (2005). *Valoración de los activos intangibles en el mercado de capitales español.* Revista Española de Financiación y Contabilidad, 125, 459-499.
- Kimouche, B., & Rouabhi, A. (2016a). *The impact of intangibles on the value relevance of accounting information: Evidence from French companies.* Intangible Capital, 12(2), 506-529.
- Kimouche, B. & Rouabhi, A. (2016b). *Intangibles and Value Relevance of Accounting Information: Evidence from UK Companies.* Jordan Journal of Business Administration, 12(2).
- Kothari, S. (2000). *Capital Markets Research in Accounting.* Working paper, MIT.
- Landsman, W. (1986). *An empirical investigation of pension fund property rights.* Accounting Review, 662-691.
- Lev, B. & Sougiannis, T. (1996). *The Capitalization, Amortization, and Value-Relevance of R&D.* Journal of Accounting and Economics, February, 107-138.
- Lev, B. & Zarowin, P. (1999). *The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them.* Journal of Accounting Research, Autumn, 353-385.
- Lev, B. (2001). *Intangibles: Management, Measurement and Reporting.* The Brookings Institution Press.
- Liu, D., Tseng, K., & Yen, S. (2009). *The incremental impact of intellectual capital on value creation.* Journal of Intellectual capital, 10(2), 260-276.
- Liu, J. & Ohlson, J. (1999). *"The Feltham-Ohlson (1995) model: Empirical implications"*, Working paper, New York University.
- Miller, M., & Modigliani, F. (1966). *Some estimates of the cost of capital to the electric utility industry, 1954-57.* The American Economic Review, 56(3), 333-391.

- Nonaka, I. (1991). *The Knowledge-Creating Company*. Harvard Business Review November-December, pp. 96-104.
- Ohlson, J. (1995). *Earnings, Book Values and Dividends in Equity Valuation*. *Contemporary accounting research*, 11(2), 661-687.
- Ohlson, J. (1999). *On transitory earnings*. *Review of Accounting Studies*, 4(3), 145-162.
- Ohlson, J. (2001). *Earnings, book values, and dividends in equity valuation: An empirical perspective*. *Contemporary Accounting Research*, 18(1), 107-120.
- Oliveira, L., Rodrigues, L., & Craig, R. (2010). *Intangible assets and value relevance: Evidence from the Portuguese stock exchange*. *The British Accounting Review*, 42(4), 241-252.
- Ordóñez de Pablos, P. (2003). *Intellectual capital reporting in Spain: a comparative view*. *Journal of Intellectual Capital*, 4(1), 61-81.
- Peasnell, K. (1982). *Some Formal Connections between Economic Values and Yields and Accounting Numbers*. *Journal of Business Finance and Accounting*, 9, 361-381.
- Preinreich, G. (1938). *Annual survey of economic theory: the theory of depreciation*. *Econometrica: journal of the econometric society*, 6, 219-241.
- Priotto, H., Quadro, M., Veteri, L. & Werbin, E. (2011). *Los activos intangibles: una prueba empírica en empresas argentinas*. Trabajo presentado en el XVI Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, México.
- Reverte, C. (2000). *La Capacidad Predictiva de la Información Financiera sobre los Resultados Futuros*. Tesis doctoral, Universidad de Valencia, España.
- Ritter, A., & Wells, P. (2006). *Identifiable intangible asset disclosures, stock prices and future earnings*. *Accounting & Finance*, 46(5), 843-863.
- Roos, G., Roos, J., Dragonetti, N. & Edvinsson, L. (2001). *Capital Intelectual*. Buenos Aires: Paidós.
- Scott, W. (2003). *Financial Accounting Theory*. Canadá: Prentice Hall.
- Stewart, T. (1998). *La nueva riqueza de las organizaciones: El capital intelectual*. Argentina: Ediciones Granica.
- Sveiby, K. (2003). *Creating value with the intangible assets monitor*. Disponible en: www.sveiby.com/articles/CompanyMonitor.html
- Swartz, G., Swartz, N., & Firer, S. (2006). *An empirical examination of the value relevance of intellectual capital using the Ohlson (1995)*

- valuation model*. *Meditari Accountancy Research*, 14(2), 67-81.
- Tua, J. (1995). *Lecturas en teoría e investigación contable*. Colombia: Centro Interamericano Jurídico Financiero.
- Veltri, S. (2008). *Empirical evidence of relationships between Intellectual Capital performance and firm value*. *Economia Aziendale Online*, 2, 101-118.
- Veltri, S., & Silvestri, A. (2011). *Direct and indirect effects of human capital on firm value: evidence from Italian companies*. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 15(3), 232-254.
- Wang, J. (2008). *Investigating market value and intellectual capital for S&P 500*. *Journal of intellectual capital*, 9(4), 546-563.
- Wernerfelt, B. (1984). *A resource-based view of the firm*. *Strategic management journal*, 5(2), 171-180.
- Williams, J. (1938). *The theory of Investment Value*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Wyatt, A. (2008). *What financial and non-financial information on intangibles is value-relevant? A review of the evidence*. *Accounting and business Research*, 38(3), 217-256.
- Yu, F., & Zhang, L. (2008). *Does intellectual capital really create value? In Wireless Communications, Networking and Mobile Computing, 2008. WiCOM'08. 4th International Conference on (pp. 1-4)*. IEEE.
- Yu, H., Wang, W. & Chang, C. (2009). *The pricing of intellectual capital in the IT industry*. Working Paper. National Chengchi University, Taipei, Taiwan.

La representación fiel y su influencia en la confianza de usuarios de la información financiera

Parra, Darwin

Recibido: 30-11-16 - Revisado: 08-12-16 - Aceptado: 04-05-17

Parra, Darwin
Licenciado en Contaduría Pública.
Universidad de Los Andes, Venezuela.
parra.darwin@gmail.com

La representación fiel y fiabilidad han sido principios muy controvertidos por no estar claramente definidos, pero que se describen como atributos fundamentales que hacen útil a la información financiera de propósito general dentro de los procesos de toma de decisión de los usuarios interesados. Adicionalmente, con los avances que se alcanzan en el proceso de armonización de los principios contables, el término representación fiel se define dejando en un plano secundario o de mejora a la verificabilidad, que se corresponde con el atributo que persigue la confianza sobre la información; y al mismo tiempo, el proceso de representación está tomando un papel de mayor importancia dentro de los modelos de medición de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), al incluir nuevos modelos que se sustentan en el valor razonable. La presente investigación, de carácter netamente documental, busca realizar un el análisis de la representación fiel como principio fundamental de la información financiera y su influencia en la confianza generada en los usuarios que están interesados en tomar decisiones. En pro de lo anterior, el estudio en un primer paso, se pasea en el análisis del significado de la representación fiel en el plano de las NIIF y su asociación con la fiabilidad y la verificabilidad; encontrando que la imagen fiel de la información ha evolucionado conforme se enfoca en los usuarios a quien se dirige la información y las necesidades de información, ya que los usuarios, determinan a su vez la diversidad de factores inciertos o de difícil verificabilidad, que deben ser incorporados dentro del proceso de representación. Luego se examinan los usuarios a quienes se dirige la información financiera internacional y la utilidad que se le da a dicha información contrastándola al mismo tiempo con el nivel de confianza que pudieran percibir tales usuarios con el uso de esa información financiera; hallando que los principios contables internacionales fueron segmentados en función de si los usuarios participan o no en los mercados de capitales y con base a esto también se está ajustando en los principios la forma de representación de la información financiera que pretende ser de propósito general y útil en la toma de decisiones.

Palabras clave: Representación fiel; fiabilidad; información financiera; contabilidad.

RESUMEN

Faithful representation and reliability have been very controversial principles because they are not clearly defined, but they are described as fundamental attributes that make general purpose financial information useful in the decision-making processes of interested users. Additionally, with the advances that are achieved in the process of harmonization of accounting principles, the term faithful representation is defined leaving in a secondary level or improvement to the verifiability, which corresponds to the attribute that pursues the confidence on the information; and at the same time, the representation process is taking on a greater role within the measurement models of the International Financial Reporting Standards (IFRS), by including new models that are based on fair value. The present investigation, of a purely documentary nature, seeks to perform an analysis of faithful representation as a fundamental principle of financial information and its influence on the trust generated in users who are interested in making decisions. In order to achieve that, the study in a first step, goes through the analysis of the meaning of faithful representation in the level of IFRS and its association with reliability and verifiability; finding that the faithful image of the information has evolved as it focuses on the users to whom the information is directed and the information needs, since the users, in turn, determine the diversity of uncertain or difficult verifiable factors, which must be incorporated within the representation process. Then the users to whom the international financial information is directed and the usefulness given to said information are contrasted with the level of confidence that such users could perceive with the use of that financial information, finding that the international accounting principles were segmented according to whether or not the users participate in the capital markets and based on this, the form of representation of the financial information that purports to be of general and useful purpose is also being adjusted in the principles in the making decisions processes.

Keywords: Faithful representation; reliability; financial information; accounting.

ABSTRACT

1. Introducción

Desde la década de los 70, bajo la conformación de la hoy en día conocida Fundación del Comité de Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS Foundation en inglés) y específicamente a través de su Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés), se ha venido desarrollando y mejorando un cuerpo normativo contable que permita la armonización en los criterios de reconocimiento, medición e información a revelar de los estados financieros, que se preparan con fines de ser útil para la toma de decisiones de diferentes usuarios. Estos avances de la mano de muchos otros desarrollos investigativos, han permitido que la contabilidad se

encuentre hoy día más en el estatus de ciencia, con principios sólidos y de aceptación general dejando en el pasado la visión de técnica y empirismo.

El proceso de desarrollo del ordenamiento contable; ha tenido que considerar una gama de factores que se encuentran inmersos dentro del ámbito de las ciencias contables, tales como transacciones y eventos económicos de diferente índole y de complejidades diferentes, entidades de naturalezas y entornos distintos, diversidad de usuarios con necesidades de información múltiples y que en muchos casos, pudieran entrar en conflicto, entre otros. En este sentido, el IASB en su proceso de desarrollo de los principios, se ha visto en la necesidad de jerarquizar los diferentes factores para así poder dar respuestas eficaces a las necesidades que la ciencia contable exige respecto de un cuerpo normativo armonizado y globalizado.

El IASB a través de sus últimos pronunciamientos, ha enfatizado en que el cuerpo de normas que han emitido, va dirigido principalmente a cubrir las necesidades de información financiera útil para la toma de decisiones de grupos de usuarios específicos, a los efectos de ajustar sus principios de una forma más oportuna a los objetivos que persiguen dichos usuarios con la información y, que la toma de decisiones sea eficaz. Para ello, el IASB ha señalado también que, información financiera útil es aquella información que cumple con la característica de ser relevante y al mismo tiempo estar fielmente representada.

La relevancia hace referencia a aquella información fielmente representada que puede influir en la toma de decisiones útiles de los usuarios, mientras que la representación fiel, es un término que intenta describir aquella información que es confiable para los usuarios por estar libre de errores materiales, ser neutral y estar completa. Estas características con las que se define actualmente la representación fiel, en algún momento en los cuerpos normativos del IASB fueron los atributos que definían la característica principal de fiabilidad, que perseguía también otorgar confianza en la información financiera, y que junto a la relevancia, la hacían útil para la toma de decisiones.

Fue a través del Marco Conceptual para la Información Financiera emitido por el IASB en el año 2010 (Marco Conceptual

2010), que dicho organismo reemplazó el término fiabilidad por el de representación fiel, señalando además, que el cambio era algo más de forma que de fondo; ya que perseguía eliminar la ambigüedad de cómo se percibía al término fiabilidad. Sin embargo, pareciera que esta nueva característica de la información financiera no solucionó el problema de la ambigüedad en cuanto a lo que se entiende como información fiable o fielmente representada.

El hecho de que los nuevos modelos contables se construyan sobre la base de una característica que sigue siendo ambigua, genera que el modelo corre el riesgo de ser también ambiguo y por tanto, no cumplir con su objetivo de generar información financiera fielmente representada que sea útil para la toma de decisiones, lo cual a la final se pudiera traducir en desconfianza y en desintereses sobre los principios contables. De igual forma es indispensable mantener en el campo de revisión, aquellos preparadores y usuarios de información financiera, que aunque no son de enfoque principal para el cuerpo normativo del IASB, mantienen como sus principios de contabilidad a todos y cada uno de los pronunciamientos de este organismo, con la intención de construir la información que es útil para la toma de decisiones.

En consecuencia, con el presente estudio se pretende desde una perspectiva teórica, analizar el significado de representación fiel en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), así como evaluar si la información financiera que se prepara con base en la representación fiel establecida como característica cualitativa fundamental dentro del Marco Conceptual 2010, influye en la confianza de los usuarios a quienes va dirigida en el proceso de toma de decisiones.

2. La representación fiel de la información financiera internacional

Para iniciar el desarrollo de este estudio, lo primero que se aborda es un análisis del significado de representación fiel en las NIIF y su correspondencia con la intención del IASB, al enmarcarlo como una de las características cualitativas fundamentales que permiten la obtención de información financiera de propósito general y útil para la toma de decisiones de los usuarios. Luego se examinó si el cambio de terminología de fiabilidad a representación fiel mantiene

el mismo nivel de generación de confianza en los usuarios.

2.1. La representación fiel en las normas internacionales de información financiera

De acuerdo a lo señalado en su prólogo, las NIIF, son un conjunto de normas contables actualmente basada en principios, que en el interés público, buscan la satisfacción de las necesidades comunes de información financiera de propósito general de un amplio espectro de usuarios (IASB, 2011; párrafo 6). Las NIIF se encuentran categorizadas en dos grandes cuerpos normativos, emitidos por el IASB:

- o La Norma Internacional de Información Financiera Completa (NIIF Completa), la cual conforme se menciona en el Prólogo a las NIIF 2011 emitido por el IASB, están diseñadas para ser aplicadas en los estados financieros y demás información financiera de propósito general, de las entidades con fines de lucro (IASB, 2011; párrafo 9). Este cuerpo normativo se dirige principalmente a las denominadas Grandes Entidades (GE), que son aquellas que persiguen fines lucrativos y tienen la obligación de rendir cuentas públicas o que aunque no tienen la obligación pública de rendir cuenta, han decidido aplicar dicho cuerpo normativo; y
- o La Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), se basan en la NIIF completa pero con modificaciones que permiten ajustarla a las necesidades de los usuarios de las denominadas Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES) y, tomando ciertas consideraciones de costo-beneficio para la aplicación de dicho cuerpo normativo (IASB, 2015; párrafo P9). De acuerdo con la sección 1 de las NIIF para las PYMES; aquellas entidades que persiguen fines de lucro pero que no tienen la obligación pública de rendir cuenta, son las que se conciben como PYMES y deberán aplicar este cuerpo normativo (IASB, 2015; párrafo 1.2).

La NIIF completa en la actualidad, se basa en el Marco Conceptual 2010, en donde el IASB expone todos los conceptos que respaldan la información financiera presentada dentro de

los estados financieros con propósito general; así como, facilita el desarrollo de las NIIF y sirve de base en la resolución de problemas contables (IASB, 2011; párrafo 8), tal como se señala en el prólogo. El Marco Conceptual 2010, aclara cual es el objetivo de la información financiera con propósito general, a quien está dirigida, establece las características cualitativas que la hacen útil y posteriormente expone los principales conceptos que sustentan los estados financieros y la información financiera de propósito general útil para la toma de decisiones de los usuarios.

Asimismo, el Marco Conceptual 2010; señala que la información financiera de propósito general busca ser útil para la toma de decisiones de los usuarios (IASB, 2011; párrafo OB1), y que para ser considerada útil ha de satisfacer los requerimientos de las características cualitativas fundamentales; tal como son, representación fiel y relevancia. Asimismo, señala que dicha utilidad puede verse mejorada si satisfacen los requerimientos de otras características cualitativas, tal como son comparabilidad, verificabilidad, oportunidad y comprensibilidad (párrafo CC4). Por su parte, la NIIF para las PYMES, aún cuando se fundamenta en el Marco Conceptual 2010, dentro de su sección 2, señala que para las PYMES los estados financieros, deben satisfacer los aspectos de las siguientes características cualitativas: Comprensibilidad, relevancia, materialidad o importancia relativa, fiabilidad, la esencia sobre la forma, prudencia, integridad, comparabilidad, oportunidad y equilibrio entre costo y beneficio.

De acuerdo a lo ya expuesto, la terminología representación fiel es utilizada únicamente en el Marco Conceptual 2010 de las NIIF.

2.2. Representación fiel como característica cualitativa fundamental en el Marco Conceptual 2010

La representación fiel es una de las dos características cualitativas fundamentales que hacen útil la información financiera de propósito general, según como se menciona en el Marco Conceptual 2010. Una representación fiel busca maximizar en la información financiera las características de ser completa, neutral y libre de error, tanto en sus descripciones como en números (IASB, 2011; párrafo CC12); y para ello los informes financieros deben:

- o Ser completos, es decir, incluir y exponer toda la información financiera cuantitativa y cualitativa necesaria para que el usuario comprenda los fenómenos que están siendo representados (IASB, 2011; párrafo CC13).
- o Ser neutrales, por lo que la información financiera allí presentada no tiene sesgos en selección o presentación, es decir, no busca alterar sus posibilidades de ser rechazada o aceptada por los usuarios (IASB, 2011; párrafo CC14).
- o Estar libre de errores, lo cual significa que en términos de claridad y acercamiento a la exactitud, dicha información no contiene errores ni omisiones en cuanto a: (a) la descripción de los fenómenos y (b) la selección, aplicación y descripción de los procesos utilizados para representar y reportar los fenómenos económicos que afectaron a la entidad (IASB, 2011; párrafo CC15).

La representación fiel descrita en los párrafos anteriores, reemplazó a la característica cualitativa principal fiabilidad, que se exponía dentro del ya derogado Marco Conceptual para la preparación y presentación de estados financieros emitido por el International Accounting Standard Committee (IASC) en el año 1989 y adoptado por el IASB en el año 2001 (Marco Conceptual 1989). La fiabilidad junto con la relevancia, la comprensibilidad y la comparabilidad se mostraban como características cualitativas principales que hacían útil la información en los estados financieros suministrados a los usuarios.

En el Marco Conceptual 1989, la fiabilidad se definía como aquella información que poseía la cualidad de estar libre de errores significativos y de sesgos o prejuicios, y los usuarios podían confiar en que esa misma información era la imagen fiel de lo que se estaba representando, o de lo que podía esperarse razonablemente que representara (IASC, 1989; párrafo 31). Adicionalmente señalaba de manera explícita, que una información fiable debía cumplir también con los atributos de representación fiel, la esencia sobre la forma, neutralidad, prudencia e integridad, y de manera implícita que para ser fiable también debía ser verificable. Dichos atributos fueron descritos de la siguiente forma:

- o La representación fiel, era el atributo que exigía representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se

representaban en la información, o que se podía esperar razonablemente que representara; con esto, se reconocía que no todas las transacciones son fáciles de identificar y medir, además de que no se busca la perfección de la información; ya que existen incertidumbres y riesgos inherentes asociados muchas transacciones. Ante las incertidumbres y riesgos, las entidades para garantizar la representación fiel debían apoyarse en cumplir con las condiciones para el reconocimiento de los elementos de los estados financieros; es decir, evaluar la probabilidad de que los beneficios económicos futuros asociados a la partida lleguen o salgan de la entidad; y que el costo del elemento pudiera ser medido de forma fiable. (IASC, 1989; párrafo 33)

- o La esencia sobre la forma, sugería que las transacciones y demás sucesos se contabilizaran y presentaran conforme a su esencia y realidad económica, y no apegados a su forma legal. (IASC, 1989; párrafo 35)
- o La neutralidad, se exponía como el atributo hace que la información no influyera en la toma de decisiones o en la formación de juicios de los usuarios; para ello, la información presentada debía estar libre de sesgos y sin ánimos de que alguna información presentada pudiera ser de mayor atractivo o de cierto rechazo por los usuarios. (IASC, 1989; párrafo 36)
- o La prudencia, hacía referencia a que ante las incertidumbres inherentes a las transacciones y eventos económicos, las entidades debían incluir cierto grado de precaución en el ejercicio de su juicio profesional al momento de reconocer dichas transacciones. Además de lo anterior, debían presentar información financiera respecto de la naturaleza y extensión de las transacciones y eventos que midieron con un riesgo inherente asociado. (IASC, 1989; párrafo 37)
- o La integridad, señalaba que la información debía ser completa dentro de los límites de la importancia relativa y el costo; reconociendo que una información incompleta es capaz de causar información falsa o equívoca. (IASC, 1989; párrafo 38)

En principio se puede confirmar que la representación fiel, era un atributo que ya existía en el Marco Conceptual 1989, pero que no formaba parte de los atributos principales sino que mejoraba la información con cualidad de ser fiable. Luego, se puede validar que la representación fiel del Marco Conceptual 2010 comprende sólo algunas características de las contenidas en la fiabilidad que se definía en el Marco Conceptual 1989. Este cambio llevado a cabo por el IASB, fue justificado por este organismo, señalando que el tratamiento de la representación fiel era diferente porque en el nuevo marco conceptual su objetivo era sustituir al término fiabilidad; y que algunas características, tales como prudencia, la esencia sobre la forma y la verificabilidad ya no forman parte del concepto de representación fiel del Marco Conceptual 2010 (IASB, 2011; párrafo FC3.19).

La sustitución del término respondió al hecho de que no había un significado claro ni una interpretación uniforme respecto del término fiabilidad y además de que en la búsqueda de un término que transmitiera con mayor claridad los aspectos deseados por el IASB, se identificó que representación fiel incorporaba las principales características que se intentaban exponer con el término fiabilidad (IASB, 2011; párrafos FC3.23 al FC3.24).

La verificabilidad fue excluida de la definición de representación fiel y señalada como una característica cualitativa de mejora en el Marco Conceptual 2010, debido a que su ausencia, no necesariamente hace que la información financiera deje de ser útil o degrade por completo la seguridad o confianza de los usuarios respecto de la información que intentan interpretar (IASB, 2011; párrafo FC.3.34). La prudencia fue eliminada bajo el argumento de que dicha cualidad era conflictiva con la neutralidad de la información financiera (IASB, 2011; párrafo FC3.27). La esencia sobre la forma fue eliminada considerando que su objetivo debía cubrirse con la definición de representación fiel que exige que los sucesos y transacciones económicas se representen de manera fiel, lo cual exige que se enfoquen en la naturaleza de las transacciones y no sobre la forma legal (IASB, 2011; párrafo FC3.26).

En este punto de la investigación es imperativo destacar que ambos marcos conceptuales, tienen en común que al describir fiabilidad o representación fiel, la definen basados en información

financiera que está libre de error, que es neutral, que está completa y que representa o es imagen fiel de los fenómenos económicos que pretende representar. Sin embargo, es importante destacar, que cuando se utilizaba el término fiabilidad se hacía referencia a la confianza del usuario en la información, lo cual se asociaba a la inclusión implícita de la característica verificabilidad, que en el Marco Conceptual 2010 del IASB, se expone como una característica cualitativa de mejora.

2.3. La representación fiel como sustituto de la fiabilidad

Queda claro que la intención del IASB al sustituir el término fiabilidad por el de representación fiel, fue unificar y armonizar la interpretación entre usuarios y preparadores respecto de lo que se intenta conceptualizar como imagen fiel o representación fiel de la información financiera. Sin embargo, llama la atención que además de la sustitución del término, la prudencia y la esencia sobre la forma fueron eliminadas, la verificabilidad quedó subordinada a un atributo de mejora y se deja de usar en la definición la frase imagen fiel por la frase representación fiel. Por lo que, se hace necesario indagar si el cambio es sólo de forma o involucra algún otro efecto sobre quienes deben utilizar e interpretar la información financiera que se prepara con base a las NIIF.

De igual forma, llama la atención que en la reciente revisión integral de la NIIF para las PYMES, de la cual surgió la versión 2015, no se realizó la sustitución de la característica cualitativa fiabilidad por representación fiel; y que además la fiabilidad sigue siendo definida con el componente de neutralidad y por separado se sugiere que la información financiera cumpla con la característica cualitativa de esencia sobre la forma; la cual fue eliminada en el Marco Conceptual 2010 por considerarse que entraba en conflicto con la neutralidad. De manera que, pareciera que los cambios llevados a cabo en el Marco Conceptual 2010, no satisficieron los objetivos perseguidos por el IASB o en su defecto, no son necesarios en la NIIF para las PYMES, por cuanto va dirigida a otro grupo de entidades que tienen usuarios con necesidades de información distintas.

Un primer acercamiento a la justificación de estos cambios se puede encontrar en Jiménez y Vargas (2012), quienes señalan que

la representación es un proceso de identificación, interpretación y posterior representación de fenómenos y objetos, pero que dicho proceso, se fundamenta en el principio de imagen fiel que admite la existencia de diferentes interpretaciones e involucra muchos aspectos, tales como la subjetividad, la objetividad, los modelos de medición, variables culturales, el lenguaje, la tangibilidad o intangibilidad del fenómeno u objeto, entre otros, pero que en definitiva busca dar respuesta al problema de la verdad, la objetividad y de la exactitud en la contabilidad. Según esta concepción la representación es una de forma de alcanzar la imagen fiel, y esta última busca persigue la verdad, la objetividad y la exactitud.

Por su parte Wüstemann (2011), a través de una investigación cuyo objetivo era analizar si la representación fiel del Marco Conceptual 2010 significaba lo mismo que la fiabilidad del Marco Conceptual 1989, encontró que de acuerdo con la intención del IASB, la representación fiel busca generar un estado de validez de la información financiera. Sin embargo, basado en sus indagaciones en otras ciencias, la cualidad de validez persigue medir la eficacia de los métodos por medio de los resultados y la eficacia; en la contabilidad, está asociada principalmente a la característica de relevancia. Por otra parte, este investigador identificó que la verificabilidad en otras ciencias, incluidas otras ciencias sociales, se encuentra relacionada con las cualidades de consistencia y confiabilidad; resultados estos que le sirvieron de fundamento para sugerir que el IASB con sus modificaciones, generó una aparente desaparición de lo que se entendía o intentaba entender como fiabilidad.

Además hay que destacar del estudio de Wüstemann (2011), el resultado respecto a la evaluación del significado de verificabilidad desde varias ciencias y trasladada a las ciencias contables; ya que encontró que verificabilidad significa un alto grado de consenso respecto a los resultados obtenidos por los diferentes medidores de un mismo fenómeno económico, aplicando los mismos métodos de medición en diferentes momentos. Es decir, que se asocia con el hecho de que los resultados son consistentes de un momento a otro e independientes de la subjetividad del medidor; motivo por el cual dicho investigador concluye que verificabilidad no puede

formar parte de los atributos de representación fiel, debido a que por el contrario la representación fiel involucra en cierto grado la subjetividad de los medidores para representar los fenómenos económicos.

Los párrafos anteriores, dejan un aporte valioso para esta investigación ya que uno de los aspectos sujeto de estudio es la confianza, y una de las modificaciones en el Marco Conceptual 2010, implicó la degradación de la cualidad verificabilidad a una característica cualitativa de mejora; lo cual se pudiera interpretar como que ya no es fundamental generar confianza a través de las representaciones de la información financiera, o que una representación fiel por sí sola no necesariamente pudiera ser confiable. Sin embargo, esta subordinación responde al hecho de que en las NIIF, la consistencia de los resultados es de difícil obtención en muchas situaciones, debido a las incertidumbres inherentes y el ejercicio del juicio profesional para representar los fenómenos económicos.

Otra respuesta a las inquietudes previamente planteadas pudiera estar en el Proyecto de Norma Marco Conceptual para la Información Financiera publicado por el IASB en mayo 2015 (Proyecto de Marco Conceptual 2015), únicamente para los efectos de recibir comentarios, en el cual este organismo entre las propuestas de modificaciones expuso la inclusión de las siguientes descripciones a la característica cualitativa fundamental representación fiel:

- o Una representación fiel proporciona información sobre la esencia de un fenómeno económico más allá de su forma legal, ya que esta última pudiera no dar lugar a una representación fiel de los fenómenos (IASB, 2015; párrafo 2.14). Esta descripción evidentemente es lo que se conocía en el Marco Conceptual 1989 como la esencia sobre la forma.
- o La prudencia es el ejercicio de cierto grado de juicio profesional en las situaciones de incertidumbre inherente o presente en el proceso de preparación de la información financiera, pero que debe ser ejercido con cautela; dicha prudencia apoya la cualidad de neutralidad de la información (IASB, 2015; párrafo 2.18). Encontramos aquí la inclusión de la prudencia que se encontraba también

en el Marco Conceptual 1989 y que fue eliminado por considerarse que entraba en conflicto con el atributo de neutralidad.

Se puede concluir entonces, en primer lugar, que para la representación fiel, la verificabilidad no es una cualidad fundamental debido al alto grado de incertidumbre que pudiera implicar representar la esencia de un fenómeno económico; sin embargo, para la fiabilidad del Marco Conceptual 1989, sí representaba uno de sus principales atributos; aún cuando se exponía de forma implícita, ya que la imagen fiel que perseguía, debía estar relacionada en un mayor grado a la verificabilidad, la verdad, la objetividad y por ende a un mayor grado de generación de confianza, por su capacidad de consistencia en los resultados de medición de un fenómeno económico; y en segundo lugar, que las propuestas de modificación pudieran sugerir que el IASB está admitiendo haber cometido un error al eliminar las características prudencia y esencia sobre la forma en su versión 2010 del marco conceptual, o que el impacto en los usuarios no fue el esperado.

3. Los usuarios y la utilidad de la información financiera

Las NIIF, como se mencionó previamente, son un conjunto de normas contables que buscan la satisfacción de las necesidades comunes de información financiera de un amplio espectro de usuarios. Corresponde ahora examinar quiénes son esos usuarios a los efectos de las NIIF y lo que significa para información financiera útil para la toma de decisiones.

3.1. Usuarios de la información financiera internacional

De acuerdo como se señala en el Marco Conceptual 2010, la NIIF completa está diseñada para suministrar información financiera de propósito general que sea útil para la toma de decisiones de un grupo específico de usuarios, tal como son “los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales” (IASB, 2011; párrafo OB2), principalmente de aquellas entidades que persiguen fines de lucro y tienen la obligación de rendir cuentas pública o que aunque no tienen la obligación pública de rendir cuenta, han decidido aplicar dicho cuerpo normativo.

Por su parte, la NIIF para las PYMES, en su prólogo aclara que

“los estados financieros con propósito de información general se dirigen a la satisfacción de las necesidades comunes de información de un amplio espectro de usuarios, por ejemplo accionistas, acreedores, empleados y público en general” (IASB, 2015; párrafo P7) de aquellas entidades que persiguen fines de lucro, que “no tienen obligación pública de rendir cuentas, y publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos” (IASB, 2015; párrafo 1.2).

Ambos cuerpos normativos dejan claro que las NIIF están diseñadas para ser aplicadas principalmente por entidades que persiguen fines de lucro y necesitan suministrar información financiera o estados financieros de propósito general; lo cual excluye a aquellas entidades sin fines de lucro y a los usuarios que para tomar sus decisiones económicas necesitan información ajustada a sus necesidades específicas, como pudiera ser el caso de la gerencia interna y administradores o propietarios involucrados con la gestión administrativa.

Sin embargo, la NIIF completa con su restricción en los usuarios, deja fuera de su alcance a personas naturales o jurídicas que no son inversores, prestamistas u otros acreedores existentes o potenciales; pero que también requieren tomar decisiones económicas sobre las entidades que aplican y reportan información financiera con base en este cuerpo normativo; tal como sería el caso del público en general y entes reguladores.

3.2. La utilidad de la información financiera

En 1966, la American Accounting Association (citada por García, 2009, p.18) definió la contabilidad como “el proceso de captar, identificar, medir, valorar, registrar, agregar y comunicar información económica a los usuarios interesados en la misma, para adoptar decisiones y juicios”. Asimismo, García (2009) señala que en función de las decisiones que toman los usuarios de la información financiera, la contabilidad puede clasificarse en contabilidad financiera, contabilidad de costos, contabilidad de gestión y contabilidad directiva; señalando además que la contabilidad financiera “procesa información normalizada para usuarios externos y decisiones internas correspondientes al ámbito interno de la empresa” (p.23).

Por su parte, Kieso y Weygandt (2008) definen la contabilidad financiera como “el proceso que culmina con la elaboración de los estados financieros relacionados con la empresa completa para uso de personas interesadas tanto internas como externas” (p.5), de manera que el suministro de información a usuarios externos es uno de los fines de la contabilidad; lo cual sustenta la afirmación de que “la información contable es un trozo de la realidad presentada en estructuras llamadas estados financieros en forma de una imagen que “representa” la realidad de los hechos económicos de las organizaciones empresariales” (Jiménez y Vargas, 2012; ps.129-130).

Las afirmaciones anteriores hacen alusión a la representación y presentación de información sobre la situación económica de una entidad económica, para usuarios que necesitan tomar decisiones; en este sentido, “el uso que se hace de la contabilidad depende, en alguna medida, de su propósito, uno de ellos, es producir información confiable para la sociedad” (Jiménez y Vargas, 2012; p.131)

En el ámbito de las NIIF, el objetivo que se persigue con la contabilidad es el suministro de información financiera de propósito general que sea útil para los siguientes efectos:

- o En el caso de la NIIF completa, la información financiera de la entidad, busca cubrir las necesidades de sus usuarios respecto a: (a) “las perspectivas de entrada de efectivo neta futura a la entidad” (IASB 2011; párrafo OB3), (b) “los recursos de la entidad, derechos de los acreedores contra la entidad y la medida en que la gerencia y el órgano de gobierno han cumplido eficiente y eficazmente con sus responsabilidades relacionadas con el uso de los recursos” (IASB 2011; párrafo OB4); y (c) “los efectos de transacciones y sucesos que cambian los recursos económicos y los derechos de los acreedores de una entidad que informa” (IASB 2011; párrafo OB12).
- o En el caso de la NIIF para las PYMES, los estados financieros suministrados a sus usuarios para la toma de decisiones pretenden (a) “proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad” (IASB 2015; párrafo 2.2) y (b) mostrar “los

resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia: dan cuenta de la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma” (IASB 2015; párrafo 2.3)

Hasta este punto debe quedar claro que la información financiera internacional o bajo NIIF, de acuerdo lo señala Jiménez y Vargas (2012), no pretende:

la construcción de un cuerpo teórico de contabilidad, que permita conocer y representar las diversas estructuras de la sociedad, en términos de la contabilidad social, económica, ambiental, ética, fe pública, intangibles en lo humano y de responsabilidad social; sino, más bien, en términos de la contabilidad financiera, que resulta siendo importante para las organizaciones, pero no es su función trascendental. (p.131)

Pero por otra parte, Jiménez y Vargas (2012), quienes en su estudio también han asociado la cualidad de imagen fiel con la verdad, la exactitud y la objetividad; señalan además que conforme a los objetivos de la información financiera bajo NIIF es cuestionable la verdad de lo representado por la contabilidad y la veracidad de las cifras contenidas en los estados financieros, tanto así, que se han generado posturas contrarias en el tiempo a través de las escuelas del pensamiento contable; pasando de escuelas que asocian la verdad a la exactitud, a otras que la miden en relación con la correspondencia que hay entre la contabilidad y los principios contables; otras miden la verdad en función de la importancia que se le otorga en los procesos de medición a la esencia sobre la forma legal y finalmente otras escuelas más modernas que miden la verdad en función de la importancia que se le otorgan a los usuarios y a la utilidad de la información dentro de los procesos de representación de los fenómenos económicos más allá de los procesos de medición.

3.3. Influencia de la representación en la confianza de los usuarios

Luego de haber expuesto que la imagen fiel y la representación fiel son cualidades en la información financiera que, bajo la premisa de que la exactitud contable es imposible de alcanzar, por cuanto los procesos de identificación y medición del fenómeno, implican ciertas estimaciones y el ejercicio de juicio profesional; se busca una representación adecuada de la realidad de una entidad.

Conscientes además de que el proceso de representación bajo todas sus concepciones, siempre implicará un cierto grado de incertidumbre y entre mayor sea la incertidumbre y el ejercicio de juicio profesional menor será el grado de consistencia, que como ya se explicó se asocia a la verificabilidad y en definitiva a la confianza.

Cabe destacar entonces, que estos procesos de representación en el ámbito contable actual, asocian la verdad de los fenómenos representados y la información financiera que resulta de sus procesos de medición, a la utilidad que se persigue y los usuarios a quienes se dirige tal información. Es por esto, que bajo el enfoque de NIIF completa la información financiera útil se caracteriza fundamentalmente por ser relevante y estar fielmente representada; y es que cuando se contrasta esta cualidad con los usuarios de la información preparada bajo este cuerpo normativo y los objetivos que persigue la información financiera resultante, encontramos que se trata de los participantes de los mercados de capitales que necesitan conocer principalmente las perspectivas de entrada de efectivo neta futura a la entidad (cuya verdad no es incierta).

Adicionalmente, bajo el enfoque de NIIF para las PYMES la representación fiel de la información abandona en cierto grado el protagonismo, dándole prioridad a una verdad más objetiva bajo la cualidad de fiabilidad, que implica mayor confianza y menor grado de incertidumbre; y es que sus usuarios, que ya no son precisamente los participantes de los mercados de capitales, necesitan información en relación con la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de la entidad.

4. Reflexiones finales

Las NIIF, en su forma de NIIF completa y en su forma de NIIF para PYMES, persiguen el suministro de información financiera que sea de utilidad para la toma de decisiones de sus usuarios. La evolución de estas normas se genera principalmente por la creciente demanda de usuarios que toman decisiones sobre la base de la información financiera contable; y al mismo tiempo, la diversidad de decisiones que necesitan tomar los distintos usuarios de dicha información.

Para ser útil la información financiera debe ser relevante y una imagen fiel o una representación fiel de lo que pretende representar; lo cual según como se describe en el Marco Conceptual 2010, significa ser completa, neutral y estar libre de errores; y que puede ser mejorada a través de la cualidad de verificabilidad. La verificabilidad es el atributo que tiene la información de ser consistente en sus resultados y por tanto confiable; pareciera entonces que la confianza es un asunto de menor importancia para la información financiera, que se percibe como útil para la toma de decisiones de los usuarios en el plano de las NIIF.

En el mismo sentido, es importante destacar que la representación fiel sin la verificabilidad como factor fundamental, encuentra sustento en el mayor nivel de incertidumbre que se necesita incorporar durante el proceso de representación y es que a los efectos de la NIIF completa, uno de los objetivos es suministrar información sobre los beneficios económicos futuros asociados a la entidad; siendo la información útil para sus usuarios, pero incorpora un alto nivel de incertidumbre por cuanto el futuro es incierto.

La imagen fiel o representación fiel por tanto, es una cualidad que involucra incertidumbre; pero que en definitiva persigue la verdad y la confianza sobre la información que se está representando. Por una parte, la incertidumbre se debe a muchos factores que se mezclan en el proceso de identificación, interpretación y representación de los fenómenos que se intentan representar, tales como la objetividad y la subjetividad, los modelos de medición, la utilidad de la información, entre otros. Por otra parte, la verdad y la confianza se deben ponderar o contrastar en función de los usuarios a quienes se les prepara la información y las necesidades de información para los procesos de toma de decisión.

De manera que la información financiera que se le suministra a los usuarios, bajo el ambiente NIIF completa, pareciera responder a los modelos modernos de representación, donde la utilidad de la información y la confianza que los usuarios pueden percibir de ella, se encuentran asociadas a los objetivos que tienen los usuarios en los procesos de toma de decisión. Por ello, para los participantes de los mercados de capitales, quizás sea más útil aquella información

financiera que en sus procesos de medición hayan incluido un mayor número de factores de difícil verificabilidad, pero que a la final, les permitirá obtener una verdad más cercana respecto los beneficios económicos futuros que pudieran asociarse a la entidad.

Por otra parte, la información financiera suministrada bajo las NIIF para las PYMES, descrita bajo la cualidad de fiabilidad incorpora un mayor grado de verificabilidad, y se corresponde con el hecho de que la utilidad de la información para los usuarios se encuentra en información con menos factores inciertos, ya que sus decisiones se basan principalmente en el conocimiento de la situación financiera de la entidad, el rendimiento y los flujos de efectivo sufridos en el pasado; lo cual ya es cierto al momento de la medición.

No obstante a lo anterior y como reflexión final, se debe destacar que la confianza de un usuario pudiera verse desmejorada si las decisiones económicas se toman sobre la base a una información financiera que no está dirigida a responder directamente sus necesidades; y es que los modelos de medición de la NIIF completa se están ajustando para generar información sobre los flujos futuros y esta información, no necesariamente es útil para todos los usuarios que toman decisiones sobre una entidad que aplique dicho cuerpo normativo.

5. Referencias

- García, M. (2009). *Introducción a la contabilidad* [Libro en línea]. Universidad de Salamanca. Disponible en: <http://clea.edu.mx/biblioteca/introduccion%20a%20la%20contabilidad.pdf> [Consulta 2016, Junio 22].
- International Accounting Standards Board. (2011). *Documentos del IASB para acompañar a la el Marco Conceptual para la Información Financiera*. IFRS Foundation. Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Board. (2011). *El Marco Conceptual para la Información Financiera*. IFRS Foundation. Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Board. (2011). *Prólogo a las Normas Internacionales de Información Financiera*. IFRS Foundation. Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Board. (2015). *NIIF para las PYMES*. IFRS Foundation. Londres, Inglaterra.

- International Accounting Standards Board. (2015). *Proyecto de Norma Marco Conceptual para la Información Financiera*. IFRS Foundation. Londres, Inglaterra.
- International Accounting Standards Committee. (1989). *Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros*. IASC Foundation. Londres, Inglaterra
- Jimenez, R. y Vargas, C. (2012). *Representación en los estándares internacionales de información financiera*. *Revista Lumina*. [Revista en línea], 13. Disponible en: <http://revistasum.umanizales.edu.co/ojs/index.php/Lumina/article/view/686> [Consulta 2016, Enero 28].
- Kieso, D. y Weygandt, J (2008). *Contabilidad Intermedia*. (2a. ed.). México, D.F.: Limusa Wiley.
- Wüstemann, S. (2011). *Does Faithful Representation Mean Reliability*. Working Paper, Goethe University Viadrina Frankfurt (Oder).

Modelo de decisión bayesiano para el diagnóstico de cáncer de mama

Quiroz R., Segundo U.; Rivas M., Belzaira

Recibido: 24-05-17 - Revisado: 11-06-17 - Aceptado: 11-09-16

Quiroz R., Segundo U.
Ingeniero de Sistemas.
Magister Scientiae en Estadística Aplicada y Computación. Doctor en Ciencias y Técnicas Estadísticas.
Universidad de Los Andes, Venezuela.
segquiroz@gmail.com

Rivas M., Belzaira
Licenciada en Estadística.
R&Q Asesorías. Empresa Personal dedicada a la asesoría y estudios estadísticos
belzaira@gmail.com

La presente investigación su objetivo fue, construir un modelo de decisión bayesiano automático para cuantificar el riesgo de cáncer de mama y evaluar las consecuencias de las alternativas del tratamiento, desde el punto de vista de las pérdidas y utilidades de todos los actores en la problemática de la salud del paciente (sistema sanitario, médicos y la propia paciente). El modelo incorpora los resultados de una mamografía, algunas variables históricas y una función de costos para clasificar una paciente en tres categorías mutuamente excluyentes: No Cáncer, Probablemente Cáncer y Si Cáncer. Para cuantificar el riesgo, se desarrolló un modelo de regresión binaria bayesiano con distribuciones a priori de Jeffreys y para la selección del modelo, se usó el Factor de Bayes Medio. El ajuste del modelo se realizó desde el punto de vista de las predicciones y de la clasificación, en vez del método clásico de estimación. La base de datos consta de 328 pacientes con 184 casos positivos, ésta fue suministrada por el Hospital Universitario de Granada, España. Se encontró que el diagnóstico puede cambiar drásticamente según cambie la función de pérdida y además que el modelo de predicción debe ser distinto dependiendo de la edad de la paciente, menor o mayor a 50 años.

Palabras clave: Modelo de decisión bayesiano; regresión binaria; distribución a priori de Jeffreys; cáncer de mama.

RESUMEN

An automatic Bayesian decision model was constructed to quantify breast cancer risk and evaluate the consequences of the treatment alternatives, from the point of view of the losses and utilities of all the actors in the patient's health problem (health system, doctors and the patient herself). The model incorporates the results of a mammogram, some historical variables and a cost function to classify a patient into three mutually exclusive categories: No Cancer, Probability of Cancer and Yes Cancer. To quantify the risk, a Bayesian binary regression model was developed with Jeffreys a priori distributions and the Bayes Mean Factor was used to select the model. The adjustment of the model was made from the point of view of predictions and classification, instead of the classical method of estimation. The database consists of 328 patients with 184 positive cases, this was provided by the University Hospital of Granada, Spain. It was found that the diagnosis can change drastically as the function of loss changes and also that the prediction model must be different depending on the age of the patient, younger or older than 50 years.

Keywords: Bayesian decision model; binary regression; a priori distribution of Jeffreys; breast cancer.

ABSTRACT

1. Introducción

El cáncer es una de las principales causas de morbilidad y mortalidad en todo el mundo, cada año se diagnostican alrededor de 14 millones de nuevos casos de cáncer y ocurren más de ocho millones de muertes relacionadas con el cáncer. Advierte la Organización Mundial de la Salud (OMS), que los casos anuales de cáncer aumentarán a 22 millones en las próximas dos décadas. El cáncer de mama es el más común entre las mujeres y representa 16% de todos los cánceres femeninos. En los países en desarrollo, su incidencia ha aumentado y la mayoría (69%) de las defunciones por esa causa se registran en estos países (OMS, 2015). Las bajas tasas de supervivencia observadas en los países poco desarrollados pueden explicarse principalmente por la falta de programas de detección precoz, que conlleva a que un alto porcentaje de mujeres acudan al médico con la enfermedad ya muy avanzada, pero también, por la falta de servicios adecuados de diagnóstico y tratamiento.

Sin duda, el diagnóstico precoz basado en un procedimiento de screening mamográfico, ha sido probado que es un procedimiento efectivo para el control del cáncer de mama, dado que efectivamente lo detecta en pacientes asintomáticos, lo cual, a su vez, puede

incrementar la probabilidad de curarlo o aumentar la esperanza y la calidad de vida de los pacientes. Según el National Center Institute (NCI) (2015), este método para detectar el cáncer mama ha demostrado que reduce la mortalidad por esta enfermedad entre mujeres de 39 a 69 años de edad, los exámenes de detección con mamografía se relacionaron con una disminución relativa mayor a 15 % en cuanto a la mortalidad por cáncer de mama (Nelson et al., 2009). Las mujeres con mayor riesgo de cáncer de mama, tienen altas probabilidades para la detección precoz y la prevención y, cuantificar la magnitud del riesgo de cáncer de mama, es un factor crucial en la optimización de beneficios médicos cuando se considera la eficacia de métodos de reducción de riesgo (Jeffrey A. et al., 2008).

Muchos programas de screening basan sus diagnósticos en la mamografía, un con-junto de radiografías de la mama, que sirven para detectar cambios en la mujer cuando aún los síntomas del cáncer de mama no se han producido. Por cada 1.000 mujeres que se examinan cada dos años y siguen un programa preventivo, se estima que se evitan entre siete y nueve muertes por cáncer de mama (Paci et al., 2014). También hay que reconocer que existen cánceres que no son visibles en la mamografía, excepcionalmente porque son invisibles, y con mayor frecuencia, porque se encuentran inmersos en mamas densas, con abundante tejido fibroglandular que dificulta o hace imposible su identificación por este procedimiento radiológico. Otro inconveniente que normalmente se presenta con el examen radiológico, es que puede ocurrir un diagnóstico en exceso. Según Paci et al. (2014), por cada 1.000 mujeres que se examinan cada dos años ocurren cuatro casos de diagnóstico en exceso. A pesar de estos inconvenientes, no se pone en duda la eficacia de la mamografía como procedimiento para detectar un carcinoma de mama clínicamente oculto.

Durante las últimas tres décadas, se han utilizado modelos matemáticos y modelos de asistencia computarizada que cuantifican los riesgos de sufrir cáncer de mama. Los profesionales de la medicina pueden incorporar estos modelos para hacer más eficaz los métodos disponibles para la prevención. Además, sería conveniente que cada paciente pueda conocer una estimación de la magnitud del riesgo de desarrollar cáncer de mama y que se le

brinde la oportunidad de considerar las opciones de minimizar el riesgo.

Las técnicas más usadas en el desarrollo de los modelos matemáticos para cuantificar el riesgo de cáncer de mama son: Análisis discriminante, regresión logística de Girón et al., (1998) y William E. et al. (2006) sistemas expertos, inteligencia artificial, de Wu et al. (1993), redes bayesianas de Burnside and R. (2000) y otros (Jeffrey A. et al., 2008 y Richard J et al., 2007). En la actualidad, ninguno de estos modelos goza de confianza en la comunidad médica que trata el cáncer de mama, aún existe incertidumbre sobre los factores de riesgo y no se han incorporado herramientas para la toma de decisiones, que consideren conjuntamente todos los elementos que en forma natural intervienen en una decisión: Las alternativas, las consecuencias, los actores (médico, paciente, sistema de salud) y los costos-utilidades.

En esta investigación, se construye un modelo de decisión bayesiano automático (objetivo), que utiliza una función de pérdida para incorporar en la decisión final las alternativas, las consecuencias, los actores y los costos-utilidades. La estimación de las probabilidades predictivas (el riesgo), que se usan en el diagnóstico se calculan a través de un modelo de regresión binaria bayesiano automático, con distribuciones a priori de Jeffreys sobre los parámetros del modelo. La base de datos y la información necesaria para construir el modelo, fue suministrada por el departamento de Radiología del Hospital Universitario de Granada, España y está compuesta de 328 pacientes de los cuales 184 son positivos (Quiroz S., 2002).

2. Modelo de regresión binaria

Un modelo bayesiano de respuesta binaria se define como:

$$p_i \equiv \Pr(Y_i = 1 | \mathbf{x}_i, F, \boldsymbol{\beta}) = F(\mathbf{x}_i^t \boldsymbol{\beta}), \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

Donde Y_i es una variable aleatoria (v.a.) observable, cuya distribución condicional sobre el parámetro es una Bernoulli(p_i), $\boldsymbol{\beta} = (\beta_1, \dots, \beta_k)^t$ es un vector k - dimensional de parámetros desconocidos, $\mathbf{x}_i^t = (x_{i1}, \dots, x_{ik})$ es un vector k - dimensional de covariables observables, $F(\cdot)$ es una función de distribución sobre

P y n es el número de observaciones.

Para un conjunto de n v.a.'s observadas la verosimilitud de β viene dada por:

$$lik(\beta|y, x, F) = \prod_{i=1}^n F(\mathbf{x}_i^t \beta^F)^{y_i} [1 - F(\mathbf{x}_i^t \beta^F)]^{1-y_i} \quad (2)$$

Donde al conjunto de datos observados se denota por $D=(y, X)$, $y=(y_1, \dots, y_n)^t$ es una muestra observada sobre la variable dependiente y $X=(x_1, \dots, x_n)^t$ es una matriz de orden $n \times k$ con los correspondientes datos de las covariables.

Bajo ciertas condiciones de regularidad e independencia, se puede definir una distribución a priori de Jeffreys sobre

$$\pi^J(\beta) = \frac{\det[Z^t Z]^{1/2}}{\pi^k} \prod_{j=1}^k \frac{f(z_j^t \beta)}{(F(z_j^t \beta)[1-F(z_j^t \beta)])^{1/2}}, \quad (3)$$

la cual es una distribución de probabilidad propia, véase Quiroz S. (2002), que depende de una matriz Z de valores de las variables explicativas y de la transformación $F(\cdot)$, pero no depende directamente de los valores observados de las variables aleatorias Y_i . La matriz $Z = (z_1^t, \dots, z_k^t)$ es una submatriz de X , no singular de orden $k \times k$. La función $f(\cdot)$ es la correspondiente función de densidad de $F(\cdot)$, la cual define la forma de la transformación.

La distribución a posteriori de β , también es una distribución propia y viene dada por:

$$\begin{aligned} \pi^J(\beta|D, F) &\propto \prod_{j=1}^k \frac{f(z_j^t \beta^F)}{(F(z_j^t \beta^F)[1 - F(z_j^t \beta^F)])^{1/2}} \\ &\times \prod_{i=1}^n (F(\mathbf{x}_i^t \beta^F)[1 - F(\mathbf{x}_i^t \beta^F)])^{1-y_i} \end{aligned} \quad (4)$$

La densidad de una observación futura, y_{n+1} , condicional al vector de observaciones previas y , asumiendo conocido el vector de covariables y que y_{n+1} es estocásticamente independiente de y , viene dada por:

$$m(y_{n+1}|x_{n+1}) = \int F(\mathbf{x}_{n+1}^t \beta)^{y_{n+1}} [1 - F(\mathbf{x}_{n+1}^t \beta)]^{1-y_{n+1}} \pi^J(\beta|D, F) d\beta. \quad (5)$$

Ninguna de las densidades definidas por (4) y (5) pueden obtenerse analíticamente. En su lugar usaremos los métodos

MCMC, véase por ejemplo Casella and Robert (1999), para calcular estas probabilidades.

La base de datos, D , que usaremos para calcular el modelo corresponde a información recogida durante el año 1995 por el Departamento de Radiología del Hospital Universitario de Granada, España, y está compuesta de 328 registros: 184 pacientes presentan cáncer de mama y 144 pacientes no presentan cáncer de mama.

La codificación de las variables se hizo de acuerdo a los factores de riesgo considerados por los médicos de este hospital: (i) Nódulos/Masa, (ii) Calcificaciones, (iii) Asimetrías, (iv) Cambios Arquitecturales. Además se consideraron cinco (5) variables históricas: Edad, antecedentes familiares, antecedentes personales, edad de embarazos y la lactancia. El resultado de una biopsia, realizado a cada paciente, es considerado la prueba infalible que valida el diagnóstico. En el modelo estas variables se denotan por:

y : Resultado de la biopsia, x_2 : Grupo de edad, x_3 : Antecedentes familiares, x_4 : Embarazos y lactancia, x_5 : Antecedentes personales, x_6 : Nódulos, x_7 : Micro-Calcificaciones, x_8 : Cambios arquitecturales, x_9 : Asimetrías, con lo cual queda definido el vector de variables explicativas como: $\mathbf{x} = (x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9)^t$.

3. Selección de modelos

La clase de modelos definida por (1) y (2) permite disponer con facilidad de una gran variedad de modelos alternativos con solo cambiar la forma de la distribución $F(\cdot)$. Para este estudio particular del cáncer de mama hemos considerado seis funciones *link*: Logística (L), Probit (P), Cauchy (C), log-log complementario (O), t -Student con 2 g.l. (S_2) y t -Student con 4 g.l. (S_4). Denotemos por $M = \{M^L, M^P, M^C, M^O, M^{S_2}, M^{S_4}\}$ a este grupo de modelos formado por las seis subclases de modelos.

En una primera fase, corresponde seleccionar la función *link* que mejor ajusta a los datos y en la segunda fase, se trabaja el problema de selección de las variables del modelo. En ambos casos, usamos el factor de Bayes para comparar los modelos, asumiendo que todos los modelos son igualmente probables a priori.

La selección de la función *link* requiere de una distribución a priori sobre los parámetros de cada subclase de modelos. Tal y como sugiere Quiroz S. (2002)[sección 3.7] usaremos una misma

matriz Z para definir los modelos a comparar. Concretamente se usará en este caso particular la matriz

$$Z = (x_9, x_{15}, x_{36}, x_{114}, x_{146}, x_{149}, x_{250}, x_{274}, x_{316})^t$$

de orden $k + 1 = 9$ y $\det[Z] = 72.9$, la cual fue elegida en forma aleatoria de un conjunto de 5.000 matrices Z formadas a partir de los datos D .

$$m(y|\beta^F, M^F) = \int \text{lik}(\beta^F | D, F) \pi^J(\beta^F | D, F) d\beta^F, \quad (6)$$

Las marginales de los datos necesarias para el cálculo de las probabilidades a posteriori de los modelos, fueron estimadas por el método de Laplace, véase por ejemplo Tierney and Kadane (1986).

El cuadro 1, muestra las probabilidades a posteriori para las seis funciones link. Las funciones link: *Cauchy* y *log-log complementario* reciben muy poco soporte de los datos y está claro que podemos descartarlas. El resto de las funciones link: *Logística*, *Probit*, *t-Student con 2 g.l* y *t-Student con 4 g.l*, reciben el mismo soporte y pudiéramos elegir cualquiera de ellas. Sin embargo, el link logístico, ofrece grandes ventajas para el cálculo y la interpretación de sus coeficientes de regresión. Esto justifica la elección del link logístico para construir el modelo de predicción.

Para la selección de las variables a incluir en el modelo de predicción, se usará el Factor de Bayes Medio, una versión del Factor de Bayes intrínseco de Berger and Pericchi (1996), y el algoritmo para seleccionar variables, ambos propuestos por Quiroz S. (2002)[sección 3.9.2.].

Cuadro 1
Probabilidad a posteriori de M^F

Función link, F	L	P	C	O	S_2	S_4
$m(y M^F) \times 10^{-81}$	4.38	3.91	0.84	0.25	3.65	4.24
$\text{Pr}(M^F D)$.254	.226	.049	.015	.211	.245

Fuente: Elaboración propia.

Las matrices Z necesarias para calcular los Factores de Bayes Medio se escogieron en forma aleatoria de un total de 25.370.626.424.000 que resulta de combinar las filas distintas de la matriz X en k formas distintas.

El espacio de modelos de la clase logística está formado por $2^k = 256$ modelos, los cuales se asume son igualmente probables a priori. Para $i=1, \dots, 25$ y $l=1, \dots, 60$, la marginal:

$$m_i(Z(l)) = \int \text{lik}(y|\beta_i) \pi_i^J(\beta_i|Z(l)) d\beta_i,$$

fue estimada por el método de Laplace, con lo cual resultó un conjunto B de 8 modelos potencialmente aceptables, véase el cuadro 2. Debido a que M_2 está anidado en cualquiera de los modelos restantes y $\Pr(M_2 | D) > \Pr(M_j | D)$, para todo $j=3, \dots, 8$, es natural reducir la búsqueda del modelo final sobre el conjunto de modelos $\mathcal{A}=\{M_1, M_2\}$.

Con las probabilidades a posteriori de los modelos en actualizadas, resulta que $\Pr(M_1 | D)=0.66$ y $\Pr(M_2 | D)=0.34$. Esta \mathcal{A} evidencia aconseja considerar ambos modelos para hacer las predicciones. Naturalmente, usaremos la mixtura de M_1 y M_2 ponderados por $\Pr(M_1 | D)$ y $\Pr(M_2 | D)$, respectivamente.

El cuadro 3 muestra las probabilidades a posteriori de que un coeficiente de regresión no sea igual 0, $\Pr(\beta_j \neq 0 | D)$, $j = 2, \dots, k$, obtenidas al sumar las probabilidades de los modelos seleccionados que incluyen a ese coeficiente.

Cuadro 2
Modelos potencialmente aceptables (Conjunto B)

Modelo	Covariables	$m(y M_j) \times 10^{-78}$	$\Pr(M_j D)$
* M1	1 2 5 6 7 8 9	9.82	.539
* M2	1 2 6 7 8 9	5.00	.276
M3	1 2 4 5 6 7 8 9	1.32	.072
M4	1 2 3 5 6 7 8 9	0.79	.044
M5	1 2 4 6 7 8 9	0.75	.042
M6	1 2 3 6 7 8 9	0.36	.019
M7	1 2 3 4 5 6 7 8 9	0.10	.005
M8	1 2 3 4 6 7 8 9	0.06	.003

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3
Pr ($\beta_j \neq 0 | D$)

j	Predictor	Probabilidad a post.
2	Grupo de edad	1.0
3	Antecedentes familiares	0.0
4	Embarazos y lactancia	0.0
5	Antecedentes personales	0.66
6	Nódulos	1.0
7	Microcalcificaciones	1.0
8	Cambios arquitecturales	1.0
9	Asimetrías	1.0

Fuente: Elaboración propia

Bajo este criterio, está claro que la evidencia de las variables x_3 y x_4 , antecedentes familiares y embarazos y lactancia, para diagnosticar el cáncer de mama, es nula. Mientras que la evidencia es muy fuerte cuando relacionamos el cáncer de mama con el resto de las variables: $x_2, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9$.

La conclusión es clara. Sin embargo, hay que recordar que estos cálculos se refieren a una muestra particular de pacientes. Por consiguiente, decir que la evidencia mostrada por estos datos sobre x_3 y x_4 para explicar el cáncer de mama es nula, no quiere decir que en otra muestra (por ejemplo, con equipos radiológicos de nueva generación, o en otro lugar, o en otro tiempo), estas variables van a tener el mismo comportamiento. Lo que si podemos afirmar es: Primero, para el caso particular considerado aquí se pueden ignorar esas dos variables y segundo, en futuras investigaciones no debe ignorarse este resultado.

4. Bondad de ajuste del modelo

Todos los cálculos para medir el ajuste del modelo $M = 0.66 M_1 + 0.34 M_2$, fueron hechos mediante el método

de *Markov Chain Monte Carlo* (MCMC). Concretamente, en el cálculo de las probabilidades predictivas se usaron muestras de $\pi(\beta_i | \mathbf{D}, M_i)$, $i = 1, 2$, generadas mediante el algoritmo híbrido Gibbs-Metropolis-Hastings. En todos los casos, el tamaño de la muestra es de 300 ($U = 300$). Véase por ejemplo, Casella and Robert (1999).

Los datos para ajustar el modelo se obtuvieron de la manera tradicional, i.e. se dividió aleatoriamente la base de datos, \mathbf{D} , en dos subconjuntos: un subconjunto de entrenamiento, \mathbf{D}^e , formado por 75% de los datos y un subconjunto de datos futuros $\mathbf{D}^f = \mathbf{D} \setminus \mathbf{D}^e$. El cuadro 4 muestra varias medidas comúnmente usadas para cuantificar el ajuste del un modelo a los datos. Véase por ejemplo Raftery et al. (1997), Hosmer and Lemeshow (2000) y Quiroz S. (2002)[capítulo 4].

El valor de c^* es el punto de corte donde se minimiza la pérdida esperada con $l_{10} = l_{01}$. Con estos datos resultó que $0.69 < c^* < 0.72$, con lo cual el área bajo la curva ROC (α_{ROC}), área de la curva de calibración (α_C), la media del logaritmo de la probabilidad predictiva a posteriori (*LPPM*) y el porcentaje de aciertos, muestran la mixtura \mathbf{M} es ligeramente superior a ambos M_1 y M_2 . Además, siguiendo las indicaciones de Hosmer and Lemeshow (2000, p.163), estos valores indican que éste es un excelente ajuste y el modelo está bien calibrado.

Cuadro 4
Ajuste con \mathbf{D}^f en $0.69 < c^* < 0.72$

Modelo	<i>LPPM</i>	α_{ROC}	α_C	<i>Se</i> (c^*)	<i>Es</i> (c^*)	Aciertos %
M_1	0.533	0.827	0.065	0.605	0.976	80.0
M_2	0.544	0.823	0.079	0.579	0.976	78.7
M	0.535	0.832	0.071	0.605	0.976	80.0

Fuente: Elaboración propia

5. Diagnóstico

La fase final del proceso de diagnóstico consiste en tomar una decisión que clasifique a una paciente en alguna de las tres siguientes categorías mutuamente excluyentes: *Cáncer*, *No Cáncer*, y *Probablemente Cáncer*. Estas tres categorías constituyen

el resultado de nuestro test de diagnóstico automático, los cuales denotamos por T^+ , T^- y T^\times ; respectivamente. El verdadero estado de la paciente: Cáncer o No Cáncer, los denotamos por C^+ y C^- ; respectivamente. Las clasificaciones pueden variar, pero el objetivo de éstas es establecer el diagnóstico final de Cáncer o No Cáncer.

Las consecuencias de cada decisión dependen del verdadero estado de la paciente. En total existen seis situaciones distintas que pueden ser evaluadas en términos de pérdidas-utilidades y calidad de vida. Para una paciente cualquiera, se puede obtener una función de pérdida como que se muestra en el cuadro 5.

Cuadro 5
Función de pérdida

	T^-	T^+	T^\times
C^-	0	l_{01}	l_{02}
C^+	l_{10}	0	l_{12}

Fuente: Elaboración propia

Sin pérdida de generalidad se supone que $0 < l_{ij} \leq 1, i = 0,1, j = 0,1,2$, las cuales representan las pérdidas correspondientes al cruce de las categorías del test de diagnóstico y el verdadero estado de la paciente.

En este caso, los actores en la decisión final son tres: La paciente, los médicos tratantes y el sistema integral de salud. Es posible que las preferencias de unos y otros difieran un poco, con lo cual se obtienen distintas funciones de utilidad. Se puede contrastar las decisiones que se producen ante distintas preferencias o combinarlas y obtener una sola ponderando los tres puntos de vista.

Supongamos una nueva paciente con $x_{n+1} = (x_2, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9)$ La probabilidad condicional de que una nueva paciente tenga cáncer de mama, dada la información \mathbf{D} , está dada por:

$$p_{n+1} \equiv m(y_{n+1} = 1 | x_{n+1}, \mathbf{D})$$

$$= 0.66 m(y_{n+1} = 1 | M_1, x_{n+1}, \mathbf{D}) + 0.34 m(y_{n+1} = 1 | M_2, x_{n+1}, \mathbf{D})$$

Y la regla de clasificación es la siguiente:

$$T(y_{n+1}, c) = \begin{cases} 0 & \text{Si } p_{n+1} \leq c_I \\ 1 & \text{Si } p_{n+1} \geq c_S \\ 2 & \text{En otro caso.} \end{cases} \quad (7)$$

Donde $c = (c_I, c_S), 0 < c_I \leq c_S \leq 1$, son los umbrales de clasificación inferior y superior, respectivamente.

Para las n observaciones en \mathbf{D} y el par (c_I, c_S) , podemos asociar la tabla de contingencia que muestra el cuadro 6.

Cuadro 6
Clasificación del modelo en $c = (c_I, c_S)$

	T^-	T^+	T^\times	Total
C^-	$n_{00}(c)$	$n_{01}(c)$	$n_{02}(c)$	$n_{0\cdot}$
C^+	$n_{10}(c)$	$n_{11}(c)$	$n_{12}(c)$	$n_{1\cdot}$
Total	$n_{\cdot 0}$	$n_{\cdot 1}$	$n_{\cdot 2}$	n

Fuente: Elaboración propia

Donde $n_{ij}(c), i = 1, 2; j = 0, 1, 2$; son los correspondientes números de observaciones que resultan del cruce de las categorías del test de diagnóstico con las categorías del verdadero estado de la paciente.

Denotemos por $\boldsymbol{\gamma}_0(c) = (\gamma_{00}(c), \gamma_{01}(c), \gamma_{02}(c))^t$, al vector $(\Pr(T^+ | C^-), \Pr(T^+ | C^-), \Pr(T^\times | C^-))$ y por $\boldsymbol{\gamma}_1(c) = (\gamma_{10}(c), \gamma_{11}(c), \gamma_{12}(c))^t$, al vector $(\Pr(T^- | C^+), \Pr(T^+ | C^+), \Pr(T^\times | C^+))$, $\Pr(T^+ | C^+), \Pr(T^\times | C^+)$, los parámetros de las dos multinomiales asociadas a esta tabla de contingencia. Supongamos una distribución a priori de Jeffreys sobre $\boldsymbol{\gamma}_i, i = 0, 1$; i.e., una distribución Dirichlet $\mathcal{D}_3\left(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}, \frac{1}{2}\right)$. Entonces, la distribución a posteriori sobre $\boldsymbol{\gamma}_i$ viene dada por:

$$\pi^j(\boldsymbol{\gamma}_i | \mathbf{D}) = \mathcal{D}_3\left(n_{i0}(c) + \frac{1}{2}, n_{i1}(c) + \frac{1}{2}, n_{i2}(c) + \frac{1}{2}\right), i = 0, 1$$

De la pérdida total en $c = (c_I, c_S)$, $L(c) = n_{01}(c)l_{01} + n_{02}(c)l_{02} + n_{10}(c)l_{10} + n_{12}(c)l_{12}$, resulta que la pérdida esperada a posteriori viene dada por:

$$E[L(c)] = \frac{n_{0.}}{\left(n_{0.} + \frac{3}{2}\right)} \left(\left(\frac{1}{2} + n_{01}(c)\right) l_{01} + \left(\frac{1}{2} + n_{02}(c)\right) l_{02} \right) + \frac{n_{1.}}{\left(n_{1.} + \frac{3}{2}\right)} \left(\left(\frac{1}{2} + n_{10}(c)\right) l_{10} + \left(\frac{1}{2} + n_{12}(c)\right) l_{12} \right) \quad (8)$$

El punto $c^* = (c_I^*, c_S^*)$ que minimice (8), será el par de puntos de corte que definen el test de diagnóstico (7) óptimo.

Cualquier centro de salud dispone de la información necesaria para determinar una función de costos-utilidades que permita implementar este modelo. La base para definir dicha función son los costos asociados a los exámenes clínicos, medicamentos, hospitalización, atención médica, entre otros.

Y los beneficios están asociados a la calidad de vida de las pacientes, valoradas por los actores del problema, i.e. las pacientes, los médicos, los directores de los centros de salud y el personal paramédico. Lógicamente que no es fácil medir la calidad de vida para los distintos escenarios; no obstante, existen trabajos donde se estudian estos aspectos y que podemos tomar como referencia, véase por ejemplo, Parmigiani (1999), Paci et al. (2014), Arrospide et al. (2015).

6. Ejemplo de función de pérdida

Una función de pérdida particular puede ser construida basándose en entrevistas hechas a las pacientes, a los médicos, a los directores y administradores de los centros de salud, véase Arrospide et al. (2015). Es natural que en cada caso las pérdidas varíen, pero en la práctica, la mayor variación ocurre entre los pacientes. A manera de ejemplo, hemos construido tres funciones de pérdida basadas en las siguientes consideraciones:

- (i) Asumimos que no existen costos asociados a las clasificaciones hechas correctamente. Es decir, las pérdidas por clasificar un verdadero negativo y un verdadero positivo son cero. Por lo tanto, $l_{00} = 0$ y $l_{10} = 0$, respectivamente.
- (ii) Los costos asociados a una clasificación de *falso positivo*, se deben al costo de la biopsia y al costo de la calidad de vida de la paciente sometida a un severo examen extra.

- (iii) Una clasificación de *Probablemente Cáncer con resultado negativo*, requiere de exámenes clínicos y revisiones médicas que resultan ser menos severas, en todos los sentidos, que el de una biopsia. Excepcionalmente, se recurre a la biopsia para confirmar el diagnóstico.
- (iv) Los costos asociados a una clasificación *falso negativo*, se deben a tener que tratar a la paciente con un cáncer de mama en un estado avanzado, en vez de hacerlo en estados tempranos del desarrollo, cuando se supone existe un ahorro importante en el tratamiento. El tratamiento en estado avanzado del cáncer de mama, como en cualquier otra enfermedad incurable, conlleva entre otros costos los siguientes: Hospitalización, exámenes clínicos, medicamentos, pérdida de la calidad de vida, e incluso la misma muerte.
- (v) Una clasificación *Probablemente Cáncer con resultado positivo*, comienza con exámenes clínicos y revisiones médicas no muy severas y siempre finaliza con una biopsia confirmatoria. La diferencia con una clasificación *verdadero positivo* son los exámenes y revisiones previas.
- (vi) Por (ii) y (iii) asumimos que $l_{10} \geq l_{02}$.
- (vii) Por (iv) asumimos que la mayor pérdida ocurre cuando se clasifica un *falso negativo*. Es decir $l_{10} = 1$.
- (viii) Por (i) y (v) asumimos que $0 \leq l_{12} < l_{02}$.

En cualquier caso, una función de pérdida construida sobre estas consideraciones generales, verifica que:

$$\begin{aligned}
 (i) \quad c_I &= \frac{l_{02}}{(l_{10} + l_{02} - l_{12})} \\
 (ii) \quad c_S &= \frac{(l_{01} - l_{02})}{(l_{01} + l_{12} - l_{02})} \quad \text{sí } \frac{l_{02}}{(l_{10} + l_{02} - l_{12})} \leq c_M \leq \frac{(l_{01} - l_{02})}{(l_{01} + l_{12} - l_{02})}, \\
 (iii) \quad c_I = c_S &= \frac{l_{01}}{(l_{10} + l_{01})} \quad \text{en otro caso,} \\
 \text{donde } c_M &= \frac{l_{01}}{(l_{10} + l_{01})}
 \end{aligned}$$

El cuadro 7 muestra la clasificación hecha por el modelo con tres funciones de pérdida construidas a manera de ejemplo. Allí puede verse que el diagnóstico depende, de forma crítica, del punto de vista de los costos, además del examen radiológico. La primera función de pérdida (costos), corresponde a un punto de vista que juzga como muy importante el gasto de los exámenes médicos. La segunda función de pérdida, muestra el efecto en la clasificación cuando el peso relativo de los exámenes médicos es menor que el del primer caso. La tercera función de pérdida, considera que el costo promedio para confirmar un diagnóstico negativo, es similar si se hace con una biopsia directamente o se hace con procedimientos menos agresivos.

Cuadro 7

Clasificación con diversas pérdidas ($n = 328$, $n_0 = 144$, $n_1 = 184$)

l_{00}	l_{01}	l_{02}	l_{10}	l_{11}	l_{12}	c_I^*	c_S^*	Clasificación*
0	1.00	0.75	1	0	0.20	0.57	0.6 0	T^- T^+ T^x C^- (109 28 7) C^+ (47 130 7)
0	0.75	0.50	1	0	0.10	0.30	0.6 6	T^- T^+ T^x C^- (59 7 78) C^+ (18 101 65)
0	0.90	0.80	1	0	0.10	0.57	0.5 7	T^- T^+ T^x C^- (109 35 0) C^+ (47 137 0)

Fuente: Elaboración propia

7. Análisis por grupos de edad

Está probado, que el diagnóstico precoz del cáncer de mama basado en un procedimiento de *screening* mamográfico es efectivo, sin embargo, existe controversia sobre la efectividad de este procedimiento para mujeres menores de 50 años, véase, por

ejemplo, Parmigiani (1999), Lee et al. (2010). Sin duda, la *prevalencia* de la enfermedad, junto con la *sensibilidad* y *especificidad* del test de diagnóstico, tienen mucho que ver con los beneficios que dejan los programas de *screening*. A menor prevalencia del cáncer de mama se necesitan pruebas de diagnóstico con mayor *sensibilidad* y *especificidad* que hagan eficiente el programa.

De algún modo, la controversia sugiere investigar la posibilidad de construir distintas pruebas para cada grupo de edad. Con esta idea, se repitió el cálculo y se construyó un modelo de respuesta binario, en forma separada, para dos grupos de edad. El Grupo 1, formado por 145 mujeres menores de 50 años de edad y que denotamos por D_{01} y el grupo 2, formado por las 183 mujeres restantes de un total de 328 mujeres. Así que $D_2 = D \setminus D_{01}$.

Un resumen de los resultados se muestra en los cuadros 8 y 9. La última columna de cada cuadro, muestra las probabilidades a posteriori de los modelos aceptados. Basándose en esta evidencia, podemos ver con claridad que las variables x_3 , antecedentes familiares, x_4 , embarazos y lactancia, y x_9 , asimetrías, no son importantes para explicar la presencia de cáncer de mama en mujeres menores de 50 años. El comportamiento es distinto para el grupo de mujeres con 50 años o más, la evidencia muestra que las variables x_3 , antecedentes familiares, x_4 , embarazos y lactancia y x_5 , antecedentes personales, no son importantes para explicar presencia de cáncer de mama en este caso.

Desafortunadamente la cantidad de datos y la composición en las submuestras (D y D_{01}), no son suficientes para poder obtener pruebas de diagnóstico fiables. No obstante, estos resultados coinciden con otros estudios que evalúan la utilidad de los programas de *screening* en mujeres menores a 50 años, véase por ejemplo, Lee et al. (2010). Pero lo más importante, es que estos resultados sugieren que las variables regresoras son distintas según el grupo de edad y por lo tanto, indican la necesidad de desarrollar modelos distintos para cada grupo de edad, lo cual posiblemente incremente la precisión en el diagnóstico.

Cuadro 8
Edad < 50 años: Modelos potencialmente aceptables
y modelos aceptados*

Modelo	Covariables								$Pr(M_j D_{01})$	$Pr(M_j D_{01})^*$
*M39	1		5	6	7	8			0.65	1
M49	1	3	5	6	7	8			0.15	
M62	1	3	5	6	7	8	9		0.08	
M57	1		5	6	7	8	9		0.07	
M53	1	4	5	6	7	8			.05	

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 9
Edad ≥ 50 años: Modelos potencialmente aceptables y modelos
aceptados*

Modelo	Covariables								$Pr(M_j D_2)$	$Pr(M_j D_2)^*$
*M16	1				6	7	8	9	0.47	0.65
*M5	1				6	7	8		0.25	0.35
M6	1				6	7		9	0.09	
M26	1		5	6	7	8	9		0.08	
M22	1	3			6	7	8	9	0.06	
M14	1		5	6	7	8			0.05	

Fuente: Elaboración propia

8. Discusión final

La dificultad del problema de la selección de modelos es bien conocida y más aún, cuando se trata de la construcción de un modelo de decisión que utiliza únicamente los métodos bayesianos automáticos (objetivos). Este trabajo muestra los métodos que permiten construir un modelo de decisión con estas características,

usando distribuciones a priori de Jeffreys y una versión del *Factor de Bayes Intrínseco* llamado *Factor de Bayes Medio*.

En particular, el modelo regresión binaria que se construyó consideró inicialmente seis funciones link (Logístico, Probit, Cauchy, log-log complementario, *t*-Student con 2 g.l. y *t*-Student con 4 g.l.) y ocho variables explicativas, lo cual indica trabajar con 1.536 posibles modelos. A través del Factor de Bayes Medio, se determinó que el modelo que mejor ajusta a los datos está conformado por una mixtura de dos modelos logísticos con seis variables explicativas solamente. Tomando en consideración varias medidas de la bondad del modelo, por ejemplo ROC = 0.832 y % de aciertos = 80.0, estas indican que la mixtura tiene un excelente ajuste y calibración.

También se encontró, que el diagnóstico puede cambiar drásticamente según cambie la función de pérdida y además se confirmó, que el modelo de predicción debe ser distinto si la paciente es menor o mayor a 50 años.

El modelo teórico desarrollado aquí es de carácter general y puede ser aplicado a otras enfermedades e infinidad de problemas de decisión que tiene esta misma estructura, varios potenciales factores de riesgo y varias alternativas de acción.

Una característica importante del modelo de decisión desarrollado, es que permite la posibilidad de clasificar a una paciente en tres categorías, en vez de dos que es la forma clásica: *Cáncer* o *No cáncer*. La tercera categoría, *Probablemente Cáncer*, indica que es necesario encontrar nuevas evidencias para poder establecer el diagnóstico final. Es fácil adaptar el modelo para que considere otras clasificaciones distintas, que permitan ahorrar recursos y molestias innecesarias a las pacientes al momento del diagnóstico, pero siempre con el objetivo de determinar del verdadero estado de la paciente.

Las funciones de pérdida que necesita el modelo parecen fáciles de construir, pero el escepticismo de los administradores de los centros de salud y del cuerpo médico tratante, dificulta la tarea de evaluar la verdadera utilidad de estos modelos. Es fundamental lograr la participación de la comunidad médica para poder desarrollar esta clase de modelos, una tarea no exenta de dificultades.

9. Referencias

- Arrospide A., Soto M., Acaiturri T., López G., Abecita L., and Mar J. (2015). *Cost of breast cancer treatment by clinical stage in the Basque contry, Spain*. *Revista Española Salud Publica*, 89(1):93–97.
- Berger J. and Pericchi L. (1996). *The intrinsic bayes factor for model selection and prediction*. *Journal of the American Statistical Association*, 91:109–122.
- Burnside D., Rubin E. and Shachter R. (2000). *A bayesian network for mammography*. *Management Science and Engineering*. Stanford University. USA.
- Casella G. and Robert C. (1999). *Monte Carlo Statistical Methods*. Springer-Verlag, New York.
- Girón F., Martínez M., and Moreno E. (1998). *Automatic diagnostic of breast cancer: A case study*. *Applied Decision Analysis*, Edited by F. Javier Girón. (Kluwer Academic Publishers), pages 101–113.
- Hosmer W. and Lemeshow S. (2000). *Applied Logistic Regression*. New York: John Wiley and Sons Ltd.
- Jeffrey T., Steven R., Smith-Bindman R., Ichikawa, Barlow William E. and Kerlikowske K. (2008). *Using clinical factors and mammographic breast density to estimate breast cancer risk: Development and validation of a new predictive model*. *Annals of Internal Medicine*, 148(5):337–347.
- Lee C, Dershaw D, Kopans D, Evans P, Monsees B, Monticciolo D, Brenner R, Bassett L, Berg W, Feig S, Hendrick E, Mendelson E, D’Orsiç C, Sickles E, and Burhenne L. (2010). *Breast cancer screening with imaging: recommendations from the society of breast imaging and the acr on the use of mammography, breast mri, breast ultrasound, and other technologies for the detection of clinically occult breast cancer*. *Journal of the American College of Radiology*, 7(1):18–27.
- NCI. (2015) *Screening tests that have been show to reduce cancer deaths*. Technical report, National Cancer Institute, USA.
- Nelson H, Tyne K, Naik A, Bougatsos C, Chan B, and Humphrey L. (2009). *Screening for breast cancer: an update for the u.s. preventive services task force*. *Annals of Internal Medicine*, 151(10):727–737.
- Organización Mundial de la Salud. (2015). *Carga mundial de*

- morbilidad*. Technical report, Organización Mundial de la Salud.
- Paci E, Broeders M, Hofvind S, Puliti D, Duffy S and EUROSCREEN Working Group. (2014). *European breast cancer service screening outcomes: a first balance sheet of the benefits and harms*. *Cancer Epidemiol Biomarkers Prev.*, 23(7):1159–1163.
- Parmigiani G. (1999). *Decision models in screening for breast cancer*. *Bayesian Statistics 6*, Edited by Bernardo, J., Berger, J., Dawid, A. and Smith, A. (Clarendon Press Oxford), 6:525–546.
- Quiroz S. (2002). *Modelos de Respuesta Binaria Bayesianas*. Tesis Doctoral, Universidad de Granada, Facultad de Ciencias, Departamento de Estadística e Investigación de Operaciones, Granada.
- Raftery A, Madigan D, and Hoeting. (1997). *Bayesian model averaging for linear regression models*. *Journal of the American Statistical Association*, 92:179–191.
- Richard S, Norman B, Rowan R, Cummings S, Cuzick J, Dowsett M, Easton D, Forbes J, Key T, Han-kinson S, Howell A, and Ingle J. (2007). *Critical assessment of new risk factors for breast cancer: considerations for development of an improved risk prediction model*. *Endocrine-Related Canc*, 14:169–187.
- Tierney L and Kadane J. (1986). *Accurate approximations for posterior moments and marginal densities*. *Journal of the American Statistical Association*, 81:82–86.
- William B, White E, Ballard-Barbash R, Vacek P, Titus-Ernstoff, Carney P, Jeffrey T, Buist D, Geller B, Rosenberg R, Bonnie Y, and Kerlikowske K. (2006). *Prospective breast cancer risk prediction model for women undergoing screening mammography*. *Journal of the National Cancer Institute*, 98(17):1204–1214.
- Wu Y, Giger M, Doi K, Vyborny C, and Schmidt R. (1993). *Artificial neural networks in mammography: application to decision making in the diagnosis of breast cancer*. *Radiology*, 187:81–87.

Elementos clave para definir el concepto de utilidad en la información financiera

Rodríguez, José M.

Recibido: 26-10-16 - Revisado: 25-11-16 - Aceptado: 15-02-17

Rodríguez, José M.
Lcdo. en Contaduría Pública.
M.Sc. en Ciencias Contables.
Universidad de Los Andes, Venezuela.
jmiguelr@ula.ve

Los estados financieros tienen como principal objetivo suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera. Que esa información sea comparable, transparente y de alta calidad, para los usuarios al momento de tomar de decisiones económicas. Es así, como el término utilidad comienza a ser usado ampliamente como adjetivo de la información financiera, y hasta se ha considerado como la esencia de un nuevo enfoque: El paradigma de la utilidad. Sin embargo, no existe una definición de utilidad para los estados financieros, por tanto, la presente investigación se centra en determinar los elementos que deben estar presentes en dicho concepto. Para conseguir este propósito, se analizaron algunas definiciones de utilidad y su uso en la contabilidad; posteriormente, se describieron las principales características que deben cumplir los estados financieros para apoyar las decisiones económicas y así proponer un concepto de utilidad en la información financiera.

Palabras clave: Definición; información; financiera; utilidad; NIIF.

RESUMEN

The financial statements are aimed to provide information about the financial position, performance and changes in financial, comparable, transparent and high quality for users when making economic decisions position. Thus the term utility begins to be widely used as an adjective of financial information, and even has been considered as the essence of a new approach: the paradigm of utility. However, there is no definition of utility to the financial statements, therefore, this research focuses on identifying the elements that should be present in that concept applied to financial reporting. To achieve this purpose some useful definitions and usage accounting will be analyzed; subsequently, the main features that must meet the financial statements to support economic decisions and propose a concept of value in financial reporting will be described.

Keywords: Definition; information; financial; utility; IFRS

ABSTRACT

1. Introducción

Considerando que el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), en su prólogo de las Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES 2015) señala el compromiso de desarrollar para el interés público, de un conjunto de normas generales de contabilidad de elevada calidad, que exijan transparencia y comparabilidad dentro de la información contenida en los estados financieros con propósito de información general, siendo éstos útiles para una amplia gama de usuarios, que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información al momento tomar decisiones económicas.

Asimismo, tanto para el Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2016) como para la Sección 2 Conceptos y Principios Fundamentales de (NIIF para las PYMES 2015) sólo define de manera tácita (implícita) el término “utilidad” de la información financiera. Si bien es cierto, que en ningún momento la norma contable propuesta por el IASB exprese polisemia con el término utilidad, no es menos cierto, que por la importancia que radica, el mismo debería ser desarrollado en profundidad por el cuerpo normativa y no dejar que el mismo tiene sus cimientos en la relevancia, representación fiel, comparabilidad, verificabilidad, oportunidad y comprensibilidad.

2. El problema

2.1. Antecedentes del problema

En economías globales como en la que se vive actualmente, la inmensa mayoría de las transacciones, funcionan según el principio de la oferta y de la demanda en donde, el demandante busca la mejor oferta, así como una excelente relación precio/calidad del bien o servicio, este proceso, se lleva a cabo hasta encontrar la oferta ideal, para que se efectúe la transacción. Es por ello, que la mayoría de los consumidores actuales y/o potenciales buscan la mayor cantidad de información relacionada con el producto y/o servicio a adquirir (minimizando de esta manera, asimetrías de información), para así proceder a tomar lo que consideraría la mejor decisión.

De forma similar se comportan los oferentes y demandantes

de instrumentos financieros¹ en los mercados de valores o mercado de capitales, al realizar operaciones de compra y/o venta de títulos valores, certificados negociables, bonos u obligaciones y papeles comerciales entre otros. Como en todos los mercados de capitales, al reunir oferentes y demandantes, no sólo sitúa a personas y/o instituciones que deciden (invertir) colocar sus excedentes de recursos (ahorros), en manos de instituciones que se encargarán de maximizar el valor de la misma; sino también, de acuerdo a los expresado por la (Bolsa de Valores de Caracas, 2016), se busca entender las fuerzas que actúan en el mercado de valores, en especial las que interactúan en el mercado accionario, es decir, comprender por qué los valores suben o bajan de precio de acuerdo a los principios y fundamentos constituidos en el libre mercado (Libre oferta y la libre demanda).

En tal sentido, considerando que la misión de los mercados financieros o mercado de valores², es la de facilitar la intermediación de instrumentos financieros y difundir la información que requiere el mercado de manera competitiva, asegurando transparencia y eficacia, la Ley de Mercado de Valores (LMV) de la República Bolivariana de Venezuela (2015), en su artículo 3, señala que la Superintendencia Nacional de Valores (SNV), es la encargada de emitir las normas que regulan a las personas naturales y jurídicas que participan de forma directa o indirecta en los procesos de emisión, custodia, inversión, intermediación de títulos valores (instrumentos financieros), así como también la obligación de publicar los estados financieros de las personas naturales y jurídicas que se rigen por la presente ley.

Por su parte, la Superintendencia Nacional de Valores dictó en 1997, las normas para la elaboración de los estados financieros de las sociedades que hagan oferta pública de valores en los términos de la Ley de Mercado de Capitales, y estableció que ellas, deberán preparar y presentar sus estados financieros ajustados a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el International Accounting Standards Board [Consejo de Normas

¹ De acuerdo al (International Accounting Standards Board, 2016) un instrumento financiero es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad.

² En la República Bolivariana de Venezuela se denomina Mercado de Valores.

Internacionales de Contabilidad) (IASB por su traducción al inglés)]; por ende, como los suministradores (Ofertantes) de fondos (Capital), les interesa saber con exactitud el riesgo financiero y rendimiento³ que le va a proporcionar la inversión, así como también decidir si comprar, mantener o vender la inversión, para eso, deben tener a su disposición los estados financieros de acuerdo a NIIF's , ya que a través de éstos, los usuarios satisfacen las necesidades de información y de esa manera, toman decisiones económicas.

Para (Meigs, Meigs, Bettner, & Whittington, 1998), los estados financieros son el principal medio para reportar información financiera de propósito general a personas externas a la organización, y de acuerdo al glosario extraído de las Normas Internacionales de Información Financiera (IASB, 2016), se pretende cubrir las necesidades de información de una amplia gama de usuarios que no pueden exigir informes a la medida de sus necesidades específicas, específicas pero su principal objetivo es tomar de decisiones económicas.

Al respecto, el Marco Conceptual para la Información Financiera⁴ (IASB, 2016) señala que el objetivo de la información financiera con propósito general, es el de proporcionar información financiera sobre la entidad que informa, que sea útil a los usuarios (inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales), para que puedan tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad; en el caso de los inversionistas existentes o potenciales, toman decisiones sobre la compra, venta o mantenimiento de patrimonio e instrumentos de deuda, dependen de la rentabilidad esperada de una inversión en esos instrumentos; por ejemplo: dividendos, pagos del principal e intereses o incrementos del precio de mercado. De forma similar, las decisiones que tomen prestamistas y otros acreedores existentes o potenciales sobre proporcionar o liquidar préstamos y otras formas de crédito, dependerá de los pagos del principal e intereses u otra rentabilidad que esperen obtener. Las expectativas

³ Ganancias distribuibles y los dividendos.

⁴ El Marco Conceptual fue emitido por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad en septiembre de 2010. Derogó el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros (1998).

de inversores, prestamistas y otros acreedores sobre rentabilidades obedecen a la evaluación del importe, calendario e incertidumbre sobre (las perspectivas de) la entrada neta de efectivo a futuro a la entidad. Por consiguiente, los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes o potenciales necesitan información que les ayude a evaluar las perspectivas de entrada de efectivo neta futura a la entidad.

Asimismo señala el marco conceptual, que numerosos inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales no pueden requerir que las entidades que informan les proporcionen información directamente, y deben confiar en los informes financieros con propósito general, para obtener la mayor parte de la información financiera que necesitan. Por consiguiente, ellos son los principales usuarios a quienes se dirigen los informes financieros con propósito general. Sin embargo, los informes financieros con propósito general, no proporcionan ni pueden proporcionar toda la información que necesitan los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes o potenciales. Esos usuarios necesitan considerar la información pertinente de otras fuentes; por ejemplo, las condiciones económicas generales y las expectativas, los sucesos, la situación política, y las perspectivas del sector industrial y de la empresa.

Citando el Informe Trueblood (1973) emitido por la Asociación Americana de Contabilidad (AICPA por sus siglas en inglés), llamado a establecer los objetivos de la información financiera para lo cual deben:

- Estar al servicio de aquellos usuarios que tienen autoridad limitada, o que no cuentan con la capacidad o con los recursos necesarios para obtener información.
- Proveer información útil a los inversores y acreedores para la predicción, comparación y evaluación de los flujos netos potenciales de tesorería, en términos de importe, periodicidad y riesgo.
- Suministrar información útil para prever, comparar y evaluar el poder de la empresa para obtener beneficios.
- Facilitar información útil para apreciar la capacidad y responsabilidad de la gerencia en el uso eficaz de los recursos en orden a la consecución de los objetivos básicos

- de la empresa.
- Proveer información tanto de los hechos como en relación con su interpretación, de las transacciones y otros acontecimientos acaecidos en la empresa, necesaria para predecir, comparar y evaluar su capacidad para obtener beneficios.
 - Suministrar un estado de la situación financiera, útil para predecir, comparar y evaluar la capacidad de obtener beneficios de la empresa, proporcionando información relativa a las transacciones y otros acontecimientos relacionados con ciclos incompletos de beneficio (Tua P., 1990).

2.2. Planteamiento del problema

La norma contable expresa taxativamente que el objetivo de los estados financieros es suministrar información útil para la toma de decisiones económicas, sin embargo, haciendo una revisión profunda de la normativa contable, no se encuentra una definición del término utilidad, adaptado de manera precisa a la contabilidad, y, dada la gran frecuencia y amplio espectro de uso de dicho vocablo, el significado del mismo, queda bajo un criterio de subjetividad y producto de la polisemia, debido a esta situación, nos encontramos en presencia de una vasta gama de ambigüedades en la utilización de los distintos conceptos o expresiones que se encuentran incorporados en los elementos de los estados financieros; en tal sentido, se origina la siguiente interrogante: ¿Cuáles elementos deben estar presentes para configurar un concepto de utilidad de la información financiera que sea aplicable en el ámbito de los mercados financieros?

Para dar respuesta a la interrogante antes expuesta, el objetivo de la presente investigación se centra en determinar los elementos que deben estar presentes en el concepto de utilidad aplicado a la información financiera. Para ello, se analizará el concepto de utilidad y la utilización del mismo en la contabilidad. Posteriormente, se describirá las principales características que deben cumplir los estados financieros para ser útiles al momento de tomar decisiones económicas; y por último se propondrá un concepto de utilidad de la información financiera.

3. Aspectos filosóficos y teóricos

3.1. Concepto de utilidad de la información financiera

Etimológicamente, el término utilidad proviene del latín *utilitas*, que significa cualidad de útil; para la Real Academia Española (2016), dicha cualidad se basa en el provecho o beneficio que se obtiene de algo, mientras que para Tostados (2005), dicho provecho o conveniencia pasa por el interés, beneficio o fruto que se obtiene de algo, satisfaciendo así de acuerdo a Garay & González (2007), las necesidades humanas que se requieren al momento de tomar decisiones.

Para Fernández (1999), el término utilidad es usado principalmente por la ciencia económica dentro de la llamada microeconomía o economía de las unidades o agentes microeconómicos, teniendo el poder de acuerdo a Gentinho (2000), en satisfacer un deseo, ya que la gente compra bienes o productos porque satisfacen deseos. Un individuo racional maximiza su utilidad según el principio equimarginal del valor, cuando todos los bienes que consume le proveen proporcionalmente la misma satisfacción, porque si bien es cierto, si un bien proporciona mayor satisfacción que otro, aumentaría el consumo de ese bien hasta que sea igual a la brindada por los demás.

Hasta ahora queda clara la relación entre los términos utilidad y satisfacción. Sin embargo, vale la pena destacar, que para medir el grado de satisfacción, deben considerarse dos ámbitos: uno subjetivo, definido por criterios personales (ya que el grado de satisfacción depende de las expectativas personales vinculadas con experiencias, escala de valores, entre otros), y otro objetivo, definido por criterios económicos, ya que se vincula frecuentemente a ganancias obtenidas a partir de una inversión, dándoles tal importancia, que podría considerarse como una acepción del término utilidad, sin embargo, para los fines de esta investigación, nos concentraremos en el primer ámbito.

En tal sentido, se ha mostrado el término de utilidad como sinónimo al grado de satisfacción que debe proporcionar la información financiera a los usuarios al momento de tomar decisiones económicas; respondiendo a las necesidades de comparabilidad, transparencia y alta calidad propuesta por el International Accounting Standards Board, Prólogo a las

Normas Internacionales de Información, 2016, así como también los posibles requerimientos de los destinatarios (usuarios) de la información financiera, ya que son el punto clave, para determinar la información a incluir y fijar las reglas con las que se confeccionan las cuentas anuales (Tua P., 1990).

Para el IASB (2016), muchas entidades de todo el mundo preparan y presentan estados financieros para usuarios externos, y aunque dichos estados financieros pueden parecer similares entre un país y otro, existen en ellos diferencias causadas probablemente por una amplia variedad de circunstancias sociales, económicas y legales, ocasionando que la utilidad de la información financiera sea subjetiva para cada usuario, ya que su principal objetivo es tomar decisiones económicas que van desde decidir si comprar, mantener o vender inversiones financieras de capital, pasando por la evaluación de la capacidad de pago de la empresa hasta determinar los resultados del ejercicio económico, para establecer el monto del impuesto a pagar y la distribución de los dividendos entre los accionistas y empleados.

Vista la importancia del usuario y sus necesidades, viene entonces la reflexión sobre a quiénes satisfacen los estados financieros, es decir, ¿quiénes son los usuarios? La respuesta no es tan sencilla como se pensaría a primera vista, porque en la evolución de la contabilidad, los usuarios principales de los estados financieros han cambiado. En principio, los estados financieros estaban dirigidos principalmente a los acreedores e inversores de la empresa, para presentar la rentabilidad de la misma, sin embargo, a partir de mediados del siglo XX, la situación comenzó a cambiar y los principales destinatarios de la información contenida en los estados financieros, se encuentran fuera de la organización, son usuarios externos.

La orientación de la información financiera hacia los usuarios como prioridad, es producto de un cambio drástico en la contabilidad, conocida como el paradigma de la utilidad, que según Tua (1990) orienta el contenido de los estados financieros a las necesidades del usuario, asumiendo que su principal requerimiento es el apoyo informativo adecuado a la toma de decisiones.

Pese a que el paradigma de la utilidad, no sólo se trata de medir

en abstracto los hechos pasados, buscando un concepto único y autosuficiente de verdad económica, sino también medir e informar con la finalidad de tomar decisiones económicas, no es, sino hasta la década de los años 70, cuando se comenzó de acuerdo con Zeff (1985) a estudiar en profundidad el significado operacional de la utilidad en los estados financieros, es decir, para quién?, para qué? y cómo puede ser útil en la toma de decisiones de los usuarios de acuerdo con sus necesidades y con el entorno económico en el que se desenvuelve. Asimismo señala Zeff citando a Staubus, que aunque los teóricos de la escuela de la ganancia líquida y realizada mencionan esporádicamente las diversas clases de usuarios, otros autores estiman que tales referencias son de carácter superficial y pasan por alto que el uso de la información puede ser diferente según los distintos tipos de usuarios.

Es por ello, que al hablar de usuarios de información financiera, se plantean más interrogantes que respuestas definitivas, ya que se abre la posibilidad de establecer tantos sistemas contables como grupos de usuarios puedan detectarse, o bien aconseja la necesaria búsqueda de un sólo sistema que trate de satisfacer en la mejor medida posible la totalidad de los intereses concurrentes. En síntesis, se trata de la alternativa puesta de manifiesto por Hendriksen (1974), señaladas por Montesinos (1974), al suponer que los estados financieros se preparan para usuarios indeterminados, que tienen objetivos múltiples, o concretar como objetivo el proporcionar información adecuada a modelos para decisiones de usuarios específicos; ante esto, propone el antecesor del IASB (International Accounting Standards Committee, 1989), que aunque todas las necesidades de información de los usuarios no pueden quedar cubiertas solamente por los estados financieros, hay necesidades que son comunes a todos los usuarios citados. Puesto que los inversores son los suministradores de capital-riesgo a la empresa, las informaciones contenidas en los estados financieros que cubran sus necesidades, cubrirán también muchas de las necesidades que otros usuarios esperan satisfacer en tales estados financieros.

3.2. Concepto de utilidad en la norma contable internacional

Considerando que uno de los objetivos de (IASB, 2016), es el de

desarrollar para el interés público, un conjunto único de normas de información financiera legalmente exigibles y globalmente aceptadas, comprensibles, comparables, transparentes y de alta calidad, aplicable a todos los estados financieros, para satisfacer las necesidades comunes de información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil para estos usuarios al tomar decisiones económicas.

Para ello, adicional al objetivo de proporcionar información financiera con propósito general, el International Accounting Standards Board, El Marco Conceptual para la Información Financiera (2016) señala la aplicación de las características cualitativas de la información financiera, consideradas útiles para los distintos usuarios en la toma de decisiones sobre la entidad que informa, a partir de la información financiera proporcionada en los estados financieros, así como a la información financiera proporcionada por otras vías. Asimismo, señala el IASB (2016), que la información financiera ha de ser útil, cuando sea relevante y represente fielmente, mejorándose la misma, es decir, de mayor utilidad cuando también sea comparable, verificable, oportuna y comprensible.

- **Relevancia:** La utilidad de la información financiera es relevante cuando la misma es capaz de influir en las decisiones tomadas por los usuarios. Su omisión o expresión inadecuada puede influir en decisiones tomadas dependiendo de la materialidad o importancia relativa de la misma.
- **Representación fiel:** La utilidad de la información financiera (representada en cifras y notas), no sólo debe representar los fenómenos relevantes, sino que también aquellos que la gerencia pretende representar. Para ser una representación fiel perfecta, una descripción tendría tres características: 1) Completa, 2) Neutral y 3) Libre de errores.
- **Comparabilidad:** La información financiera al poder ser comparada con información de entidades similares y otras entidades y con información similar sobre la misma entidad para otro periodo u otra fecha es de utilidad porque las decisiones de los usuarios conllevan elegir entre alternativas. La comparabilidad es la característica cualitativa que

permite a los usuarios identificar y comprender similitudes y diferencias entre partidas. Asimismo señala el marco conceptual, que la comparabilidad es la característica cualitativa que permite a los usuarios identificar y comprender similitudes y diferencias entre partidas; diferenciando la comparabilidad con la congruencia, aunque está relacionada con la comparabilidad no es lo mismo, ya que la última hace referencia al uso de los mismos métodos para las mismas partidas, de periodo a periodo dentro de una entidad que informa, o en un mismo periodo entre entidades, mientras que la primera es la meta, la congruencia ayuda al logro de esa meta.

- **Verificabilidad:** Su utilidad se basa en asegurarles a los usuarios de la información financiera que la información representada en los estados financieros muestra fielmente los fenómenos económicos. Verificabilidad para el marco conceptual, significa que observadores independientes, diferentes y debidamente informados podrían alcanzar un acuerdo, aunque no necesariamente completo, de que una descripción particular es una representación fiel.
- **Oportunidad:** Para que la información financiera sea útil para los responsables de la toma de decisiones, la misma debe ser consignada por parte de la gerencia a tiempo para que tenga la capacidad de influir en la toma de decisiones. Para el (IASB, 2014), generalmente, cuanto más antigua es la información, menor es su utilidad. Sin embargo, cierta información puede continuar siendo oportuna durante bastante tiempo después del cierre de un periodo sobre el que se informa cuando necesitan identificar y evaluar tendencias.
- **Comprensibilidad:** Al respecto señala el marco conceptual que su utilidad tiene sus cimientos en la clasificación, caracterización y presentación de la información de forma clara y concisa, matizando que dicha información se prepara para usuarios que tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios; en caso contrario necesitaran apoyarse de personal calificado que lo ayude a comprender la información.

Es importante enfatizar que pese a la existencia de características cualitativas de la información financiera útil propuesta por el International Accounting Standards Board, El Marco Conceptual para la Información Financiera (2016), la misma no ayudará a los usuarios a tomar decisiones adecuadas, indistintamente de que se posea una representación fiel de un fenómeno irrelevante ni una representación no fidedigna de un fenómeno relevante

3.3. Concepto de utilidad en los estados financieros

La presentación de estados financieros se rige por la Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC 1), la cual establece los requerimientos generales para la presentación un juego completo de estados financieros; entendiéndose en el contexto de los objetivos de la información financiera útil, así como también del Prólogo a las Normas Internacionales de Información Financiera y del Marco conceptual para la información financiera.

Su carácter utilitario en la presentación de la información financiera yace en las características generales expresadas por el International Accounting Standards Board, Presentación de Estados Financieros. Norma Internacional de Contabilidad 1, (2016), al señalar que las entidades al presentar sus estados financieros, deberán presentar razonablemente la situación financiera y el rendimiento financiero, así como los flujos de efectivo de una entidad.

Esta presentación razonable requiere la presentación fidedigna de los efectos de las transacciones, así como de otros sucesos y condiciones que dan origen a los estados financieros, que no es más, que una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas

4. Conclusiones

Considerando los aspectos mencionados hasta el momento, es posible proponer como elementos claves para definir el concepto de utilidad en la información financiera:

- *Los usuarios:* concebidos como los “clientes” de la información financiera, teniendo claro que existen tanto dentro de la organización –que requieren ciertos datos específicos- como externos a las entidades, y que demandan otro tipo de información. Los posibles destinatarios de la información financiera, son el punto clave para determinar la información a incluir y fijar las reglas con las que se confeccionan las cuentas anuales, con la suficiente amplitud de poder satisfacer las necesidades de una amplia gama de usuarios, cumpliendo con las indicaciones de la normativa legal vigente.
- *Toma de decisiones:* La información financiera preparada y presentada por los profesionales de la contabilidad, debe brindar los principales datos que permitan la toma de decisiones por parte de los usuarios (internos o externos), razón por la cual, elementos como la ética y responsabilidad deben ser de vital importancia por las consecuencias económicas y/o sociales que puede acarrear una decisión equivocada.
- *Las características definidas por el marco conceptual:* son pilares fundamentales de la información financiera porque definen atributos vitales:
 - o *Comprensibilidad:* aunque los usuarios deben tener unos conocimientos básicos previos, la información en contenido y diseño de presentación, debe ser clara y precisa.
 - o *Relevancia:* la norma establece los elementos que deben estar presentes dentro de los estados financieros, sin embargo, los criterios para la aplicación de la misma deben partir de la relevancia que tenga la información para la toma de decisiones, por lo cual, debe evitarse la exclusión de datos simplemente porque se consideren complicados para algunos tipos de usuarios, si estos son importante para la toma de decisiones.
 - o *Fiabilidad:* para ser útil la información financiera debe ser fiable, es decir, que esté libre de error material y de sesgo o prejuicio, y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar.

- o *Comparabilidad*: la utilidad de la información financiera depende en gran medida de la posibilidad de hacer comparaciones entre distintos momentos históricos de una empresa o entre distintas organizaciones. La normativa tiene gran responsabilidad en este elemento, ya que la globalización necesita de criterios que permitan realizar comparaciones entre empresas de diferentes países.

Con base en estos elementos, se propone un concepto de utilidad de la información financiera como: “La capacidad de brindar información financiera comprensible y fiable, a través de la preparación y presentación de estados financieros con información relevante, que permita la comparación entre distintos momentos históricos de una empresa y/o con otras organizaciones, con la finalidad de satisfacer los requerimientos de diferentes tipos de usuarios para la toma de decisiones económicas”

El concepto propuesto, pretende ser un aporte a la contabilidad ofreciendo elementos que deban ser cumplidos por la información financiera para ser útil para la toma de decisiones económicas por parte de los usuarios.

4. Referencias

- Bolsa de Valores de Caracas. (Mayo de 2016). *Bolsa de Valores de Caracas*. Obtenido de <http://www.bolsadecaracas.com>
- Fernández R., (1999). *Diccionario de recursos humanos: Organización y Dirección*. Madrid: Díaz de Santos.
- Garay, U., & González, M. (2007). *Fundamentos de finanzas. Con aplicación al mercado venezolano*. Caracas: IESA.
- Gentinho (2000). *Diccionario interactivo de economía*. México D.F: Gentinho.
- Hendriksen, E. (1974). *Teoría de la contabilidad*. México, D.F.: Ediciones UTEHA.
- International Accounting Standards Board. (2016). *El Marco Conceptual para la Información Financiera*. Londres: Fundación IFRS.
- International Accounting Standards Board. (2016). *Glosario de las Normas Internacionales de Información Financiera*. Londres: Fundación IFRS.
- International Accounting Standards Board. (2016). *Norma*

- Internacional de Contabilidad* 32. Instrumentos Financieros: Presentación. Londres: Fundación IFRS.
- International Accounting Standards Board. (2016). *Presentación de Estados Financieros*. Norma Internacional de Contabilidad 1. Londres: Fundación IASB.
- International Accounting Standards Board. (2016). *Prólogo a las Normas Internacionales de Información*. Londres: Fundación IFRS.
- International Accounting Standards Committee. (1989). *Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros*. Londres: Fundación IASC.
- Meigs, R., Meigs, M., Bettner, M., & Whittington, R. (1998). *La Contabilidad. La Base para decisiones gerenciales*. Bogota: McGraw-Hill.
- Montesinos, J. (1974). *Contabilidad y decisión empresarial: Una aproximación conceptual*. Valencia, España: Tesis Doctoral, Facultad de CC.EE. y EE. de la Universidad de Valencia.
- Real Academia Española. (2016). *Diccionario de la lengua española*. Obtenido de <http://www.rae.es/>
- Tostados F., E. (2005). *Terminología financiera*. México, D.F.: Gasca Sisco.
- Tua P., J. (1990). *Algunas implicaciones del paradigma de utilidad en la disciplina contable*. Revista Contaduría Universidad de Antioquia, 19-48.
- Zeff, S. (1985). *Evolución de la teoría contable. La investigación empírica*. Revista Contaduría de la Universidad de Antioquia, 25-53.

Análisis de la formación de administradores desde un enfoque prospectivo: Caso Universidad del Valle – Buga

Ruiz V., Alexandra; Maya G., María C.; Franco R., Angélica M.

Recibido: 20-09-16 - Revisado: 03-12-16 - Aceptado: 17-08-17

Ruiz V., Alexandra
Administradora de Empresas.
Universidad del Valle, Colombia.
aruva0701@gmail.com

Maya G., María C.
Administradora de Empresas.
Universidad del Valle, Colombia.
mariac.mg@hotmail.com

Franco R., Angélica M.
Contadora y Magister en Administración.
Universidad Cooperativa de Colombia-
Sede Cali, Colombia.
angelica.francor@campusucc.edu.co

Este artículo contiene resultados del estudio prospectivo de la formación de administradores, al horizonte 2025. La metodología que se utilizó es la prospectiva y estratégica, cuya caja de herramientas contiene dos fases: La prospectiva y la diagnóstica. El eje central de este estudio es el contexto que afrontan los Administradores, en cuanto a la educación y el sector productivo. Se tomó el caso de la formación de los administradores de empresas de la Universidad del Valle de la sede de Buga. Este estudio permitió un acercamiento con los actores y expertos que están estrechamente vinculados con estos estudiantes, se logró identificar las situaciones que influirán en la formación de los estudiantes de la carrera administración de empresas, para el año 2025.

Palabras clave: Administración; formación; prospectiva; instituciones de educación superior.

RESUMEN

The article contains results of the prospective study of the formation of administrators at the horizon 2025. The business environment demands professionals with specific characteristics that respond to the needs that are presented and demands that are related to knowledge, competences; its contribution to the solution of complex problems that are generated day after day in the present and future, and that have a positive or negative impact on business development; it is the mission of Higher Education Institutions to train administrators capable of responding to the current and future challenges of the business world; This will be possible while the institutions know what they will face and design future plans that will allow them to face such situations.

Keywords: training; prospective; Higher Education Institutions.

ABSTRACT

1. Introducción

Actualmente, se puede percibir que el entorno globalizado demanda profesionales con características específicas que respondan a las necesidades que se presentan para el momento. Los entornos económico, empresarial y de negocios le exigen al administrador de empresas poseer diferentes conocimientos y destrezas, con los cuales pueda responder -de manera efectiva, eficiente y eficaz- a los problemas que se generan día tras día en los diversos ambientes actuales y futuros. Hoy por hoy, se han identificado algunas falencias significativas en los administradores de empresas, en cuanto a las habilidades y conocimientos recibidos dentro de las instituciones de educación superior, debido a la estructura curricular existente. Por este motivo, estos profesionales están en gran desventaja, cuando intentan concursar, o competir en el medio laboral, o en su carrera de emprendimiento los enfrenta a diversas dificultades.

2. Situación de conflicto

El contexto que afrontan los administradores, en cuanto a la educación y el sector productivo, es el eje central de este documento. Se ha tomado el caso de la formación de los administradores de empresas de la Universidad del Valle de la sede de Buga. Se proponen ciertas características con las cuales deben ser formados estos administradores. Estamos seguros de que, con ellas, podrán adquirir competencias necesarias para enfrentar -de manera efectiva- el mercado laboral; lo cual les garantiza su inserción

y desarrollo integral en el mismo. Igualmente, se analiza: a) los perfiles que deben tener en cuanto a los requerimientos, o demandas del mercado laboral; b) los esquemas que deben adoptar; c) el currículo del programa académico de Administración de Empresas, enfocado en la región donde está ubicado, para ofrecer una formación profesional adecuada, integral y pertinente a lo exigido por el entorno.

3. Marco teórico

Desde su creación, el programa académico de administración de empresas de la Universidad del Valle ha tenido diversos cambios, tanto en su estructura curricular como en sus procesos misionales. Y todo, gracias al esfuerzo continuo y permanente de análisis, revisión y ajuste en el programa, que sus directivos han realizado. Esto ha garantizado su pertinencia y la consistencia interna entre las exigencias y expectativas del entorno social y económico. Como también, de los valores y las competencias profesionales que el administrador de empresas de la Universidad del Valle debe apropiarse y exhibir en sus prácticas.

Los cambios que ha tenido el programa de administración de empresas son producto de la necesidad de formar profesionales, capaces de responder a las exigencias que las organizaciones demandan. De hecho, estas organizaciones son cambiantes, por la inestabilidad de los fenómenos sociales, culturales y políticos; características del entorno global del siglo XXI, conocido como la "Era de las organizaciones" (Blank Bubis, 2002), debido a que todo alrededor es una organización. Estas organizaciones no han estado excluidas de los cambios. La planeación, el diseño, la dirección y el control son funciones de la administración cada vez más complejas y dinámicas, por la relación de las organizaciones con su entorno. No importa su naturaleza, su propósito y su tamaño (públicas, privadas y/o sociales – micro, pequeña, mediana y grande). Por tanto, la tarea del administrador se ha convertido en todo un reto. Estos cambios son la respuesta de la adaptación de las organizaciones a factores como: La globalización de la economía, la internacionalización de las empresas, la industrialización de los países, los avances tecnológicos, entre otros, los cuales han generado grandes cambios en la sociedad y, por ende, en la forma

de coordinar las empresas.

De este modo y tal como lo explican Calderón y López (1996), se debe reconocer que la administración, día a día, tiene que lidiar con nuevas condiciones del entorno, en el que abunda la turbulencia, el cambio acelerado y la modificación constante. Todas estas condiciones generan inestabilidad en las organizaciones; lo que, a su vez, dificulta la tarea de los administradores, quienes deben dirigir organizaciones más complejas. En otras palabras, los actuales y futuros administradores de empresas -académicos o empíricos- están y van a afrontar problemas y decisiones mucho más complejos que los de hace 5 o 10 años. Por tanto, en un horizonte de 5, 10 o 15 años, esta labor será mucho más difícil de llevar a cabo.

En este orden de ideas, es importante visualizar alternativas de futuro en el campo organizacional, para establecer una ruta, en la que, aprovechando las condiciones del entorno, se pueda construir un futuro deseado. De esta manera, se podrá disminuir la incertidumbre y los efectos negativos que traen las consecuencias de los cambios inesperados (Medina y Ortegón, 2006). Para el desarrollo de esta investigación, es relevante conocer conceptos relacionados con esta temática.

- a. Previsión: Esta palabra proviene del verbo proveer que significa ver con anticipación. Es decir, disponer de lo conveniente para atender a contingencias o necesidades previsibles (Real Academia Española, 2013). En la administración, la previsión es una herramienta importante, ya que es básica para la planeación, entendiendo ésta como una función administrativa. Así, lo explica Reyes (2004): “La palabra previsión implica la idea de cierta anticipación de acontecimientos y situaciones futuras que la mente humana es capaz de realizar y sin la cual sería imposible hacer planes; por ello, la previsión es básica para la planeación” (p. 128).
- b. Planeación: Para Koontz & O'Donnell Ciril (1985), es: “La función administrativa que consiste en seleccionar, entre diversas alternativas los objetivos, las políticas, los procedimientos y los programas de una empresa”. Esta definición permite inferir que la planeación es la función

administrativa por la cual se analiza la situación actual y especifica una situación futura a la que se quiere llegar, definiendo anticipadamente un camino para llegar a ese futuro deseado a través de objetivos, estrategias y planes de acción. Por su parte, Reyes afirma que: “la planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que han de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y las determinaciones de tiempos y de números necesarias para su realización.” (Reyes, 2004, p. 27).

- c. Tendencias: “Son series temporales de datos, cuyo análisis y extrapolación permite proyectarlos en el futuro” (Ministerio de Planeación Nacional y Política Económica, 2005, p. 90). Este método facilita conocer el futuro tendencial, aquel en que las cosas cambian en la misma dirección y al mismo ritmo que en el presente. Las tendencias son un método muy importante para realizar estudios de futuro, puesto que ayudan a identificar, de manera más precisa, la dirección que tomarán los temas que queremos reflejar en el futuro, y diseñar con mayor exactitud un futuro deseable y posible (futurible) para estos.
- d. Prospectiva: Este concepto se divide en dos: Del latín pro (delante) y spectare (mirar), que significa ‘mirar a lo lejos’ o ‘mirar desde lejos’. Michael Godet la define como: “la anticipación al servicio de la acción, a través de la apropiación” (2000, p. 12), para que, a partir de esto, se pueda construir el futuro. Así mismo, plantea que la prospectiva no contempla el futuro como una única forma, ya que este es accesible a la perspectiva de diferentes actores que proceden, en el presente, en función de sus planes y miras futuras. Esta disciplina comprende concepciones, metodologías y técnicas para examinar, prever y llegar a la construcción de escenarios futuros deseables, en diferentes condiciones que se puedan realizar. Con ellos, se debe poder descubrir las posibilidades de proceder en el ahora y su influencia en los acontecimientos del mañana.
- e. Escenarios: En el estudio de prospectiva, una de las técnicas más utilizadas es la construcción de escenarios.

Estos son de gran importancia, porque el futuro es incierto. Además, existen múltiples futuros posibles que describen varias alternativas, en ciertas condiciones. Y, de esta forma, lograr definir la trayectoria específica para este futuro. Según Godet (2000, p. 17): “Un escenario es un conjunto formado por la descripción de una situación futura y un camino de acontecimientos que permiten pasar de una situación original a otra futura”. Para Medina y Ortegón (2006, p.328): “Estos escenarios buscan disminuir y manejar el nivel de incertidumbre y la probabilidad de errores en la toma de decisiones que afectan directamente el futuro”. En efecto, los escenarios inducen a una selección cuidadosa de la información conforme a una variable que se juzga estratégica, por ejemplo: el precio futuro real de los energéticos y a una exploración sistemática de secuencias probables que afectarán esa variable.

4. Metodología

En esta investigación, se trabajó la metodología prospectiva y estratégica, la cual ofrece una caja de herramientas que se resume en el siguiente gráfico.



Gráfico 1. Proceso metodológico para el desarrollo del proyecto de investigación. Fuente: Benjamín Betancourt Guerrero. Papeles de Trabajo. 2013

- a. Como se puede ver en el gráfico, contiene dos fases: La prospectiva y la diagnóstica. Las herramientas seleccionadas para la fase diagnóstica fueron:
- i. Análisis documental: El análisis y revisión de la literatura consistirá en detectar, obtener y consultar la bibliografía y otros materiales útiles para caracterizar el estado actual. También, se utilizarán fuentes secundarias.
 - ii. Consulta a los actores: Los actores son los elementos colectivos o individuales que hacen la historia. Ellos deben intervenir en la decisión de un futuro; en gran medida, son los afectados por tal decisión. En este estudio, se consultaron profesores, estudiantes y egresados del programa de administración de empresas de la Universidad del Valle – sede Buga. Para dicha consulta, se utilizaron las técnicas que se enuncian a continuación:
 - La lluvia de ideas: Recoge las ideas de un grupo de personas motivadas a expresar libremente sus opiniones en determinado tema. Luego, se debate, rigurosamente, sobre ellas.
 - El Ábaco de Regnier: Se caracteriza por utilizar un código muy sencillo, basado en colores, que están asociados con los colores del semáforo. Además, permite, simbólicamente, la argumentación de actores y expertos, lo cual facilita y agiliza, de forma sustancial, la iniciación del proceso prospectivo del proyecto. Con los siguientes códigos:
 - Verde oscuro: Indica una idea o factor muy importante y atrayente. Que incide, fuerte y positivamente, en el comportamiento de la ciudad.
 - Verde claro: Expresa una idea o factor importante. Tiene menos valor que el anterior porque influye, con menos fuerza, en el proyecto.
 - Amarillo: Significa duda, incertidumbre o escepticismo acerca de la importancia, o peso del respectivo.
 - Rosado o fucsia: Más negativo que el amarillo, pero menos negativo, o desfavorable, que el rojo.
 - Rojo: Respuesta muy desfavorable y advierte

que el factor analizado estaría afectando muy negativamente el desarrollo del proyecto.

- b. En la fase prospectiva del proyecto, se utilizaron las siguientes herramientas: Análisis multicriterio, Delphi, IGO, II y el diseño de escenarios.
 - i. Análisis multicriterio: Permite evaluar y seleccionar los diferentes criterios, objetivamente, en cada una de las dimensiones del proyecto. Los criterios se refieren a la posición y al atractivo de cada dimensión, los cuales se valoran en una escala de 1 a 5. La posición es la situación de partida del programa respecto de sus dimensiones, y el atractivo es el potencial de desarrollo a futuro de cada una de ellas. El objetivo del análisis multicriterio es analizar la situación actual de cada dimensión y estudiar las dimensiones de manera conjunta, identificando aquellas que presenten un mayor potencial de desarrollo. Aquellas dimensiones que presenten un menor potencial se deben fortalecer para equilibrar todos los ámbitos.
 - ii. Método Delphi: Se realiza por medio de entrevistas a profundidad y semiestructuradas a expertos; lo cual permite alimentar y completar los resultados obtenidos de las otras herramientas. Estas entrevistas son sometidas a sistematización y análisis, a través de malla de lecturas. El Método Delphi consiste en la selección de un grupo de expertos a los que se les pregunta su opinión sobre cuestiones referidas a acontecimientos del futuro.
 - iii. Método Importancia – Gobernabilidad (IGO): Hace referencia a la importancia y gobernabilidad que tendrán las variables prioritarias en el futuro. La importancia se refiere a la influencia que cada factor ejerce en el logro de los objetivos definidos en la misión. Y la gobernabilidad se refiere al control que los actores y los decisores poseen sobre cada una de las variables que se están considerando.
 - iv. Método Importancia – Incertidumbre (II): Es utilizado para visualizar y analizar la importancia e incertidumbre que presentan las variables en el futuro. Su importancia radica en la influencia que cada factor ejerce en el logro de los objetivos definidos en la misión. Y la incertidumbre

se refiere a la falta de certeza del comportamiento de una variable, o evento, en el futuro.

v. Método de diseño de escenarios: De acuerdo con Michael Godet (1995, p. 39), “el futuro es múltiple, existen varios futuros posibles, y el camino que conduce a uno u otro no forzosamente es único”. La descripción de un futurible y de la trayectoria asociada a él constituyen un escenario. Se plantean tres (3) escenarios de acuerdo con la información recolectada: Escenario positivo, escenario pesimista y escenario tendencial. Una vez planteados estos escenarios, se procede a elegir elementos de estos para la construcción del escenario apuesta.

5. Resultado y discusión

a. Análisis documental

La información recolectada -a través del análisis documental- permitió identificar variables y situaciones del entorno. Con ellas, interactuará la educación superior y servirán para la formación de los estudiantes de la carrera de administración de empresas de la Universidad del Valle – Sede Buga. A continuación, se exponen los elementos comunes identificados en la información recolectada: Aumento en la demanda de estudios de postgrados, aseguramiento de la calidad de la educación superior, internacionalización de programas académicos y planes de estudio, mayor participación de personas pertenecientes al nivel socioeconómico bajo – medio en la educación superior, inclusión de la educación virtual y a distancia, Inclusión de la cultura tecnológica de la educación superior, establecimiento de redes de conocimiento, envejecimiento de la población, inclusión del bilingüismo, Fomento de la cultura emprendedora, feminización de la educación superior, aumento - masificación de la cobertura de la educación superior, formación ética y moral en los programas de educación superior, inclusión de la multiculturalidad en la educación superior, docentes universitarios con formación de postgrado, movilidad internacional de estudiantes e investigadores.

b. Lluvia de ideas

Permitió la aproximación a los principales problemas, situaciones y condiciones del entorno e internas, que inciden en la formación del administrador de empresas. El taller de lluvia de ideas se realizó con actores de la Universidad del Valle, sede Buga: Estudiantes (20), Docentes (3), Directivos (5) y Egresados (3). Se obtuvieron 254 ideas, que se depuraron hasta lograr un total definitivo de 70 variables, agrupadas en las siguientes nueve (9) dimensiones:

Cuadro 1
Dimensiones evaluadas

DIMENSIÓN	VARIABLE
Segundo Idioma	Niveles de segundo idioma (Inglés), en la formación del administrador.
	Modelo pedagógico de enseñanza – aprendizaje del segundo idioma.
	Oferta de intercambios extranjeros para el aprendizaje del segundo idioma.
	Cursos de extensión, o conversatorios, para mejorar el segundo idioma (Inglés).
	Dominio de inglés, por parte de los profesores.
	Uso de material académico en otros idiomas (Inglés), en otros cursos/asignaturas del pensum.
Infraestructura	Auditorios para eventos académicos.
	Espacios adecuados para reuniones académicas (Salas de Estudio).
	Adquisición de terreno para campus universitario.
	Condiciones infraestructurales de la sede.
	Espacios deportivos y zonas verdes.
	Centro de salud en el campus.
	Salas de cómputo y laboratorios.
	Infraestructura para estudiantes discapacitados.
	Infraestructura para el desarrollo de temas de investigación.
	Cafetería universitaria.

DIMENSIÓN	VARIABLE
Recursos Económicos	Participación financiera para eventos académicos.
	Gratuidad en los cursos de profundización y capacitaciones.
	Presupuesto para subsidios estudiantiles (materiales académicos, alimentación, transporte y parqueos).
	Presupuesto asignado a la sede.
	Costos de matrícula.
	Nivel de inversión.
Bienestar Universitario	Servicio médico y de emergencia.
	Condiciones de seguridad.
	Proceso de inducción del estudiante en primer semestre.
	Espacios culturales.
	Accesibilidad a recursos bibliográfico.
	Becas en postgrados o internacionalmente, para los estudiantes.
	Incentivos académicos.
	Costos de matrícula.
Medio Ambiente Externo (Entorno)	Convenios e impactos sociales.
	Ubicación geográfica de la sede.
	Inserción laboral
	Alternativas para la dinamización del emprendimiento e iniciativas para crear empresa.
	Conocimiento de las Amenazas y Oportunidades de la Región.
	Violencia e inseguridad en Buga y zonas de influencia.
	Fuente de financiación de nuevas empresas.
	Integración Universidad – Empresa – Región.
	Competencias ciudadanas (actores políticos).

DIMENSIÓN	VARIABLE
Contenido Curricular	Pertinencia de la estructura curricular y oferta académica.
	Asignaturas de profundización (Mercadeo, Finanzas, Recursos Humanos, etc.).
	Acompañamiento y asesoría en el proceso de emprendimiento y creación de empresa.
	Relación universidad-empresa para la práctica empresarial.
	Visitas y asesorías empresariales.
	Orientación para el desarrollo y enfoque del trabajo de grado.
TIC y Gestión del Conocimiento	Cantidad y calidad de equipos de cómputo, televisores y herramientas tecnológicas.
	Mecanismo de aceptación de los estudiantes (ICFES).
	Material bibliográfico disponible en la biblioteca y bases de datos.
	Competencias desarrolladas para el uso de las TIC.
	Innovación y creatividad en materias del currículo.
	Consolidación de los grupos de investigación.
	Convenios nacionales e internacionales.
	Programas de postgrado.
	Universo cultural (foros - seminarios en economía y ciencias políticas).
	Producción intelectual.
Profesores	Proceso de selección y contratación de los profesores.
	Formación de los docentes (Especializaciones, Maestrías, Doctorados).
	Número de profesores en relación con cantidad de estudiantes en un curso.
	Especialización de los profesores.
	Ciclo de fundamentación.
	Liderazgo de los profesores de la Facultad de Ciencias de Administración.

DIMENSIÓN	VARIABLE
	Pedagogía de los profesores y modelos pedagógicos.
Estudiantes	Pertenencia, compromiso y motivación de los estudiantes.
	Valoración e importancia que tiene la disciplina para los estudiantes.
	Proceso de evaluación del estudiante
	Trasfondo o razón por la que deciden estudiar la carrera.
	Cultura.
	Aptitudes cognitivas y cognoscitivas (lectura, escritura, etc.).
	Hábitos de lectura y uso de la biblioteca.
	Pruebas Saber-Pro

Fuente: Elaboración propia, 2016

c. Taller Ábaco de Regnier

Este taller ayuda a priorizar las variables en el presente y en el futuro. A continuación, se presenta un listado de las variables que, según los actores consultados, se destacaron como las más positivas y favorables en el presente. También, están las que enmarcaron la tendencia negativa y desfavorable en el presente:

- **Variables positivas:** Dominio de inglés en los profesores, salas de cómputo y laboratorios, costos de matrícula, accesibilidad a recursos bibliográfico, ubicación geográfica de la sede, pertinencia de la estructura curricular y oferta académica, material bibliográfico disponible en la biblioteca y bases de datos, formación de los docentes (Especializaciones, Maestrías, Doctorados), proceso de evaluación del estudiante.
- **Variables negativas:** Oferta de intercambios extranjeros para el aprendizaje del segundo idioma, centro de salud en el campus, presupuesto para subsidios estudiantiles (materiales académicos, alimentación, transporte y parqueos), becas en postgrados o a nivel internacional para los estudiantes, competencias ciudadanas

(actores políticos), relación Universidad – Empresa para la práctica empresarial, convenios nacionales e internacionales, número de profesores en relación con cantidad de estudiantes en un curso, hábitos de lectura y uso de la biblioteca.

Esta técnica también permite priorizar variables en el futuro. Según la percepción de los consultados, a continuación, se presentan las variables que se perciben como las más positivas y favorables, al año 2025. Y las que se perciben como desfavorables y negativas, para el mismo año:

- **Variables positivas:** Dominio de inglés en los profesores, salas de cómputo y laboratorios, costos de matrícula, accesibilidad a recursos bibliográfico, convenios e impactos sociales, asignaturas de profundización (Mercadeo, Finanzas, Recursos Humanos, entre otros), cantidad y calidad de equipos de cómputo, televisores y herramientas tecnológicas, formación de los docentes (Especializaciones, Maestrías, Doctorados), valoración e importancia que tiene la disciplina para los estudiantes.
- **Variables negativas:** Oferta de intercambios extranjeros para el aprendizaje del segundo idioma, centro de salud en el campus, presupuesto para subsidios estudiantiles (materiales académicos, alimentación, transporte y parqueos), becas para postgrados, o en el exterior para los estudiantes, fuente de financiación de nuevas empresas, acompañamiento y asesoría en el proceso de emprendimiento y creación de empresa, convenios nacionales e internacionales, número de profesores en relación con cantidad de estudiantes en un curso y cultura.

d. **Análisis multicriterio**

Este análisis permitió evaluar cada una de las dimensiones del estudio y determinar la situación presente y la tendencia a futuro de todas las dimensiones, según la percepción de los actores. El resultado se muestra en un plano cartesiano, en donde el eje X muestra la posición actual y en el eje Y, el atractivo a futuro. En el gráfico, se observa que las dimensiones segundo idioma, infraestructura y recursos económicos son consideradas las de menor incidencia

en el presente; mientras que las dimensiones contenido curricular, profesores y estudiantes son las que mejor comportamiento tienen en el presente. Sin embargo, los actores consideran que, a futuro, tendrán un mejor comportamiento (Horizonte 2025) (Gráfico 2).

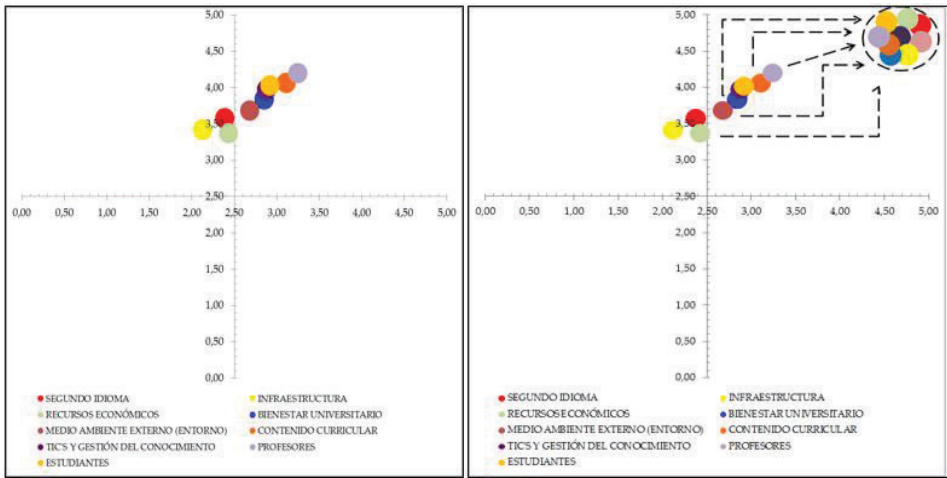


Gráfico 2. Análisis Multicriterio. Fuente: Resultado del estudio.

e. Método Delphi

La consulta a expertos se hizo utilizando Delphi Simple, mediante entrevistas a profundidad, semiestructuradas, a expertos de reconocido prestigio en el ámbito académico. Los resultados de la entrevista se sometieron a sistematización y análisis y se elaboró una malla de lectura con las ideas fuerza. A continuación, están algunos resultados de forma resumida: “El empleo depende, en grande medida, de la buena calidad de formación y competencias del egresado”; “La formación continua y posgradual”; “Dominio de un segundo idioma”; “Trabajo de equipo”; “Fortalecimiento en áreas financiera, emprendimiento, organizaciones, gestión humana y segundo idioma”; “Ética, valores, responsabilidad y compromiso”; “Pensamiento estratégico”.

f. Importancia – Gobernabilidad (IGO)

Con este método, se determinaron aquellas variables estratégicas sobre las cuales la universidad y el programa tienen control y se pueden intervenir buscando un mejor

comportamiento a futuro. Esas variables son: Formación segundo idioma estudiantes, dominio de segundo idioma (inglés) de los profesores, condiciones de infraestructura, condiciones campus universitario, presupuesto, costos de matrícula, subsidios y becas, bienestar universitario, relaciones con el entorno, extensión, pertinencia del currículo, emprendimiento, trabajo de grado, relación Universidad – Empresa – Estado – Comunidad, TIC, investigación y gestión del conocimiento, nivel de formación de docentes, profesores vs. no. de estudiantes, modelos pedagógicos, selección y contratación de profesores, procesos de enseñanza – aprendizaje. Las variables que tienen alta importancia – bajas gobernabilidades son consideradas retos por el bajo control que se ejerce sobre ellas, las cuales son: infraestructura complementaria, deserción estudiantil, rendimiento de los estudiantes en las pruebas Saber Pro.

g. Importancia – Incertidumbre (II)

A través de esta herramienta de análisis, se evalúa el grado de incertidumbre de las variables a futuro. Las variables denominadas poco inciertas (evidencia) son: Nivel de formación de docentes, modelos pedagógicos de los estudiantes, selección y contratación de profesores, relaciones con el entorno, costos de matrícula, extensión. Así mismo, se identificaron -como de alto grado de incertidumbre- las que no son manejables en el corto plazo. Con ellas, se deben diseñar estrategias de cambio, de tal forma que su actuación en el futuro, beneficie la formación de los administradores de empresas. Las otras 19 variables tienen un alto grado de incertidumbre.

h. Construcción de escenarios

Como resultado del desarrollo de esta investigación, se identificaron tres escenarios, para el futuro de la formación de administradores de empresas, caso Universidad del Valle, sede Buga. Esos escenarios son: Optimista, pesimista y tendencial. Mediante un taller con expertos y actores, a manera de Delphi Simple, se construyó el escenario apuesta, el cual se presenta a continuación.

- **Escenario apuesta “Universidad de Diamante”**

Nos encontramos en el año 2025. En este momento, ha habido diversos procesos de transformación en la Universidad del Valle, de la sede de Buga, los cuales han permitido que la institución se encamine por el sendero del progreso. A pesar de que todavía se encuentran algunas falencias vigentes, como la oferta de intercambios extranjeros para el aprendizaje del segundo idioma, se han fortalecido algunos convenios con instituciones extranjeras que tienen presencia en la región, con el fin de consolidar un nivel de inglés competitivo en los estudiantes. Para esto, también se ha exigido a los profesores tener estudios de maestría y de dominio de inglés, para que puedan transmitir un conocimiento mucho más completo. Este tema es transversal: la formación en inglés se ha exigido para todos los docentes enfocados en cualquiera de los temas que se manejan a lo largo de la carrera. Por tanto, se han implementado algunas cátedras en este idioma, suministrando material.

En cuanto a la infraestructura, se han adecuado, eficientemente, las salas de cómputo: caben muchos más estudiantes en cada una de ellas, con equipos de alta tecnología. Esto se logró, gracias a que se les exigió, a las directrices encargadas, una alta inversión. En la justificación, se expusieron muchas de las falencias con las que los estudiantes egresados del programa de administración de empresas estaban llegando al mercado laboral, lo cual hacía ineficiente la calidad de la enseñanza de la universidad. Aunque, en lo que se refiere a locación, se ha mejorado grandemente, siguen algunas falencias. Por ejemplo: No cuenta con un centro de atención en salud para el estudiante en el campus. Esto no se ha logrado, porque no se cuenta con el espacio necesario para realizar el ajuste pertinente a la sede, debido a que sigue siendo alquilada y no propia. Para contrarrestar esta insuficiencia, se han establecido convenios entre las entidades prestadoras del servicio de salud, que atienden a los estudiantes de la Universidad. Y se están cubriendo servicios como: farmacia, medicina general, medicina especializada, algunos servicios de

cirugías, exámenes médicos; entre otros. La universidad asume un porcentaje del servicio que el estudiante requiere, o muchas veces, su totalidad.

El presupuesto para la sede sigue siendo escaso, por lo cual no se puede destinar mucho para subsidios estudiantiles, como materiales académicos, alimentación, transporte y parqueaderos; entre otros. Como consecuencia, se ha reducido el costo de las matrículas, para que –con esta disminución- los estudiantes pueden destinar ese dinero para estas exigencias. Además, se ha adquirido mucho más material bibliográfico pertinente; y se ha traído de la sede principal, para Buga (puntualmente para el programa de administración de empresas), ya que parte de este material se encuentra adscrito a Buga y no reposa en esta biblioteca. Igualmente, se están tramitando mucho más rápido las solicitudes de materiales de otras sedes y otras universidades, para que el estudiante no tenga mayor inconveniente en adquirir su préstamo.

Los convenios internacionales y las becas para postgrados y para el exterior han sido un poco lentos. Esto ha perjudicado el cambio de cultura, la experiencia y el conocimiento del estudiante. Sin embargo, se están llevando a cabo alianzas estratégicas que están generando gran impacto académico y social; y los estudiantes las han aprovechado. Este aspecto crece lentamente, aunque las alianzas logradas se están fortaleciendo cada día más. Esto demuestra la importancia del intercambio estudiantil, que genera interacción de pensamientos, culturas y conocimiento. Lo cual, a su vez, trae resultados interesantes para el progreso de la institución educativa en todos sus aspectos, incluyendo la investigación, que es la meta principal que busca lograr la universidad, en general. Se han logrado convenios con instituciones de educación superior de diferentes países, para la consecución de becas, en educación virtual para postgrados y algunos cursos cortos, como seminarios y cátedras. De esta manera, se espera obtener una certificación que enriquezca la educación del estudiante.

El currículo se ha mejorado, gracias a que se están ofreciendo

muchas más asignaturas de énfasis, o profundización en temas administrativos, como el mercadeo, las finanzas, los recursos humanos. Estos temas se habían percibido -tiempo atrás- como frágiles en la formación del egresado.

Desafortunadamente, todavía se presenta escaso número de profesores en relación con cantidad de estudiantes que tiene cada una de las asignaturas. Pero esta debilidad se está enfrentando de diferentes maneras: Por ejemplo, se ha establecido, como parámetro para el aseguramiento de la calidad de la educación del estudiante, que el docente tenga una formación con nivel de especialización, maestría y doctorado. Esto contribuye a mejorar un poco más su remuneración salarial.

Asimismo, se les ha incluido, en la carga académica de muchos de los profesores nombrados en las sedes principales, asignaturas en las regionales. Igualmente, el estudiante se ha concientizado del valor de la disciplina. Esto ha aportado y facilitado, de gran manera, el proceso de enseñanza – aprendizaje, en la relación estudiante – profesor.

En cuanto a la relación Universidad – Empresa – Estado, se destacan grandes alianzas para la práctica empresarial e inversión económica: algunas empresas, interesadas en que la universidad tenga mucho más contacto y acercamiento con ellos, le han hecho donaciones. Todo porque están interesadas en asesoría y ayudas que les pueden suministrar los grupos de investigación y consultoría de la institución. También, el gobierno se ha visto interesado en la inserción y formación de bachilleres graduados en zonas rurales. Por este motivo, ha habido cierta inversión en la universidad pública, que favorece, directamente, a la sede. Y que garantiza la inclusión y disminución de la deserción estudiantil, ya que se cuenta con recursos para responder por su formación.

Se han consolidado grupos de investigación. A los estudiantes que alcanzan los mejores puntajes de las pruebas Saber Pro, se les están ofreciendo becas para postgrados, con el compromiso de que se dediquen a semilleros de

investigación. Además, los estudiantes que se destaquen, en su labor de investigación, podrán acceder a esta clase de incentivos.

Igualmente, ha habido muchos más beneficios: a) se han ampliado los cupos de admitidos al programa de administración de empresas; b) se les ha garantizado la igualdad de condiciones de formación, en cuanto a la sede principal, pues hay más profesores de planta, con niveles de educación más altos; c) se han mejorado los ingresos de los docentes hora cátedra, y se les da reconocimiento social a los destacados en su labor; d) a los profesores hora cátedra, se les está brindando oportunidad de formación en una pedagogía diferente, que está enfocada en un rol mucho más orientador y motivador, en la construcción de conocimiento en grupo y aplicada al contexto actual.

Respecto a las TIC, se han realizado jornadas masivas en la formación de docentes para el aprendizaje sobre el manejo de las tecnologías de información y gestión del conocimiento. Desde cada una de las asignaturas impartidas, se pretende fomentar el uso de estas herramientas para el acceso y desarrollo de investigaciones.

6. Conclusiones

Como producto del desarrollo de este trabajo de investigación y de la aplicación de los diferentes talleres, se puede concluir que:

- Lo que hoy día se conoce como el programa de administración de empresas de la Universidad del Valle sede Buga, es resultado de una serie de reestructuraciones que se promueven desde la Facultad de Ciencias de la Administración en la sede principal ubicada en Cali, y permean todas las sedes regionales del programa. Estas reestructuraciones obedecen a la necesidad de formar profesionales, de calidad, en administración de empresas. Por ejemplo, que tengan ventajas competitivas, con las que logren responder a las necesidades del mercado laboral y del entorno cambiante.
- La coordinación del programa de administración de empresas -de la Universidad del Valle, sede Buga- no es

indiferente a los cambios que atraviesa la región. Por este motivo, y considerando la situación actual del programa, es urgente realizar nuevamente un cambio curricular que permita formar administradores de empresas, capaces de enfrentarse a los cambios del entorno, en un horizonte al año 2025.

- El desarrollo del estudio prospectivo, a través de los diferentes talleres realizados, permitió un acercamiento con los actores y expertos que están estrechamente vinculados con la formación de administradores de empresas de la región Buga. Gracias a este acercamiento, se identificaron las situaciones que, según los participantes consultados, influirían en la formación de los estudiantes de administración de empresas, para el año 2025. Las principales preocupaciones que se identificaron están enmarcadas en nueve grandes dimensiones: segundo idioma, TIC y gestión del conocimiento, profesores, estudiantes, recursos económicos, infraestructura, bienestar universitario, contenido curricular y medio ambiente externo (entorno).
- El trabajo ejecutado en: a) identificar las situaciones que preocupan a los participantes y b) definir las en variables y agruparlas en dimensiones facilitó la aplicación de los diferentes talleres trabajados. Los que permitieron la priorización de las variables, la identificación de tendencias, la importancia, la gobernabilidad y la incertidumbre de cada una. De esta manera, se logró la construcción de tres escenarios (positivo, pesimista y tendencial), cuyas variables jugaron un papel definitivo en la definición de cada escenario. Además, se tuvo en cuenta la percepción que se tiene de cada una, tanto en el presente como en el futuro, y la participación que estas tenían en la formación de los administradores de empresas.

7. Referencias

Ackoff, R. (1988). *Un concepto de planeación de empresa*. Citado por Castaño D., G. Seminario de Teoría Administrativa. Recuperado de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/>

[sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo1/Pages/1.2/121Conceptos autores.htm](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo1/Pages/1.2/121Conceptos autores.htm)

- Betancourt, G (2013). *Papeles de Trabajo*. Santiago de Cali. Universidad del Valle.
- Blank, B. (2002). *La administración de organizaciones: Un enfoque estratégico*. 3 Ed. Santiago de Cali: Centro Editorial Universidad del Valle.
- Calderón, G. & López, E. (1996). *El administrador colombiano para el siglo XXI: Su perfil y su formación*. Manizales: Editorial Andina.
- Castaño D., G. *Seminario de Teoría de Administrativa*. Recuperado de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo1/Pages/1.2/121Conceptos autores.htm> [citado en 23 de Octubre de 2013].
- Godet, M. (2000). *La caja de herramientas de la prospectiva estratégica*. España: Lips-Prospektiter.
- Koontz, H. & O'Donnell Ciril, W. *Administración*. Citado por Castaño Duque, G.A. *Seminario de Teoría Administrativa*. Recuperado de <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo1/Pages/1.2/121Conceptos autores.htm> [citado en 23 de Octubre de 2013].
- Medina, J. & Ortegón, E. (2006). *Manual 51: Manuel de prospectiva y decisión estratégica: bases teóricas e instrumentos para América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas – Cepal.
- Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. *Cuaderno 3: Prospectiva y construcción de escenarios para el desarrollo territorial*. MIDEPLAN, 2005.
- Real Academia Española. (2013). *Diccionario de la lengua española*.
- Reyes, A. P. (2004). *Administración moderna*. Mexico: Limusa.

Efecto indemnizatorio de los salarios caídos: Naturaleza jurídica y apreciación judicial

Silva D., María F.; Rivas T., Frank E.

Recibido: 04-07-17 - Revisado: 04-09-17 - Aceptado: 18-10-17

Silva D., María F.
M.Sc. en Ciencias Jurídicas y Militares.
Especialista en Derecho Mercantil.
Universidad de Los Andes, Venezuela.
maria.silva@ula.ve

Rivas T., Frank E.
Abogado.
Doctor en Ciencias Sociales.
Universidad de Los Andes, Venezuela.
frankrivas@ula.ve

El efecto de indemnización de los salarios caídos tiene su base legal en el procedimiento de estabilidad laboral absoluta, que surge como garantía a favor del trabajador, esta investigación parte del estudio del salario en su concepción general, por lo que se exponen aspectos detallados; a través del análisis doctrinario, personal, jurisprudencial, sobre opiniones emitidas por los jueces laborales y la legislación viogente. Finalmente, las conclusiones consideran el hecho de que los salarios caídos son una obligación dineraria que surge unilateralmente para el patrono como consecuencia de la ruptura abusiva de la relación de trabajo, a modo de contraprestación efectiva indemnizatoria que garantiza el derecho inherente al trabajador de ser resarcido por el daño que se le puede haber ocasionado en esa situación.

Palabras clave: Salarios caídos; indemnización; patrono; trabajador.

RESUMEN

The effect of compensation for lost salaries has its legal basis in the process of absolute job security, arising as collateral for the worker, this research part of the study of the salaries in a general conception, so detailed aspects are discussed; through doctrinal, personal, jurisprudential analysis, on opinions issued by labor judges and violent legislation. Finally, conclusions consider the fact that back wages are a monetary obligation arising unilaterally to the employer as a result of the wrongful breach of the employment relationship, as a compensatory effective consideration that guarantees the inherent right of workers to be compensated for the damage that may have been caused in that situation.

Keywords: Salaries fallen; compensation; employer; worker.

ABSTRACT

1. Introducción

El derecho del trabajo debe cumplir una función proteccionista dirigida especialmente a preservar la integridad física, económica, moral, psíquica y social del trabajador; y es por ello, que el conjunto de leyes que lo contemplan deben contener normas relativas al salario mínimo y remunerador, al régimen de vacaciones, la jornada de trabajo, la participación de los beneficios de la empresa y las condiciones de higiene y seguridad en el trabajo.

La Ley Orgánica del Trabajo, de los Trabajadores y Las Trabajadoras (2012) y la Constitución Nacional (1999), entre otros aspectos, establecen que el salario es la remuneración que debe recibir el trabajador suficiente para una subsistencia digna y decorosa de él y su familia; criterio éste de índole socio-económico en el que deja la siguiente interrogante: ¿El concepto de salarios caídos podrá ser considerado como una indemnización de garantía de protección social? Sin ánimo de polemizar en la elaboración de la presente investigación se debe destacar la importancia del salario como remuneración y así contribuir al desarrollo de un plan de generación de nuevos empleos y crear las condiciones necesarias para que la inversión nacional se fortalezca y en consecuencia se logren salarios dignos y justos para los trabajadores. Se trata entonces de deslindar a través de un análisis conceptual la verdadera interpretación de los salarios caídos como una indemnización sui generis.

2. Contextualización teórico referencial

La definición que interesa desde todo punto de vista es la contenida en el encabezamiento del artículo 104 de la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras (LOTTT), que entró en vigencia el 7 de mayo de 2012, que reseña lo siguiente:

Se entiende por salario la remuneración, provecho o ventaja, cualquiera fuere su denominación o método de cálculo, siempre que pueda evaluarse en moneda de curso legal, que corresponda al trabajador o trabajadora por la prestación de su servicio y, entre otros, comprende las comisiones primas, gratificaciones, participación en los beneficios o utilidades, sobresueldos, bono vacacional, así como recargos por días feriados, horas extras o trabajo nocturno, alimentación y vivienda.

Por tanto, se asume que con arreglo a la ley venezolana, únicamente tienen carácter salarial las prestaciones cuya causa inmediata y directa es la obra y/o servicio que el patrono esperó obtener al vincularse con el trabajador. Así, se explica que las gratificaciones patrimoniales y los incentivos de ahorro, por ejemplo, sean excluidos técnicamente del concepto legal del salario, en razón de que todas las ventajas económicas constituyen estímulos o premios a cualidades personales que no fueron decisivas de la voluntad del patrono al contratar, es decir, no son parte integrante de la estructura obligacional original.

Aunado a ello, a partir del criterio de Arria (1997), se afirma que de la disponibilidad patrimonial de la prestación recibida por el trabajador, derivada de la relación laboral, interesa destacar que de la índole bilateral del contrato -cuyas obligaciones encuentran su objeto y causa en la obligación correlativa que debe cumplirse- dimana el vínculo íntimo entre el salario y el trabajo pactado, por tanto, éste ha de reunir durante toda la vigencia del acuerdo las condiciones de calidad, cantidad y eficiencia que las partes tomaron en cuenta al contratar.

Es importante señalar que en la legislación laboral venezolana, se hace prácticamente imposible la terminación de la relación laboral por parte del patrono, ya que existen cargas imperativas observadas en cada uno de los procedimientos de estabilidad laboral que precisan las incidencias de los juicios laborales y administrativos. De allí, la importancia que los mismos han tenido en la legislación venezolana como un hecho social.

En este sentido, explica Torres (2013), que no existe paridad en las relaciones laborales entre patrono y trabajador al momento de la finalización de las mismas. A tales efectos, se disponen cargas imperativas para el patrono, es decir, el pago de montos de dinero como los salarios caídos que son ineludibles bajo un marco normativo que se enfoca en hacer prevalecer el Estado de Justicia Social, pero que de acuerdo a decisiones judiciales y administrativas, dejan en desventaja al patrono, previendo a todas luces un efecto indemnizatorio en la sanción.

Por otra parte, Vargas (2011) denota la exaltación del aspecto social contemplado en la normativa legal laboral venezolana vigente, en cuanto a generar un vasto "brazo protector" para el

trabajador mientras que queda supeditada la continuidad de la relación laboral a una decisión judicial. Se puede acotar que el ingreso en dinero o en especie, pero evaluable económicamente, forma parte integrante del salario cuando sea el resultado seguro, directo y proporcionado del esfuerzo individual realizado por el trabajador.

Ahora bien, se conocen dos tipos de salario: Normal, integral y el básico. El primero es definido por el último aparte del artículo 104 *eiusdem* en los siguientes términos

(...) se entiende por salario normal, la remuneración devengada por el trabajador en forma regular y permanente por la prestación de su servicio. Quedan por tanto excluidos del mismo las percepciones de carácter accidental, las derivadas de la prestación de antigüedad y las que esta Ley consideren que no tienen carácter salarial.

Por tal razón, todas las percepciones, incluidas las horas extras, deben considerarse como contraprestación a la labor ordinaria o normal, de modo que se ajustan al concepto de salario normal. No obstante, por causarse en forma regular y permanente, las horas extras deben formar parte del salario para el cálculo de las prestaciones sociales. Este tipo de salario es el empleado como base para el cálculo de impuesto y tasas de las que el trabajador sea contribuyente.

Por su parte, de acuerdo a la Sentencia N° 106 de la Sala de Casación Social del Tribunal Supremo de Justicia emitida en fecha 10 de mayo del año 2000 citada por Cabrera (2014), el salario básico es definido como aquel “previsto para el cargo o la función realizada por el trabajador, referido a una jornada de trabajo, sin ninguna adición” (p. 15). Cabe destacar que la noción de salario básico no se encuentra establecida en la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras de 2012, pero sí lo está en la mayoría de las convenciones colectivas y no es sinónimo de salario normal. Sin embargo, se emplea como base de cálculo para estimar el monto por recargo para totalizar el salario normal.

Asimismo, resulta pertinente acotar que, de acuerdo a la LOTT (2012), el salario puede clasificarse de la siguiente manera:

- Salario por unidad de tiempo (trabajo realizado en un determinado lapso de tiempo sin utilizar como medida su

resultado); por unidad de obra, por pieza o a destajo (toma en cuenta la obra ejecutada sin usar como medida el tiempo empleado para ejecutarla); y el salario por tarea (toma en cuenta la duración del trabajo, obligándose a proveer de un rendimiento determinado en la jornada); todos ellos especificados en los artículos 113 al 115, respectivamente.

- Salario mensual, diario y por hora (primer aparte en adelante del artículo 113) que, evidentemente, depende de la unidad de tiempo empleada para calcular la remuneración.
- Salario en moneda de curso legal (artículo 123), por cuanto se asume que debe realizarse el pago en Bolívares a través de cheque o por medio de una entidad bancaria. No se acepta el pago en especies.
- Salario mínimo (artículo 129), que es establecido por el Ejecutivo Nacional para fijar una base a partir de la cual los trabajadores y trabajadoras deben recibir la contraprestación por los servicios prestados o tareas realizadas, no menos de ello. En Venezuela, es anualmente incrementado a través de Decreto Presidencial.

Es necesario acotar que en la legislación laboral se establece un conjunto de medidas que limitan la autonomía de las partes y que fungen como fuentes normativas para la determinación del salario. Por consiguiente, en principio, cualquier fuente normativa válida para el ordenamiento puede determinar la remuneración del trabajador, tratése (si son válidos) de una Ley, un decreto reglamentario, una resolución administrativa, una sentencia judicial o una norma o cláusula de autonomía privada.

3. Salario base para el cálculo de indemnizaciones

Como resultado de la terminación de la relación laboral por causas ajenas al trabajador -innovación de la LOTTT- la normativa contempla específicamente en el artículo 92 *eiusdem*, lo siguiente:

En caso de terminación de la relación de trabajo por causas ajenas a la voluntad del trabajador o trabajadora, en los casos de despido sin razones que lo justifiquen cuando el trabajador manifestara su voluntad de no interponer el procedimiento para solicitar el reenganche, el patrono deberá pagarle una indemnización equivalente al monto que le corresponde por las prestaciones sociales.

Se establece entonces que el trabajador debe recibir una indemnización equivalente al monto que le corresponde por las prestaciones sociales, cuya base de cálculo es el último salario devengado y que debe ser proporcional al tiempo de servicio a modo "retroactivo" aplicado en caso de que sea más favorable al trabajador. Así, de acuerdo a lo previsto por el artículo 142 literal "a" *eiusdem*, el patrono debe realizar el depósito o acreditación del equivalente a quince (15) días del último salario devengado cada trimestre, con base al salario integral.

4. Salarios caídos

En la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras, no se establece una definición puntual referente a lo que son salarios caídos, sólo se limita a expresarlo como consecuencia de la realización de un procedimiento contemplado en la misma ley que garantiza la permanencia en el lugar de trabajo. Es por ello, que para dar una conceptualización de lo que es salario caído, es preciso partir de la génesis que lo contempla, de allí se tiene a la estabilidad, definida por el artículo 85 *eiusdem* como "el derecho que tienen los trabajadores y trabajadoras a permanecer en sus puestos de trabajo".

Por tanto, dicha figura contempla para el trabajador un derecho, previsto incluso en la Constitución Nacional, como una garantía expresa con la que el trabajador cuenta en virtud de la ley de mantenerse, de permanecer en su lugar de trabajo sin que se violente dicha situación de forma abrupta por parte del patrono, es decir, que para que este pueda ser despedido deben cumplirse los extremos de ley. Esta condición se conoce como estabilidad absoluta, que contraria a la estabilidad relativa permitida en la ley derogada, mantiene firmeza en prohibir un despido no justificado.

Así, en la Ley Orgánica del Trabajo del año 1997, se permitía que el patrono despidiese aún sin causa justificada al trabajador y persistiese en esto pagando una indemnización adicional (contemplada en el artículo 225 de la ley derogada), dando forma legal a la terminación a la relación de trabajo, pero con la entrada en vigencia de la nueva Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras (2012), se configura la estabilidad absoluta, en la que de lo contrario el patrono no cuenta con esta opción, sino

que:

...únicamente puede solicitarle al trabajador mediante una negociación previa la manifestación de su voluntad de no interponer el procedimiento para solicitar el reenganche, mediante el pago de una indemnización equivalente al monto que le corresponde por las prestaciones sociales “el doblete”, pero en todo caso queda en manos del trabajador decidir si acepta o no el despido, por esta razón le llamamos “Despido Consentido” debido a que se requiere siempre el “consentimiento por parte del trabajador del despido” (Cabrera, 2014, p.191).

Es aquí en donde se manifiesta una vez más el carácter social de la ley al dar la facultad al trabajador de ser este quien decida de forma particular, y sin ningún tipo de coacción, o de la existencia de un poder económico sobre él, que decida su continuación o no en una relación laboral, quedando minimizada la potestad del patrono de hacerlo (característica particular de un estado con tendencia social en sus legislaciones). Pero, para comprender la estabilidad de forma más detallada y así poder llegar a la creación de una definición de lo que son salarios caídos, es preciso abordar el procedimiento legal establecido, por lo que se hará como lo plantea Cabrera (2014), por etapas:

Primera etapa: El procedimiento se inicia cuando el trabajador goza de estabilidad -artículo 87 *eiusdem*: 1. Los trabajadores y trabajadoras a tiempo indeterminado a partir del primer mes de prestación de servicio; 2. Los trabajadores y trabajadoras contratados y contratadas por tiempo determinado, mientras no haya vencido el término del contrato; 3. Los trabajadores y trabajadoras contratados y contratadas para una obra determinada, hasta que haya concluido la totalidad de las tareas a ejecutarse por el trabajador o trabajadora, para las cuales fueron expresamente contratados y contratadas, tienen un lapso de diez (10) días hábiles contados a partir del día siguiente ocurrido el despido, el trabajador o trabajadora solicita ante instancia judicial, el reenganche y pago de los salarios caídos, demostrando que no existe causa que justifique tal situación. Por supuesto, en caso de que se mantenga el Decreto de Inamovilidad Especial no se activa éste procedimiento de estabilidad, sino el de inamovilidad.

Segunda etapa: Concluido el juicio, el patrono(a) deberá cumplir de forma voluntaria con la sentencia dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a su publicación; caso contrario, al cuarto día, el Juez de Ejecución procederá a la ejecución forzosa de la sentencia, embargando por vía ejecutiva bienes del patrono(a) como equivalente del pago de los salarios caídos causados o que se causaren, hasta el reenganche efectivo del trabajador(a). Si se diere el caso de que el patrono(a) desacate tal decisión, incurrirá en delito de desacato a la autoridad competente, obteniendo como sanción, pena de prisión de 6 meses a quince 15 meses.

Una vez presentado este procedimiento por etapas, se logra determinar, que es en este procedimiento en donde se trata lo referente al tema de salarios caídos, es decir, que la ley los prevé dentro de estas etapas como una especie de sanción al patrono(a) que se encuentra en desacato de la autoridad competente así como de la legislación cuando quiere violar la estabilidad laboral de un trabajador(a).

Pero, para llegar a puntualizar un concepto de salario caído tomando en consideración lo contemplado por la ley, es preciso tomar en cuenta varios elementos que tanto legal como jurisprudencialmente han dado cuerpo a este concepto: Indemnización, sanción, sanción dineraria, no contraprestación, pago adicional equivalente al salario, conducta antijurídica, sanción accesoria, entre otras.

En torno a ello, aunque desde el punto de vista doctrinario no se tiene precisado un concepto de salario caído, Ramos (2013) expresaba al respecto que “el pago de salarios caídos como se sabe es una *indemnización* equivalente a los salarios dejados de percibir a partir y como consecuencia del acto írrito, como los demás beneficios dejados de percibir” (p. 73). En este caso se utiliza el término indemnización como consecuencia de acto contrario a la ley hecho por el patrono. Se dice también que el monto llamado “*salario caído*” es un equivalente a los salarios dejados de percibir.

Desde el punto de vista jurisprudencial, se ha abordado el término de salario caído, no considerándolo como un salario efectivamente, sino como una indemnización a favor del trabajador que ha sido despedido sin justa causa y que debe pagarle el patrono(a) a su trabajador(a) para cubrir cualquier daño causado

por haberlo privado arbitrariamente de su sustento diario.

Visto así, a juicio personal de los autores, se infiere que los salarios caídos son una especie de indemnización dineraria equivalente al monto del salario que dejó de percibir un trabajador(a) despedido de manera no justificada por su patrono(a), con naturaleza social por cuanto servirá para restituir un derecho.

5. Reclamación de los salarios caídos vía amparo

El reenganche y pago de salarios caídos se da cuando una persona ha sido víctima de la violación o perturbación de algunos de sus derechos o garantías constitucionales, pudiendo ejercer un medio que le permita defenderse de tal violación y le sean restituidos los derechos que le fueron arrebatados. Tal medio de defensa es el consagrado en el encabezamiento del artículo 1 de la Ley Orgánica de Amparo sobre Derechos y Garantías Constitucionales (1988), que reza lo siguiente:

Toda persona natural habitante de la República, o persona jurídica domiciliada en ésta, podrá solicitar ante los Tribunales competentes el amparo previsto en el artículo 49 de la Constitución, para el goce y el ejercicio de los derechos y garantías constitucionales, aún de aquellos derechos fundamentales de la persona humana que no figuren expresamente en la Constitución, con el propósito de que se restablezca inmediatamente la situación jurídica infringida o la situación que más se asemeje a ella.

Nótese que el artículo 49 citado en esta disposición normativa corresponde a la Carta Magna de 1961, reemplazado en la vigente Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999) por el artículo 27. Una vez hecha la salvedad, cuando se habla del restablecimiento de la situación jurídica que fue infringida se hace referencia a que se vuelven las cosas al estado que tenían antes del momento de la violación o perturbación, en razón de que se habla de una situación jurídica infringida más no irreparable porque si fuere este el caso sería imposible hacer que los derechos vuelvan al estado que tenían antes de la violación.

Ahora bien, en torno a los salarios caídos, éstos no pueden ser reclamados vía recurso de amparo, en razón de que cuando se ordene (por el juez competente) el reenganche, se estaría ya solventando

la situación jurídica infringida y cesaría consecuentemente el estado de perturbación o violación del derecho constitucional, restableciéndose así a plenitud la estabilidad absoluta.

Entonces, no se puede ordenar el pago de los salarios caídos en razón de que en este caso como juez constitucional del amparo, se violaría la naturaleza únicamente restitutoria que posee éste por cuanto si se pone en práctica una naturaleza indemnizatoria del amparo, se estaría adentrando el juez en lo concerniente a la acción que a futuro debe llevar a cabo el trabajador(a) interesado en un juicio nuevo, y es allí cuando se plantearía por parte del trabajador(a), el problema de los salarios caídos.

Por ende, corresponde sólo al juez constitucional del amparo dictar una sentencia que hará cosa juzgada solamente en materia de derecho en el sentido de que esta sentencia solventaría el problema de un derecho violado más no cosa juzgada en sentido material, porque en este sentido le corresponde al trabajador(a) iniciar un nuevo procedimiento por vía ordinaria.

En virtud de lo expuesto, el recurso de amparo se plantea en el caso de que la persona que lo proponga haya agotado el procedimiento administrativo en lo relativo a la calificación de despido o de reenganche, y lo podrá usar cuando esté en presencia o sea esta persona objeto del beneficio de la inamovilidad, explicado anteriormente.

Cabe destacar que aunque existen criterios donde el amparo laboral es únicamente restitutorio, más no indemnizatorio, también los hay que consideran al amparo con efectos indemnizatorios, razón por la cual se encuentra variedad de juicios en la jurisprudencia venezolana. Pero lo cierto es que, de acuerdo a lo establecido en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, el amparo tiene sólo efectos restitutorios, por tanto, el Juez debe solamente limitarse a exigir el reenganche más no a ordenar el pago de salarios caídos.

Al respecto, la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras (2012) contiene distintas disposiciones referentes al amparo laboral entre las cuales la más importante es el artículo 8 que reza lo siguiente:

Los derechos y garantías consagrados en materia laboral podrán ser objeto de la acción de amparo constitucional

interpuesta ante los jueces con competencia laboral de conformidad con la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, la ley que rige la materia de amparo sobre derechos y garantías constitucionales y la Ley que rige la materia procesal del trabajo.

En contraste, el Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo (2006), contiene disposiciones referentes al amparo entre las cuales se puede señalar el encabezamiento del artículo 15 que establece lo siguiente:

El trabajador víctima de discriminación en el empleo podrá extinguir la relación de trabajo invocando una causa justificada de retiro o, si lo estimare conveniente, ejercer la acción de amparo constitucional para obtener la restitución de la situación jurídica infringida.

Por tanto, se asume que una de las razones por las cuales puede interponerse un amparo constitucional es la discriminación que pueda sufrir el trabajador(a) en su entorno laboral, lo que puede obrar contra su género, raza, ideología política, el derecho a sindicarse, entre otras características que diferencian a las personas pero que las hacen iguales ante la ley.

De cualquier manera, el procedimiento de amparo, de acuerdo a lo previsto por el artículo 27 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), debe ser breve y sumario, teniendo el Juez competente, es decir, el de primera instancia laboral, la facultad para restablecer inmediatamente la situación jurídica infringida lo que viene dado por la fuerza expansiva y jerárquica de la norma constitucional que le adjudica la facultad "*erga omnes*" del goce inmediato de cualquier derecho o garantía de carácter laboral que se hayan visto violentadas o desconocidas por un particular o una autoridad bien sea pública o privada.

6. Metodología de la investigación

El estudio se enmarca en un enfoque cualitativo a través de una investigación hermenéutica, es decir, que se enfoca en la interpretación de lo establecido por la doctrina y las leyes así como de la apreciación judicial en materia de salarios caídos. Todo ello, relacionado con el área de derecho del trabajo y la seguridad social,

así como algunas de las decisiones emanadas de los Tribunales de la Jurisdicción Laboral del estado Mérida. Por cuanto parte de los datos fueron obtenidos a través de la opinión, conocimiento y argumentación de los funcionarios de la Circunscripción Judicial Laboral del estado Mérida, particularmente de los jueces por ser éstos informantes claves para la consecución de algunos de los objetivos de la presente investigación.

6.1. Población y muestra

La población de la presente investigación estuvo compuesta por siete (7) jueces laborales de Primera Instancia del Trabajo de la Circunscripción Judicial del Estado Mérida. A tenor de ello, dada la accesibilidad del número de unidades que integran la población no fue necesario el cálculo de muestra y se pudo investigar u obtener los datos del estudio a partir de la totalidad de los individuos seleccionados. Como técnica de recolección se usó la entrevista cuyo instrumento fue la guía de entrevista.

Las preguntas estuvieron relacionadas directamente con el objetivo de la presente investigación; y se consideró adecuada esta última técnica porque la observación directa de los fenómenos no fue suficiente, dado que era importante recabar las impresiones de los administradores de justicia en relación con la naturaleza jurídica de los salarios caídos, a los fines de establecer su efecto indemnizatorio, pues son ellos los testigos directos al tomar decisiones sobre la relación laboral, el proceso social del trabajo y sus consecuencias jurídicas.

7. Resultados e interpretación descriptiva de la investigación

Tradicionalmente, el salario ha servido como la contraprestación dineraria recibida por una persona debido a la realización de una labor determinada, y que le permite satisfacer tanto sus necesidades como las de su familia, convirtiéndose simultáneamente en un derecho para ésta y en una obligación para su patrono(a). Sin embargo, esta figura sufre cambios importantes cuando por alguna razón se suspende o finaliza la relación laboral, instituyéndose entonces los denominados "salarios caídos", es decir, aquellas contraprestaciones que se han dejado de percibir durante el cese del vínculo de trabajo, por lo que se ha discutido

si los mismos son remuneraciones *per se* o indemnizaciones y ello ha generado múltiples discusiones tanto en la doctrina como en la jurisprudencia, ver cuadro 2 y 3.

A tales efectos, el presente estudio se demuestra la verdadera configuración de la figura estudiada partiendo de la noción elemental de lo que se define como “salario” a través de su concepción histórica, la naturaleza remunerativa que reviste y los elementos que lo componen, según lo que reseña tanto la doctrina como la legislación al respecto, ver cuadro 1 y 4. Asimismo, se acudió a la indagación del origen de los salarios caídos y de su naturaleza jurídica para reconocer si se trata de una indemnización o remuneración, a partir de la opinión de los jueces de la Circunscripción Judicial Laboral del estado Mérida; todo ello fundamentado en un compendio jurisprudencial provenientes de sentencia emanadas del Tribunal Supremo de Justicia venezolano.

Cuadro 1
Génesis y desarrollo del concepto de salario

	Doctrina	Legislación
I. Concepción histórica del salario	Alfonso – Guzmán (2006) “Es la remuneración del servicio del trabajador, integrada por la suma de dinero convenida expresa tácitamente con su patrono (...)”. p. 175	Art. 104 LOTTT. La remuneración devengada por el trabajador o trabajadora en forma regular y permanente por la prestación de su servicio.
II. Naturaleza remunerativa de los salarios	González Rincón, citado por González (2013): “Es la retribución de origen legal o contractual, en dinero, especie o constitutiva de cualquier provecho o ventaja patrimonial, que el empleador está obligado a pagar al trabajador por la labor prestada o convenida (...)”. p.134.	Art.96 al 101 LOTTT. Se contempla a la riqueza como producto social, generado principalmente por los trabajadores en el proceso social trabajo. Ayuda a cubrir sus necesidades materiales, sociales e intelectuales.
III. Elementos del salario	Alfonso – Guzmán (2006) Los elementos del salario son: a) Debe ser líquido; b) Exigible; c) De disponibilidad inmediata; d) Inembargable (p.174).	Art.98 LOTTT: de exigibilidad inmediata; 101: Libre disponibilidad por parte del trabajador; 103: Irrenunciable; 111: Suficiente; 123: En moneda de curso legal

Fuente: Elaboración propia (2016)

Cuadro 2
Origen de los salarios caídos en la legislación venezolana

Ítems	Opinión de los Jueces
1. Procedimiento de reenganche y efectos de la estabilidad laboral	Coincidieron todos los jueces en afirmar que conocer el procedimiento de reenganche como una garantía del trabajador de su permanencia en el puesto de trabajo y, en consecuencia su calificación en el decurso de la prestación de sus servicios. *Efectos: Reincorporación del trabajador al puesto de trabajo en las mismas condiciones que tenía antes de producirse el despido arbitrario, por tratarse de un derecho fundamental y constitucional de protección amplia del trabajo.
2. Concepto de salarios caídos	Coincidieron todos los jueces en afirmar que son una sanción aplicada al patrono cuando ha despedido sin justa causa al trabajador que goza de estabilidad laboral. Aunque se le ha denominado "salario", su naturaleza no es tal, sino que es un pago adicional, una indemnización cuyo derecho al reclamo nace cuando el trabajo es afectado por un despido sin justa causa.
3. Criterio jurisprudencial de los salarios caídos	Coincidieron todos los jueces en afirmar que conocen el criterio jurisprudencial basado en el supuesto de que los salarios caídos no son un tipo de salario sino una indemnización.
4. Causa de suspensión de la relación de trabajo para subsumir los salarios caídos	Coincidieron todos los jueces en que no todas las causales son conducentes a generar salarios caídos, y además debe existir la certificación de la autoridad competente de que el trabajador ha sido despedido o desmejorado sin justa causa, violentándose la razón de prestación de servicio personal.
5. Procedimientos laborales que incorporan los salarios caídos	Coincidieron todos los jueces en que son los siguientes: la estabilidad; la inamovilidad; la autorización de despido (calificación), traslado o modificación de condiciones; el reenganche y restitución de derechos.

Fuente: Elaboración propia (2017)

Cuadro 3
Naturaleza jurídica de los salarios caídos en Venezuela

Ítems	Opinión de los Jueces
6. Naturaleza jurídica de los salarios caídos	Coincidieron todos los jueces en afirmar que su la naturaleza de los salarios caídos es indemnizatoria, de acuerdo a lo previsto en los artículos 89 y 93 de la LOTTT referentes al procedimiento de estabilidad y en los cuales se establece que en caso de despido sin justa causa o terminación de la relación laboral por voluntad del patrono, debe éste pagar una indemnización equivalente al monto correspondiente a las prestaciones sociales.
7. Implicaciones contractuales de los salarios caídos	Coincidieron todos los jueces en que los salarios caídos tienen incidencia en los conceptos laborales de remuneración e indemnización, porque de hecho es de este último tipo.
8. Salarios caídos como remuneración	Coincidieron todos los jueces en que los salarios caídos no son una remuneración y se estipulan a favor del trabajador al que le ha violentado la garantía de permanencia en su puesto de trabajo y no con ocasión de la efectiva prestación de sus servicios personales.

Fuente: Elaboración propia (2017)

Cuadro 4
Efecto indemnizatorio de los salarios caídos en Venezuela

Ítems	Opinión de los Jueces	Doctrina	Jurisprudencia
9. Salarios caídos como indemnización	<p>Coincidieron todos los jueces en afirmar que los salarios caídos son una indemnización porque se establecen en razón de la obligación de no hacer (despedir sin justa causa) que tiene el patrono frente al trabajador. También dejan claro que jamás han sido salarios <i>per se</i> ya que no se producen por la contraprestación de servicios. Son un pago adicional (accesorio, porque no dependen de la decisión de fondo o procedencia del reenganche por despido injustificado solicitado previamente) equivalente a los salarios que se hubieran causado si la relación no termina por una conducta antijurídica del patrono.</p>	<p>De la revisión de la doctrina para la realización de esta investigación no se encontró una definición ni conceptualización exacta acerca de los salarios caídos en Venezuela.</p> <p>Tampoco se encontró ningún comentario adicional respecto a dicha conceptualización en las leyes comentadas objeto de revisión.</p>	<p>*Sala Constitucional TSJ, Sentencia N° 482 del 24/04/15: Los salarios caídos no pueden considerarse como salarios ya que son una indemnización a favor del trabajador que ha sido despedido sin justa causa y que debe pagarle el patrono a su trabajador para cubrir cualquier daño causado al haberlo privado arbitrariamente de su sustento diario, por lo cual deben ser calculados con base al salario que hubiera devengado durante los días en que estuvo separado de su empleo e incluyendo los aumentos decretados por el ejecutivo nacional.</p>
	<p>Coincidieron los jueces en afirmar que el salario en todo caso tiene naturaleza social, dado el principio legal de la justa distribución de la riqueza que es un producto generado por los</p>	<p>González (2013), afirma: El principio de que la riqueza es un producto social: Definido en el artículo 96 de la LOTT, mediante el cual el legislador expresamente considera</p>	<p>*Sala Constitucional TSJ, Sentencia N° 482 del 24/04/15: El derecho al trabajo ha sido concebido en nuestra Constitución como un hecho social, al ser el</p>
10. Naturaleza social del salario sin prestación efectiva del servicio	<p>trabajadores en el proceso social del trabajo. Además se trata de la creación de condiciones materiales, sociales, económicas y espirituales que permiten a la familia ser el espacio fundamental para el desarrollo integral del individuo. Finalmente, es social porque el Estado garantiza la estabilidad</p>	<p>que la riqueza es un producto social, no depende de la actividad privada, lucrativa, empresarial, sino que es generada por los trabajadores y trabajadoras a través del proceso social del trabajo, razón por la cual la justa distribución de la riqueza social debe garantizar a los</p>	<p>conductor a través del cual el Estado puede brindar un mayor satisfacción al conglomerado social y a la protección del trabajador de cualquier clase, lo que se convierte en uno de los pilares que sostiene el derecho social constitucional. El derecho al trabajo se</p>

	absoluta y por ello prevé la indemnización cuyo propósito es proteger a los trabajadores de los efectos de un despido injustificado, cubriendo cualquier daño que se le hubiere causado al privarlo arbitrariamente al trabajador de su sustento diario compartido con su núcleo familiar.	trabajadores (as) una vida digna junto a su familia cubriendo las necesidades materiales, sociales e intelectuales que se derivan de su subsistencia. A través de este principio el salario debe fijarse teniendo en cuenta la justa distribución de la riqueza como el reconocimiento del <i>mayor valor del trabajo frente al capital</i> (p.109).	perfecciona con la obtención de un salario justo y digno, siendo que la intención manifiesta del constituyente es la de consagrar una serie de principios y derechos (...) que procuran resguardar un ámbito de seguridad para los trabajadores. De ello deriva que toda decisión judicial contraria a la protección del salario, al principio que garantiza el salario mínimo resulta nula (...).
--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia (2017)

8. Conclusiones

Es imperativo que exista una interpretación del Tribunal Supremo de Justicia acerca de lo que efectivamente es considerado como salario caído. Porque la Ley Orgánica del Trabajo de Los Trabajadores y Trabajadoras no lo establece de forma puntual y por ello, no ha sido exaltado ni plasmado ese carácter social ni en sentencias ni en la doctrina nacional. Igualmente, es preciso que se fortalezca la estabilidad laboral mediante un ejercicio pleno de los sindicatos y de su permanencia, manteniendo la búsqueda del bienestar colectivo de los trabajadores.

Con respecto al examen de la naturaleza jurídica de los salarios caídos en Venezuela, se precisa que es indemnizatoria pues se estipulan a favor del trabajador(a) porque se le ha violentado la garantía de permanencia en su puesto de trabajo, y no con ocasión de la efectiva prestación de sus servicios personales. Nace entonces de una obligación de no hacer (despedir sin justa causa) que tiene el empleador frente al trabajador dispuesta en La ley a través de lo que se conoce como estabilidad e inamovilidad

Asimismo, es recomendable que efectivamente exista un cuerpo legislador que interactúe y mantenga colaboración permanente con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en la búsqueda de igualar en materia de indemnizaciones y

mejoras salariales dicho derecho a nivel latinoamericano, más aún en Venezuela a través de normativas que garanticen un equilibrio en las relaciones patrono(a) – trabajador(a).

Finalmente, es necesario que exista un incentivo por parte de órganos administrativos y jurisdiccionales de promover a través de decisiones y providencias, una armonía en las relaciones laborales no sólo para hacer primar los derechos de los trabajadores vulnerando los de los patronos, sino a que efectivamente se materialice en la práctica el ideal en materia de los derechos laborales humanos, en donde se configure una verdadera trilogía de bienestar entre patrono(a) – trabajador(a) – familia, y por ende el progreso social.

9. Referencias

- Alfonzo, R. (2000). *Nueva didáctica del derecho del trabajo* (12ª ed.). Caracas: Melvin
- Arria, A. (1997). *Contratación colectiva*. Caracas: Cella Editora.
- Cabrera, F. (2014). *Guía práctica de cálculos laborales en Venezuela*. Caracas: Ediciones Mutare.
- Ramos, L. (2013, Mayo). *Comentarios al procedimiento de reenganche y pago de salarios caídos previsto en la nueva LOTTT*. Ponencia presentada en las I Jornadas de la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras. Universidad Católica Andrés Bello, Caracas. República Bolivariana de Venezuela. *Ley Orgánica de Amparo sobre Derechos y Garantías Constitucionales* (1988). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 34060, Septiembre, 27, 1988.
- República Bolivariana de Venezuela. *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela* (2009). Gaceta Oficial de la, 5908 (Extraordinario) Febrero, 19, 2009.
- República Bolivariana de Venezuela. *Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras* (2012). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 6076 (Extraordinario) Mayo, 7, 2012.
- Torres, B. (2013). *Caracteres procesales del despido*. Trabajo especial de grado no publicado. Universidad Católica Andrés Bello, Caracas.
- Vargas, R. (2011). *Análisis del procedimiento de estabilidad laboral previsto en la Ley Orgánica Procesal del Trabajo de la República Bolivariana de Venezuela*. Trabajo de grado no publicado. Universidad Central de Venezuela, Caracas.

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 21-Nº 36. ENERO - JUNIO 2018. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533

ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395

Depósito Legal ppi 201202ME4097

INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

ACTUALIDAD CONTABLE FACES es una revista científica arbitrada, editada por el Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES) de la Universidad de Los Andes -Venezuela. Su objetivo es difundir los resultados de las investigaciones científicas, estudios recapitulativos, resultados de investigaciones en curso y ensayos sobre diversos temas: Contables, financieros, políticos, culturales, económicos, legales, tributarios, de mercadeo, costos, gerencia, estadística, sociología, tecnología entre otros. **ACTUALIDAD CONTABLE FACES** publicará, además, reseñas bibliográficas, así como documentos, notas e información de las actividades del quehacer universitario que revistan importancia.

La coordinación de la publicación de la Revista está a cargo de un Consejo Editor, el cual selecciona los artículos a publicar entre el material recibido. El Consejo Editor elige los árbitros que tendrán la obligación de evaluar los respectivos artículos. Los trabajos publicados son de absoluta responsabilidad de sus autores. Por consiguiente ni el Consejo Editor, ni la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes se hacen, necesariamente, solidarios de las ideas, temas u opiniones expuestos en los mismos.

Los autores deben tener en cuenta que la Revista no es de tipo informativo, sino técnico-científico, por lo cual los artículos remitidos deben tener tal característica. El envío de un trabajo a la Revista supone la obligación de no haber sido presentado para ser incluido en otras publicaciones. El Comité Editorial podrá realizar modificaciones de forma a los trabajos, una vez que éstos hayan sido aprobados para su publicación, con el objeto de mantener la uniformidad de estilo de la revista. No se devolverán los originales.

Los autores recibirán dos ejemplares gratuitos de la revista en la cual se publique su trabajo.

La revista es de frecuencia semestral. La recepción de artículos se realizará durante todo el año. Los trabajos se enviarán a la siguiente dirección: Coordinación de la Revista **ACTUALIDAD CONTABLE FACES**. Universidad de Los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Núcleo La Liria. Edificio "F". Segundo piso. Mérida Venezuela. Teléfonos (0274) 240 11 11 Ext. 1043, 1170 y 1165 (0274) 240 10 42. Fax: (0274) 240 11 65. **Correo electrónico:** actualidadcontable@ula.ve; actualidadcontablefaces@gmail.com

Los trabajos deben enviarse en original y (3) copias impresas en papel tamaño carta, en procesador de palabras Word, letra Palatino Linotype, de tamaño 11, márgenes de 1 pulgada (2,5 cm), con una extensión mínima de 10 páginas y un máximo de veinte páginas, escritas a un espacio por un solo lado, con numeración consecutiva de todas las páginas. Si el artículo incluye gráficos, ilustraciones, mapas, planos, fotografías, entre otros, debe adjuntar los respectivos originales para facilitar su reproducción. Este material será entregado en un disquete (3 1/2) o CD debidamente identificado. Cuando el articulista se encuentre fuera de la ciudad de Mérida se aceptará vía correo postal y/o correo electrónico.

El contenido de la primera página debe indicar: Título del artículo en español e inglés, resumen en español e inglés con una extensión no mayor de ciento veinte (120) palabras, un máximo de (4) palabras-clave en español e inglés. Para el resumen en inglés, se recomienda a los articulistas que éste sea traducido y escrito por un traductor o por una persona con suficiente experiencia en la escritura de documentos en inglés. Se sugiere evitar hacer uso del software de traducción de que disponen algunos procesadores de texto electrónicos.

Al pie de página señale (en tres líneas) los siguientes aspectos del currículo del autor o los autores: Nombre completo, filiación institucional/profesional o lugar de trabajo al cual se encuentra adscrito, dirección postal, teléfonos (con su código de país y área) y correo electrónico. Se recomienda utilizar Palatino Linotype 10.

En cuanto a su estructura, el artículo debe exponer los objetivos del trabajo y sus principales conclusiones. Se sugiere organizar el artículo de acuerdo con las siguientes secciones: Introducción, metodología, desarrollo, conclusiones y referencias. Para ofrecer

una breve guía de cómo debe presentarse el artículo, se detallan a continuación algunas normas generales a tomar en cuenta:

Referencias: Regirse por lo dispuesto en el sistema APA, en el cual éstas se citan en el texto con mención al(los) apellido(s) del(los) autor(es) y el año de publicación. Ejemplo: Martínez (2008). Si la referencia es sobre una cita textual, contendrá además de los datos mencionados anteriormente, la página de la cual se toma la cita. Ejemplo: Martínez (2008, p.13). Esta sección debe limitarse únicamente las fuentes citadas en el trabajo, evitar referencias a obras no publicadas, debe situarse al final del trabajo y no deben numerarse. Las referencias deben presentarse en orden alfabético y cronológico si hay varias obras del mismo autor; si un autor tiene más de una publicación del mismo año, deben ordenarse literalmente (1998a y 1998b). La referencias con un sólo autor precederán a aquellas en las que ese mismo autor figure con otros.

Notas adicionales: Ubicar al pie de la página respectiva la información complementaria al tema abordado.

Citas textuales: Se incluyen en el párrafo si éstas son menores de cuarenta palabras, de lo contrario se colocará en párrafo aparte con sangría de 1 cm con respecto al margen izquierdo y derecho.

Fuentes electrónicas: Apellido, Inicial del primer nombre. Año. Título. Día de consulta. Disponible (on line): dirección electrónica.

Ecuaciones: deben venir enumeradas de manera consecutiva en números arábigos. La numeración de las ecuaciones debe alinearse a 2,5 cm del margen derecho del texto.

Una vez cumplidos los anteriores requisitos, el artículo será sometido a evaluación de, por lo menos, tres árbitros especialistas en el área, quienes aprobarán o no su publicación. La relación entre articulistas y árbitros es anónima, es decir, el articulista no conoce quién evalúa su trabajo y el árbitro no conoce el autor del artículo. Terminada la evaluación del artículo, se remitirá al articulista un resumen de la valoración resultante y, si diera lugar, se le sugerirán las correcciones pertinentes para publicar su trabajo.

ACTUALIDAD CONTABLE FACES
Publicación del Departamento de Contabilidad y Finanzas
Escuela de Administración y Contaduría Pública
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes (ULA)
Mérida - Venezuela

AÑO 21-Nº 36. ENERO - JUNIO 2018. PUBLICACIÓN SEMESTRAL

ISSN 1316-8533
ISSN Electrónico: 2244-8772

Depósito Legal pp 199802ME395
Depósito Legal ppi 201202ME4097

INSTRUCCIONES PARA LOS EVALUADORES

La revista Actualidad Contable FACES es arbitrada, por el sistema doble ciego, por consiguiente los artículos que se publican deben ser sometidos a la evaluación de personas especializadas en el tema objeto de cada artículo.

A los árbitros o evaluadores se les suministra una planilla donde se registran todos los aspectos del artículo que, a criterio del comité de redacción, deben cumplirse. El evaluador calificará el grado de cumplimiento de estos aspectos, y emitirá al final un dictamen definitivo sobre la calidad del artículo. A tal efecto, se enumeran a continuación algunas recomendaciones a tener en cuenta:

1. Los artículos deben ser evaluados bajo un criterio de objetividad, tratando en la medida de lo posible de ser constructivo, sin rechazos a priori o sin argumentación sólida.
2. Toda objeción, comentario o crítica debe ser formulada claramente y por escrito. Debe evitarse el uso de signos poco explicativos sobre el contenido de la crítica o comentario (rayas, interrogaciones, admiraciones, entre otros).
3. Los árbitros deben incluir dentro de su evaluación la ortografía y la redacción, como aportes para mejorar la calidad del artículo.
4. La decisión del árbitro debe ser sustentada con los argumentos respectivos y plasmada en los espacios destinados para tal fin en la planilla de evaluación que se entrega con el correspondiente artículo a evaluar.
5. Los árbitros deben entregar el artículo evaluado a la coordinación de la revista en un lapso no mayor de quince días consecutivos, a partir de la recepción del mismo.



UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES
MÉRIDA VENEZUELA

CDCHTA



CDCHTA
ULA

El Consejo de Desarrollo, Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes es el organismo encargado de promover, financiar y difundir la actividad investigativa en los campos científicos, humanísticos, sociales, tecnológicos y de las artes.

Objetivos Generales:

El CDCHTA, de la Universidad de Los Andes, desarrolla políticas centradas en tres grandes objetivos:

- Apoyar al investigador y su generación de relevo.
- Vincular la investigación con las necesidades del país.
- Fomentar la investigación en todas las unidades académicas de la ULA, relacionadas con la docencia y con la investigación.

Objetivos Específicos:

- Proponer políticas de investigación y desarrollo científico, humanístico, tecnológico y de las Artes para la Universidad.
- Presentarlas al Consejo Universitario para su consideración y aprobación.
- Auspiciar y organizar eventos para la promoción y la evaluación de la investigación.
- Proponer la creación de premios, menciones y certificaciones que sirvan de estímulo para el desarrollo de los investigadores.
- Estimular la producción científica.

Funciones:

- Proponer, evaluar e informar a las Comisiones sobre los diferentes programas o solicitudes.
- Difundir las políticas de investigación.
- Elaborar el plan de desarrollo.

Estructura:

- Directorio: Vicerrector Académico, Coordinador del CDCHTA.
- Comisión Humanística y Científica.
- Comisiones Asesoras: Publicaciones, Talleres y Mantenimiento, Seminarios en el Exterior, Comité de Bioética.
- Nueve subcomisiones técnicas asesoras.

Programas:

- Proyectos.
- Seminarios.
- Publicaciones.
- Talleres y Mantenimiento.
- Apoyo a Unidades de Trabajo.
- Equipamiento Conjunto.
- Promoción y Difusión.
- Apoyo Directo a Grupos (ADG).
- Programa Estímulo al Investigador (PEI).
- PPI-Emeritus.
- Premio Estímulo Talleres y Mantenimiento.
- Proyectos Institucionales Cooperativos.
- Aporte Red Satelital.
- Gerencia.

www2.ula.ve/cdcht

E-mail: cdcht@ula.ve

Teléfonos: 0274-2402785/2402686

Alejandro Gutiérrez S.
Coordinador General