

Volumen 6, N° 01
ISSN 2631-2603



REVISTA DE INVESTIGACIÓN

SIGMA

ESPE

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**Volumen 6, N° 01
ISSN 2631-2603**



**Universidad de las Fuerzas Armadas
ESPE**

Sede Latacunga

Director de la Extensión Latacunga

Tern. Fausto de la Cadena

**Apoyo en Subdirección de la sede
Latacunga**

Ing. Eddie Galarza, M.Sc.

**Jefe de Investigación y Vinculación con
la Sociedad**

Ing. José Bucheli, M.Sc.

**Director del Departamento de
C.E.A.C.**

Ing. Julio Tapia León, M.Sc.

Diseño, imagen y diagramación

Jonathan Paul Noroña Noroña

**Correctores de texto de los resúmenes
en inglés**

Lic. Janeth Pila, M.Sc.

Dr. Carlos Proaño, M.Sc.

Publicación digital

Periodicidad bianual

Distribución gratuita – Acceso abierto en
Open Journal System

La revista de investigación SIGMA, con ISSN impreso 1390-8871 (versión cerrada) e ISSN en línea 2631-2603, fundada en el año 2014, tiene por objetivo la difusión de artículos y documentos en los campos de economía, administración, contabilidad y finanzas. La revista de investigación SIGMA, de publicación digital con periodicidad bianual, somete todos los artículos recibidos al sistema de revisión por pares (peer review) con la modalidad de “doble ciego” (double-blind review). Dirección electrónica: <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma>

Correo electrónico: revistasigma@espe.edu.ec

COMITÉ EDITORIAL

Equipo Editorial

Editora en Jefe

Econ. Alisva Cárdenas, M.Sc.

Editora Adjunta

Ing. Iralda Benavides, M.Sc.

Secretaria de Apoyo Editorial

Ing. Cristina Nasimba, M.Sc.

Miembros Internos del Comité Editorial

Econ. Francisco Caicedo, M.Sc., Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE- Ecuador

Dra. Magda Cejas, Ph.D., Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE

Ing. Mariela Chango, M.Sc., Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE- Ecuador

Econ. María Elena Jeréz, M.Sc., Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE- Ecuador

Ing. Myriam Urbina, M.Sc., Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE- Ecuador

COMITÉ EDITORIAL

Miembros Externos del Comité Editorial

Econ. Eugenio Actis Di Pasquale, Ph.D., Universidad de Mar del Plata – Argentina

Dr. Williams Aranguren, Ph.D., Universidad de Carabobo – Venezuela

Lic. Héctor Betancur, PhD. Universidad de Medellín - Colombia

Dr. Ender Carrasquero, Ph.D., Universidad del Caribe – Panamá

Dr. Luis Coromina, Ph.D., Universitat de Girona – España

Dr. Lenin Guerra, Ph.D., Universidad Técnica de Cotopaxi UTC – Ecuador

Dr. Manuel Herrera, Ph.D., Universidad Internacional de la Rioja UNIR - España

Econ. Leonardo Izquierdo, Ph.D., Universidad Técnica Particular de Loja UTPL – Ecuador

Dr. Gerardo Nieves, Ph.D., Universidad Nacional de Chimborazo UNACH – Ecuador

Lic. Roselia Morillo, Ph.D., Universidad del Zulia – Venezuela

Lic. Juan Carlos Pacheco, Ph.D., Universidad de Los Andes ULA - Venezuela

Lic. Sandra Perea, Ph.D., Universidad del Chocó - Colombia

Econ. Patricia Hernández, Ph.D., Universidad Técnica de Cotopaxi UTC - Ecuador

Lic. Cristina Seijo, Ph.D., Universidad del Zulia - Venezuela

Lic. Claudina Uribe, M.Sc., Universidad de La Frontera UFRO – Chile

Lic. Norka Vilorio, Ph.D., Universidad de Los Andes ULA - Venezuela

Econ. Nora Vega. M.Sc., Universidad Nacional de Loja UNL - Ecuador

EDITORIAL

Se cumplen 6 años de vida de nuestra revista de investigación SIGMA. Desde la edición del año 2017 tuvimos acceso al sistema Open Journal System con lo que hemos podido tener mayor visibilidad global al pasar de ser una revista impresa a revista electrónica, teniendo un aumento sustancial del número de artículos recibidos, lo que nos motivó a cambiar su periodicidad de anual a bianual. Como fundadora de SIGMA, puedo decir que hemos tenido una curva de aprendizaje muy importante desde el primer número impreso, los cuales datan desde el año 2014 al año 2016, juntamente con Iralda y Cristina, hemos realizado un esfuerzo en capacitarnos dentro del área editorial, poniéndole especial cariño y dedicación a este proyecto, lo que nos ha dado la gran oportunidad de recibir muchas satisfacciones gracias al trabajo en equipo que se ha realizado con nuestros colegas miembros del comité editorial, tanto interno como externo.

En este primer número del año 2019, se encuentran publicados seis artículos científicos provenientes, en su mayoría, de resultados de investigaciones doctorales, así como también, de proyectos de investigación universitarios. Gracias a nuestros colegas que conforman el comité editorial, el proceso de revisión de pares mediante el sistema “doble ciego” se lo ha realizado en los tiempos previstos, teniendo especial cuidado en publicar artículos que sean interesantes, abordados desde la realidad actual y cuidadosos en su proceso investigativo.

En esta ocasión iniciamos con Marta de Jesús Mármol Daza, de la Universidad Cooperativa de Colombia sede Santa Martha, esta investigadora presenta un manuscrito sobre el escepticismo profesional, centrándose en definir algunas estrategias que se pueden aplicar en la formación de los Contadores Públicos para promover su aplicación en la vida práctica. Esta investigación permite evidenciar la necesidad, en palabras de la autora, de que las universidades consideren la introducción de estrategias prácticas, mediante las cuales se puede establecer una sinergia entre el ámbito académico y la práctica profesional.

Seguidamente, el artículo de María del Pino Afonso Finol, de la Universidad Privada “Dr. Rafael Beloso Chacín” URBE, Venezuela, aborda un objeto de investigación muy actual: la resiliencia. Para ello, reflexiona en el mismo desde el ámbito del liderazgo, específicamente desde el plano gerencial. Con esta investigación, la autora evidencia que existe una necesidad latente de liderazgo resiliente, especialmente en quienes ocupan cargos directivos de alto nivel, puesto que con

ello podrán enfrentar situaciones de alto nivel de estrés laboral, ayudando al personal a que puedan superar cualquier tipo de adversidad y estén preparados para superar los retos que traerán los futuros escenarios empresariales.

Desde la Escuela Politécnica Nacional, Ecuador, se presenta el artículo de Franklin Vinicio Lasluisa Tarco titulado “Características emprendedoras en las PYMES del Sector Industrial” quien, en su maestría realizada en el ámbito administrativo, abordó el emprendimiento como objeto de estudio. Mediante esta investigación, el autor logra definir algunas características específicas en las PYMES del Sector Industrial, sin embargo, concluye que esto no quiere decir que exista un único modelo que cada tipo de empresa deba seguir.

El investigador Renato Pérez López, de la Universidad Técnica de Cotopaxi, Ecuador, en su artículo titulado “La desigualdad de ingresos y su incidencia en la participación electoral venezolana” analiza la relación existente entre las variables: participación electoral y desigualdad, en donde construye el índice de Gini a nivel municipal, encontrando que mientras más altos niveles de abstención electoral existen, se aumenta la desigualdad de ingresos dentro de los municipios. El autor declara que existe una necesidad de revelar cuáles son los incentivos que desencadenan la participación ciudadana para fortalecer el capital social y el tejido socioeconómico de un país, afirmando que de lograrlo y combinarlo con una adecuada dotación de capital físico y humano se podría lograr una verdadera fórmula para el éxito.

Los investigadores Karina Granda, Gabriela Álvarez, Andrea Samaniego y Karen Valencia, presentan los resultados de su investigación titulada “Diagnóstico financiero de las empresas pertenecientes al sector servicio en los periodos 2016 – 2017”, en esta investigación se realiza un análisis financiero mediante diferentes indicadores que permiten diagnosticar el estado actual de las empresas que componen el Sector Servicios en Ecuador, obteniendo algunos resultados interesantes como que la razón corriente es de 1.11, la rotación de cartera es de 14.97 mientras que la rotación de proveedores es de 58.36 días, el ROE es del 36.15% y el nivel de endeudamiento es del 84%. Esta investigación fue aceptada bajo el criterio de su importancia en el uso de investigaciones futuras que pudieran resultar de la misma, considerándola como base para la realización de proyectos de investigación o proyectos sociales en otras universidades del país.

Lenin Morales-Antamba, Ariel Sánchez-Cando, Cristian Visaino-de la Cruz y Nilda Avellán-Herrera, en el artículo titulado “La importancia de los fundamentos contables. Aplicación práctica

de un proceso contable en una empresa comercial” elaboran el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera de una empresa comercial, como resultado del proceso contable levantado en una empresa no obligada a llevar contabilidad, con esto presentan el valor del inventario final de sus mercaderías, determinando las deudas con terceros y del capital propio, finalmente establecen la ganancia real mensual que generan. Esta investigación permite evidenciar que, aunque no existe una metodología para quienes no están obligados a llevar contabilidad, esto no debería ser un impedimento para que las empresas comerciales lleven un control contable adecuado.

Aprovechamos para agradecer a LatinREV de FLACSO Argentina, a María Cecilia y Cristina, por ayudarnos en la divulgación de la convocatoria para la recepción de artículos y publicar una reseña de nuestra revista en su boletín mensual. A nuestro público, es preciso que conozcan que estamos trabajando muy fuerte para lograr indexarnos en las bases de datos más importantes a nivel internacional, con ello tener una mayor visibilidad a nivel mundial que permita un aumento en las citaciones de los artículos publicados.

Finalmente, invitamos a quienes desean publicar sus artículos científicos en una revista arbitrada, que respeta los derechos de autor y que una vez pasan la fase de revisión de pares, reciben un acompañamiento en el proceso de corrección y publicación final de su trabajo de investigación, para que presenten sus artículos en la Revista de Investigación SIGMA Vol. 6, N.02, que saldrá en el mes de diciembre 2019 cuya convocatoria está abierta. Desde ya muchos éxitos a quienes ya lo han hecho y se encuentran en proceso de revisión de sus artículos investigativos.

Alisva Cárdenas de Mora
Editora en Jefe

Revista indexada y registrada en:



Licencia y Copyrigh:



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International

TABLA DE CONTENIDOS

Mármol Daza, Marta de Jesús, (Universidad Cooperativa de Colombia sede Santa Martha Santa Martha, Colombia, Doctorante del Programa de Ciencias Contables de la Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela)

Escepticismo profesional desde la perspectiva de la formación profesional de los Contadores Públicos en Colombia

pág. 9-27

Afonso Finol, María del Pino, (Universidad Privada “Dr. Rafael Belloso Chacín” URBE, Maracaibo, Venezuela)

Liderazgo resiliente ante escenarios prospectivos

pág. 28-39

Lasluisa Tarco, Franklin Vinicio, (Escuela Politécnica Nacional Quito, Ecuador)

Características emprendedoras en las PYMES del Sector Industrial

pág. 40-49

Pérez López, Renato, (Universidad Técnica de Cotopaxi. Latacunga, Ecuador)

La desigualdad de ingresos y su incidencia en la participación electoral venezolana

pág. 50-66

Granda, Karina; Álvarez, Gabriela; Samaniego, Andrea & Valencia, Karen (Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Latacunga, Ecuador)

Diagnóstico financiero de las empresas pertenecientes al sector de servicio en los períodos 2016-2017

pág. 67-83

Morales-Antamba, Lenin; Sánchez-Cando, Ariel; Viscaino-de la Cruz, Cristian & Avellán-Herrera, Nilda (Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Latacunga, Ecuador)

Importancia de los fundamentos contables. Aplicación práctica de un proceso contable en una empresa comercial

pág. 84-100

Escepticismo profesional desde la perspectiva de la formación profesional de los Contadores Públicos en Colombia

Mármol Daza, Marta de Jesús*

*Universidad Cooperativa de Colombia sede Santa Martha
Santa Martha, Colombia
Doctorante del Programa de Ciencias Contables
de la Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela
Correo electrónico: martamarmol10@gmail.com

Recibido: 25 abril de 2019
Aprobado: 20 junio de 2019

Resumen

El escepticismo profesional en la actividad contable representa el pilar fundamental para el mejoramiento de la credibilidad del contador en un ámbito local y global. Considerando esto, la presente investigación se planteó describir las estrategias de enseñanza-aprendizaje que fortalecen el desarrollo del escepticismo profesional en la formación de los Contadores Públicos en la Cooperative University of Colombia, seccional Santa Marta. Metodológicamente, el estudio se ubicó en una investigación contable interpretativa, aplicando un acercamiento con la comunidad investigada a partir de la entrevista aplicada a cuatro (04) profesores de la UCC, de los cuales dos (02) son de planta y dos (02) catedráticos. Teóricamente el estudio se fortaleció en Valderrama, Trejo y Rangel (2018) y Vilorio (2016), el nivel normativo se abordó considerando el Manual de Pronunciamentos Internacionales de Formación (IAESB, 2008), y el Documento de Orientación Pedagógica sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) (2015), dentro de los resultados; los profesores aplican estrategias conceptuales y prácticas para incentivar el desarrollo de una mentalidad inquisitiva en los futuros profesionales de la contabilidad, las cuales en la mayoría de los casos se apoyan en estudio de casos reales e hipotéticos, así como en la investigación argumentativa. Como reflexiones finales, se sugiere a las instituciones de educación superior enfocar la planificación instruccional hacia la aplicación de estrategias prácticas, en la cual se logre un acercamiento entre el ámbito académico y el mundo práctico de la profesión.

Palabras clave: Escepticismo profesional, Formación profesional, Contadores públicos, Universidad Cooperativa de Colombia.

Professional skepticism from the perspective of the professional training of Public Accountants in Colombia

Abstract

The professional skepticism in the accounting activity represents the fundamental pillar for the improvement of the credibility of the accountant in a local and global scope. Considering this, the present investigation was designed to describe the teaching-learning strategies that strengthen the development of professional skepticism in the training of Public Accountants at the Cooperative University of Colombia, Santa Marta section. Methodologically, the study was located in an interpretative accounting research, applying an approach with the community researched from the interview applied to four (04) professors of the UCC, of which two (02) are of plant and two (02) professors. The study was theoretically strengthened in Valderrama, Trejo and Rangel (2018) and Viloría (2016), the normative level was addressed considering the Manual of International Formation Pronouncements (IAESB, 2008), and the Pedagogical Guidance Document on the application of the International Auditing Standards (NIA, 2015), within the results; teachers apply conceptual and practical strategies to encourage the development of an inquisitive mentality in future accounting professionals, which in most cases rely on the study of real and hypothetical cases, as well as on argumentative research. As final reflections, it is suggested that institutions of higher education focus on instructional planning towards the application of practical strategies, in which an approach is achieved between the academic sphere and the practical world of the profession.

Keywords: Professional skepticism, Professional training, Public accountants, Cooperative of Colombia University.

Introducción

En el entorno mundial, las universidades con programas de capacitación y formación de Contadores Públicos tienen un reto fundamental que afrontar, y este se sustenta en promover la aplicación del juicio escéptico en los estudiantes de esta carrera, considerando, que las bases sobre las cuales se apoya la profesión contable incorporan la atención del interés público y la contribución al fortalecimiento de economías sólidas.

En este contexto, diversas son las estrategias de formación contable que en los últimos cinco años se han discutido en el ámbito académico, y se han profundizado en las investigaciones realizadas en torno a la formación profesional de los futuros Contadores Públicos, los estudios de Valderrama, Trejo y Rangel (2018), Roncancio, Mira y Muñoz (2017), Montilla (2016) y Viloría (2016); representan algunos de los que han abordado la

necesidad de fortalecer las estrategias didácticas en la formación de los Contadores Públicos en entornos normativos.

Particularmente, Roncancio y otros (2017), cuestionan que en el ámbito contable el proceso educativo ha sido históricamente conducido bajo un paradigma disciplinar que motiva el aprendizaje del conocimiento técnico de la contabilidad, considerando sus aspectos objetivistas, dejando por fuera el abordaje de la contabilidad desde una perspectiva humanista, e incluso subjetiva, que cobra especial relevancia a partir de la adopción de la normativa internacional emitida por los órganos reguladores en la materia.

Para López (2013), la adopción de los estándares internacionales en el ámbito de la contaduría despertó la necesidad de formar profesionales integrales, cuya actuación se enfoque en atender la creciente proliferación de economías en crisis y la sociedad en permanente transformación. Al respecto, Muñoz, Ruiz y

Sarmiento (2015), argumentan que la educación contable de este quinquenio debe enfocarse en trascender el aprendizaje de capacidades técnico-instrumentales y responder a las demandas del contexto social.

En efecto, la profundización de las estrategias didácticas aplicadas por los profesores en el ámbito contable debe incorporar la promoción de principios y potencialidades que el entorno demanda del contador, dentro de los cuales destaca el escepticismo profesional. El Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008), establece que los profesores en el ámbito contable “tienen que ser capacitados e inducidos a utilizar una amplia gama de métodos de enseñanza centrados en: (...) estimular a los estudiantes para desarrollar escepticismo y criterio profesional” (p.27).

Las investigaciones de Valderrama et al. (2018) y Vilorio (2016), se esforzaron por debatir el tema de las estrategias de aula en la formación de los Contadores Públicos, con énfasis en la promoción del escepticismo profesional, cuyos resultados develaron algunas didácticas específicas que en universidades particulares los profesores han aplicado en su proceso de enseñanza, lo cual, despierta la necesidad de realizar el presente estudio enfocado en describir las estrategias de enseñanza-aprendizaje que fortalecen el desarrollo del escepticismo profesional en la formación de los Contadores Públicos en la Universidad Cooperativa de Colombia, seccional Santa Marta.

Para tal propósito, el estudio se estructuró en tres partes fundamentales: 1) exposición de los aspectos metodológicos que permitieron el logro

de la intencionalidad planteada; 2) disertación de los fundamentos teóricos y epistemológicos sobre los cuales versa el tema de estudio; y 3) manifestación de un conjunto de consideraciones finales sobre el tema, que incorpora un breve desarrollo de recomendaciones enfocadas al fortalecimiento de la actividad profesoral en la Universidad Cooperativa de Colombia, seccional Santa Marta, las cuales pudieran ser proyectadas a otras instituciones educativas en las cuales la preparación de profesionales escépticos sea parte de su contribución al entorno.

Materiales y métodos

El presente trabajo se categoriza dentro de una tipología de la investigación contable interpretativa, considerando lo expuesto por Ryan, Scapens y Theobald (2004) quienes explican que estos estudios “se ocupan de comprender el mundo social, y buscan comprender la naturaleza social de las prácticas contables”, tal categorización puede realizarse interpretando como práctica contable la actividad docente realizada por profesionales de la contabilidad, quienes aun cuando no fueron capacitados con estrategias didácticas durante su preparación académica, como lo señala Montilla (2016), desarrollan actividades de enseñanza aprendizaje en planes de formación en el cuarto y quinto nivel de la educación contable.

Así mismo, en este trabajo se objetiva el requerimiento establecido en el Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008), el cual establece como condición social el desarrollo, la promoción y fortalecimiento de estrategias de enseñanza que permitan la formación de contadores integrales,

con sólidos principios éticos, morales y con amplio conocimiento contable y financiero que busque favorecer el mundo de los negocios y las economías en crisis.

De tal modo, que esta investigación se enmarca en un estudio cualitativo, el cual de acuerdo con Quecedo y Castaño (2002) “no busca la verdad o la moralidad, sino una comprensión detallada de las perspectivas de otras personas” (p.8). La definición del criterio para la investigación consideró los profesores de la Universidad Cooperativa de Colombia, seccional Santa Marta, adscritos al programa de estudio de Contaduría Pública, como elemento del mundo empírico que suministró los datos para alcanzar los hallazgos.

Como población, se consideró a dieciocho profesores del programa de Contaduría Pública, y se definió como técnica de selección del muestreo clasificación basada en el criterio de la investigadora, el cual permitió la extracción de cuatro (04) profesores, de los cuales dos (02) son de planta y dos (02) catedráticos, éstos impartían la cátedras Teoría del Aseguramiento, Aseguramiento Interno, Aseguramiento Financiero Internacional y Revisoría Fiscal y Auditoría Integral; en el período 19-10, considerando que el área de conocimiento inherente al aseguramiento es la más susceptible de incentivar el juicio escéptico a fin de alcanzar los objetivos del Auditor.

El proceso de diagramación aplicado por la investigadora permitió el acercamiento con la realidad de los profesores estudiados a través de la aplicación de un cuestionario estructurado cuya posibilidad de respuesta era una descripción

narrativa de las estrategias didácticas abordadas por estos profesionales durante las sesiones de enseñanza-aprendizaje que conducen en la referida universidad durante el período de análisis, sus respuestas permitieron: evaluar las perspectivas profesoras sobre el tema investigado, así como, conocer la familiaridad con las estrategias de formación adoptadas.

Como estrategia de análisis de datos se adoptó la comparación constante la cual para Quecedo y Castaño (2002) “combina la codificación de categorías inductivas con un proceso simultáneo de comparación de las incidencias observadas. A medida que se registran y clasifican se les compara en las distintas categorías en las que han sido integrados” (p.26), lo cual permitió la exposición de los hallazgos de investigación, así como, la fijación de un conjunto de reflexiones finales en torno a las estrategias de didáctica y aprendizaje aplicadas por los profesionales de la contabilidad en actividad de enseñanza en la Universidad Cooperativa de Colombia, seccional Santa Marta.

Fundamentos teóricos

En los trabajos de aseguramiento, el escepticismo profesional es una exigencia normativa que el auditor debe atender en su labor, a fin de garantizar a los usuarios del informe de auditoría que el trabajo se ha realizado siguiendo óptimos patrones de calidad basados en la aplicación de principios éticos fundamentales sobre los cuales se debe realizar la actividad. Para el Consejo de Normas Internacionales de Auditoría y Aseguramiento (IAASB, 2015) “el escepticismo profesional es una actitud esencial que incrementa la capacidad del auditor de

identificar y responder a las condiciones que puedan indicar una posible incorrección” (p.2).

El apartado 13 literal 1 de la Norma Internacional de Auditoría (NIA) 200 (IAASB, 2016) define el escepticismo como “una actitud que incluye una mentalidad inquisitiva, una especial atención a las circunstancias que puedan ser indicativas de posibles incorrecciones debidas a errores o fraudes, y una valoración crítica de la evidencia de auditoría” (p.85); es decir, el escepticismo profesional se presenta como característica intrínseca al sujeto, la cual debe ser desarrollada por el profesional a lo largo de su preparación académica y reforzada a través de la experiencia profesional.

Para Mármol (2019) “la profesión contable y el entorno demandan del auditor la aplicación del escepticismo profesional, adicional al desarrollo de rasgos de personalidad” (p.122); evidenciando así, que la actitud escéptica puede representar un *ethos* perfeccionado por el contador en su cotidianidad, pero que a su vez debe ser impulsado y promovido por el entorno vinculante a su profesionalismo.

En este contexto, los trabajos de aseguramiento se fortalecen con la aplicación del escepticismo profesional, particularmente Grisanti (2014) sostiene que “una auditoría se planifica y realiza con una actitud de escepticismo profesional, donde debe evaluarse el riesgo de incorrección significativa (...) proporcionar una seguridad razonable para detectar errores o fraudes importantes” (p.26). Hurtt (2010), señala que el mismo es una característica del auditor, que puede describirse como un rasgo duradero en el individuo, así como también, como condición

temporal presentada bajo circunstancias excepcionales.

Sintetizando, el escepticismo profesional es una actitud mental caracterizada por la promoción de un comportamiento inquisitivo y cuestionante, estrechamente vinculado con el juicio profesional, el cual de acuerdo a la NIA 200 (IAASB, 2016) es la consecuencia del cúmulo de conocimientos y experiencias vividas por el auditor, que facilitan el proceso de toma de decisiones sobre aspectos específicos en determinados momentos o situaciones de la auditoría.

De conformidad con la referida normativa, la aplicación del escepticismo profesional en los trabajos de aseguramiento contribuye a mejorar la eficiencia de un proceso de auditoría y reduce la posibilidad de: elegir procedimientos de examen inadecuados, así como, de expresar conclusiones erróneas. El apartado A40 de la Guía de aplicación y otras anotaciones explicativas de la NIA 540 (IAASB, 2016) argumenta que la mentalidad inquisitiva del auditor “facilita la identificación de circunstancias o condiciones y la determinación de la naturaleza, el momento de realización y la extensión de los procedimientos de auditoría” (p.401).

Puede evidenciarse, que el escepticismo es una habilidad profesional requerida para optimizar los resultados de una amplia gama de acciones, así como, para garantizar la calidad del servicio prestado, cuyo fundamento está en atender el interés público, y satisfacer las demandas de una amplia variedad de usuarios, cuya toma de decisiones desde una perspectiva económica se fundamenta en los estados

financieros como base.

En el contexto normativo de la actuación profesional del auditor, el escepticismo profesional es requerido entre otros aspectos para: planificar el trabajo y evaluar los riesgos de incorrección material (NIA 200, IAASB, 2016); determinar la naturaleza, oportunidad y extensión de los procedimientos de auditoría a aplicar (NIA 540, IAASB, 2016); así como, para valorar críticamente la evidencia de auditoría (NIA 500, IAASB, 2016). En otras palabras, la actitud escéptica es una exigencia que implica: comportamiento, pensamiento y acción.

Para Vilorio (2013) y Valderrama et al. (2018) dadas las imposiciones normativas y evaluando las bases que evidencian la necesidad de aplicar el escepticismo profesional en la auditoría, es fundamental que esta actitud sea promovida en todos los niveles de capacitación del auditor, lo cual indiscutiblemente inician en el ambiente universitario, al abordar el fomento de la actitud escéptica en el contador, incorporando en sus planes de formación estrategias didácticas que motiven estudios de casos, en los cuales se evidencien representaciones erróneas debidas a fraudes o errores; esto con el propósito de despertar en el futuro profesional lo fundamental que resulta para su labor el cuestionamiento de la información.

En concordancia con estos autores, el apartado 13 del Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008), establece que “los aspirantes a la acreditación como contadores profesionales deben adquirir las siguientes habilidades: intelectuales; técnicas y funcionales; personales; interpersonales y

de comunicación; y organizacionales y en la gestión de negocios” (p. 43), dentro de ellos, “las habilidades personales están relacionadas con las actitudes y el comportamiento de los contadores profesionales, e incluyen entre otros, el escepticismo profesional” (p. 44).

Significa entonces, que sobre la base de los requerimientos de praxis didáctica establecidos en el referido manual, podría afirmarse que el escepticismo profesional, además de ser una característica intrínseca al auditor, también se presenta como un *ethos* y habilidad personal relacionada con las actitudes y valores fundamentales que debe poseer el profesional contable. Bajo este supuesto, es preciso sostener, por una parte, que no existen auditores sin escepticismo; y por la otra, que un programa de formación profesional alejado del impulso del cuestionamiento de la información puede representar una quimera didáctica.

En otras palabras, el escepticismo profesional debe incorporarse como eje fundamental a lo largo de la preparación académica de los futuros Contadores Públicos, fortalecerse a través de las buenas prácticas contables y auto renovarse en la evolución de la experiencia profesional, lo cual finalmente, permitirá crear una conciencia crítica de la propia actuación del contable.

El escepticismo profesional en la formación contable

En el apartado anterior se evidenció la necesidad de incorporar estrategias didácticas en la formación del Contador Público que promuevan el escepticismo profesional en cada una de sus actividades. De tal modo, que en este

apartado se caracterizan algunas herramientas prácticas que pueden profundizar el desarrollo de una mentalidad cuestionante, sobre la base de las investigaciones de Valderrama et al. (2018) y Vilorio (2013), así como, la interpretación de los postulados establecidos en el Manual de Pronunciamentos Internacionales de Formación (IAESB, 2008) y Documento de Orientación Pedagógica 013. Orientación Pedagógica sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) (2015) desarrollado por el Consejo Técnico de la Contaduría Pública en Colombia.

Tabla 1

Estrategias de formación profesional aplicadas por los profesores para promover el escepticismo profesional en los estudiantes

ESTRATEGIAS DE FORMACIÓN PROFESIONAL

Obtención de evidencia	Procedimientos corroborativos	Indicios de fraudes	Necesidad de aplicar una auditoría
El desarrollo de programas de casos y estudios prácticos, la revisión rigurosa y exhaustiva de la información contable tributaria con una perspectiva crítica, el análisis y el estudio de casos, así como, el razonamiento tanto individual como grupal de las evidencias obtenidas.	El uso del juicio crítico para tomar decisiones, corroborar la evidencia obtenida mediante indagaciones sobre la intención que tiene el personal de las entidades y evaluar las respuestas a sus indagaciones corroborándolas con otra información.	La revisión de la normativa, examen de casos y experiencias en el área, la investigación rigurosa y exhaustiva de la información contable y la aplicación de casos prácticos.	La discusión entre pequeños grupos donde se permita reconocer la importancia y aplicabilidad de la auditoría, los casos prácticos con empresas que estén dispuestas a colaborar con los estudiantes universitarios para estudiar, verificar y analizar la entidad como una unidad de negocio bajo el enfoque sistémico administrativo y contable.

Fuente: Valderrama et al. (2018).

En el cuadro anterior se identifican el conjunto de estrategias profesionales que a juicio de Valderrama et al. (2018) deben ser aplicadas por los profesores durante el proceso de formación de los Contadores Públicos, todo esto con el propósito de despertar en ellos la necesidad de cuestionar la información que presentan las entidades en los estados financieros, así como, de los resultados de la evidencia obtenida y hasta del cuestionamiento del agente revelador de la evidencia.

Sobre este aspecto, para Viloría (2013) la actitud de cuestionamiento del auditor es factible desarrollarla con el impulso y aplicación de diversas estrategias didácticas, dentro de las que destacan

El estudio de casos reales o ficticios, donde sea necesario investigar sobre la veracidad de los hechos, y se aplique una actitud de escepticismo profesional; la utilización de las bases de datos, en los procesos de planificación de la auditoría, incentivando la necesidad de buscar información completa, previo al diseño de los procedimientos; la planificación de actividades de debate sobre temas de actualidad, donde el papel de rebatir sea reivindicado. (p.118)

Tanto Valderrama et al. (2018) como Viloría (2013) coinciden en afirmar que dentro del conjunto de estrategias didácticas para promover el escepticismo profesional se deben incorporar acciones que motiven la investigación, el análisis de casos, la corroboración de evidencias, formulación de consultas a externos que permitan la refutación de los hallazgos, el cuestionamiento de la evidencia; los autores sustentan que las actividades tendientes a la confirmación de hechos o fenómenos conocidos representan una

iniciativa fundamental en la promoción de una mentalidad cuestionante en el futuro profesional de la contaduría.

Particularmente, en el apartado 2 del Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008) el Consejo de Normas Internacionales de Formación en Contaduría establece un conjunto de competencias genéricas que debe poseer el profesional de la contabilidad, dentro de las cuales incluye el escepticismo, instaurando así

(...) un conjunto de normas generalmente aceptadas como “buena práctica” en la formación y desarrollo de los contadores profesionales... en ellas se encuentran los elementos esenciales para el contenido de los programas de formación y desarrollo en un nivel destinado a alcanzar reconocimiento, aceptación y aplicación internacionales. (p.21)

Dentro de este conjunto de elementos el referido manual detalla: 1) estimular a los estudiantes para desarrollar escepticismo y criterio profesional; 2) discutir sobre los conceptos de independencia, escepticismo, responsabilidad y expectativas del público; y finalmente, 3) evaluar las capacidades y competencias profesionales antes de que los individuos desempeñen el papel de auditor profesional.

Por si fuera poco, el mismo Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008) instituye en el apartado 64 la obligatoriedad de diseñar evaluaciones lo suficientemente amplias como para permitir que los aspirantes a la profesionalización contable demuestren: los conocimientos; las habilidades; y los valores, ética y actitud requeridos para desempeñar con competencia el trabajo de un

auditor profesional.

Ahora bien, el Documento de Orientación Pedagógica 013. Orientación Pedagógica sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) (2015) establece la obligatoriedad en el caso colombiano de desarrollar en el ámbito de la contaduría programas académicos centrados en la evaluación por competencias, de tal modo, que la capacitación y formación profesional del contador se desenvuelva aplicando dos grupos de estrategias: conceptuales y prácticas. Las primeras,

(...) constituyen un itinerario lógico deductivo que comienza con la planificación del trabajo, posteriormente se ejecuta y, finalmente, con los resultados se informa. Todas las fases del trabajo encuentran su fundamento en las etapas anteriores y la enseñanza debe estar centrada en el entrenamiento de este pensamiento lógico. (p.32)

Interpretando lo señalado por el referido documento, sobre las estrategias conceptuales puede afirmarse que estas se aplican en los casos en los cuales los estudiantes demuestren conocimiento e interés sobre conceptualizaciones básicas de la profesión, lo cual permitirá construir su juicio sobre diversos aspectos de experiencia en el ámbito de la auditoría, en la mayoría los casos las estrategias conceptuales deben acompañarse de estrategias prácticas a fin de fortalecer el proceso de enseñanza-aprendizaje sobre el estudiante.

Por su parte, sobre las estrategias prácticas el Documento de Orientación Pedagógica 013. Orientación Pedagógica sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) (2015) argumenta que “pretenden una formación

dirigida a aprender y practicar, siendo la práctica un mecanismo de asimilación y dominio (...) obliga a situar la formación alejada de lo abstracto y cercana a su aplicación concreta” (p.33).

El mismo documento referenciado emitido por el Consejo Técnico de la Contaduría en Colombia, propone cuatro estrategias didácticas fundamentales, las cuales aplicadas de manera individual o en conjunto pueden profundizar el aprendizaje en el ámbito de la auditoría, estas se detallan a continuación.

Tabla 2*Estrategias didácticas para la enseñanza de la auditoría*

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS	DESCRIPCIÓN
Lección magistral	Es la presentación de un tema lógicamente estructurado con la finalidad de facilitar organizadamente la información. Este método se fundamenta en la autoridad intelectual del instructor.
Solución de ejercicios	Es la aplicación en situaciones concretas de los conocimientos y el entrenamiento de rutinas, la aplicación de técnicas matemáticas o estadísticas y la interpretación de los resultados. Las situaciones que plantean los ejercicios no tienen por qué responder a situaciones reales. Los ejercicios prácticos plantean la aplicación de técnicas en un contexto muy estructurado.
Estudio de casos	Consiste en el análisis intensivo y completo de una situación en la que es preciso formular hipótesis, tomar decisiones, realizar cálculos, reflexionar. El tipo de decisiones que se deben adoptar en este método se desenvuelven en entornos poco estructurados. Un caso particular de este método consiste en la entrega de una lectura a partir de la cual se proponen diversos puntos de análisis.
Elaboración de informes	Consiste en la asignación de una tarea para que el alumno o un grupo de alumnos resuelvan un problema no estructurado, con una asignación de tiempo superior al de una sesión, precisando habitualmente el recurso a fuentes de información externas.
Aprendizaje cooperativo	Es un enfoque interactivo de trabajo en el que los alumnos son corresponsables del aprendizaje de sus compañeros. Es un método que prioriza la colaboración frente a la competición. Este método simula la dinámica de trabajo de los equipos de auditoría en la que los profesionales más experimentados orientan a los menos experimentados en la ejecución del trabajo, siendo el equipo el responsable del proyecto.

Fuente: Documento de Orientación Pedagógica 013. Orientación Pedagógica sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) (2015).

Como se evidencia en el cuadro anterior, para el Consejo Técnico de la Contaduría en Colombia es una necesidad que los programas de contaduría se desarrollen siguiendo parámetros de evaluación por competencias, en concordancia con lo establecido por el Consejo Internacional de Normas de Educación Contable a través del Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008), es decir, ambos órganos demandan la capacitación y formación de los contadores bajo parámetros universales de

evaluación por competencias, estos requieren el desarrollo de una educación centrada en el ser y el hacer.

Estos requerimientos, paralelamente justifican la necesidad de revisar las estrategias didácticas aplicadas por los profesores involucrados en la formación contable, haciendo énfasis en esta investigación en el ámbito del escepticismo profesional, considerando que este debe profundizarse en la conducta, el intelecto y

la acción del profesional contable. Los hallazgos de investigación sobre este aspecto se muestran en el apartado siguiente, el cual fue construido con base en la aplicación del instrumento de recolección de datos a los profesores de contaduría de la Universidad Cooperativa de Colombia, seccional Santa Marta, cuya condición laboral se ajustó a los criterios definidos para su selección.

Hallazgos de la investigación

Con el propósito de describir las estrategias de enseñanza-aprendizaje que fortalecen el desarrollo del escepticismo profesional en la formación de los Contadores Públicos en la Universidad Cooperativa de Colombia, seccional Santa Marta; se interactuó con los profesores involucrados en la formación de estos estudiantes, interrogándolos sobre tres aspectos fundamentales enmarcados en las estrategias aplicadas para: 1) abordar el concepto de escepticismo profesional en sus sesiones de aprendizaje; 2) promover la mentalidad inquisitiva en los futuros profesionales; y 3) evaluar el desarrollo de una actitud de cuestionamiento hacia la información que se le suministra.

En lo referente a las estrategias adoptadas por los profesores para dar a conocer el concepto de escepticismo profesional durante el desarrollo de su actividad profesoral, esta atiende al requerimiento establecido en el Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008), el cual entre otros aspectos establece la necesidad de discutir asuntos relacionados con el juicio escéptico durante las actividades de aprendizaje, de tal modo que estas permitan al futuro profesional de la contabilidad

su conocimiento y refutación de acuerdo a lo que el entorno demanda de la profesión contable, así como, lo que el ente normativo establece como requerimiento para garantizar las competencias profesionales de inquisición por parte del Contador Público.

Al respecto se interrogó a los profesores con el siguiente ítem: *Caracterice las estrategias didácticas aplicadas para abordar el concepto de escepticismo profesional en las sesiones de aprendizaje con sus estudiantes*; las manifestaciones de investigación obtenidas sobre este aspecto se muestran en la matriz de hallazgos que sigue.

Tabla 3

Matriz de hallazgos 1. Estrategias didácticas aplicadas para abordar el concepto de escepticismo profesional en las sesiones de aprendizaje.

INFORMANTE	HALLAZGO DE INVESTIGACIÓN
D1	La caracterización de las estrategias didácticas utilizadas por mí en el aula de clases, a fin de abordar el concepto de escepticismo profesional, pasan por: a) hacer que el estudiante realice una reflexión consciente sobre el objetivo del trabajo a desarrollar, b) planifique lo que va a desarrollar y cómo lo va llevar a cabo, c) realice el trabajo encargado, d) evalúe su desarrollo (evaluaciones formativas, no meramente sumativas) y e) acumule un conocimiento específico.
D2	Indicarle al estudiante que las operaciones que pueden tener entendimientos diferentes en su conocimiento y en su reconocimiento inicial. Encontrar posiciones diferentes según su potencialidad en el tema. Las técnicas de auditoría de cuentas no son investigaciones concluyentes y que aun teniendo las evidencias necesarias no como acusadores, si no detectores de que hubo errores que debemos evitar.
D3	Aplicar las conductas de ética y valores morales, establecidas por el IFAC y el comportamiento humano. Tener claro cuál es mi responsabilidad social. Analizar con mente crítica e inquisitiva. Ser objetivo e independiente en sus labores. Verificación de las evidencias. Identificar riesgos y sus consecuencias.
D4	Las estrategias didácticas aplicadas en torno al concepto de escepticismo profesional, van encaminadas a fomentar en el estudiante el desarrollo y fortalecimiento de sus habilidades investigativas, en aras de ayudarlo a cimentar y/o fortalecer actitudes de cuestionamiento frente a los eventos observados, a desarrollar habilidades de investigación, a través de situaciones que se les plantean, frente a las cuales deben construir opiniones, que son expuestas para su validación frente al grupo de compañeros de estudio, coadyuvando con esto a reforzar sus valores éticos y construir conciencia sobre los riesgo a que está expuesto en el desarrollo de encargos de auditoría y la necesidad de mantener el espíritu de duda razonable que alimente su pensamiento como auditor.

Fuente: Instrumento aplicado a los informantes (2019)

Con base en los aspectos discutidos con los profesores analizados puede evidenciarse, que estos en sus sesiones de aprendizaje abordan el concepto de escepticismo profesional a través: del incentivo del esclarecimiento de la responsabilidad que tiene el contador con el entorno, así como, en el compromiso de desarrollar procesos investigativos objetivos que den cuenta y sirvan de base para la obtención de evidencia enmarcada en cuestionar la información que se le

presenta a los estudiantes.

En este sentido, la reflexión constante, planificación de un trabajo de encargo de manera hipotética, los debates abiertos que promuevan la refutación a través de argumentos, el incentivo de reconocer que la actividad de aseguramiento se enmarca en ser detectores de errores y no acusadores de fraudes, la identificación de riesgos y posibles consecuencias derivadas, el reconocimiento de la necesidad de ser objetivos

e independientes, análisis de casos propuestos, la práctica de principios éticos relevantes en una mentalidad cuestionante, han sido las estrategias aplicadas por los profesores para dar a conocer el concepto de escepticismo profesional en sus sesiones de aprendizaje.

Con base en los hallazgos puede afirmarse que los profesores analizados aplican una combinación de las estrategias conceptuales y prácticas establecidas por el Consejo Técnico de la Contaduría en Colombia a través del Documento de Orientación Pedagógica 013. Orientación Pedagógica sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) (2015).

Sin embargo, resulta fundamental recomendar a los informantes que el abordaje

del concepto de escepticismo profesional se realice de manera transversal durante todas sus actividades formativas, de tal modo, que este trascienda de la perspectiva teórica al enfoque práctico en los futuros profesionales, y estos a su vez puedan generar una conciencia crítica propia, así como el desarrollo de una mentalidad inquisitiva tendiente hacia su aplicación en un corto, mediano y largo plazo.

Por otra parte, para obtener las estrategias didácticas aplicadas por los profesores para provocar el desarrollo de una mentalidad escéptica, se formuló el siguiente ítem: *describa las estrategias didácticas aplicadas para estimular el escepticismo profesional en sus estudiantes*, los hallazgos de la investigación enmarcados en esta pregunta, se presentan en la matriz que sigue.

Tabla 4

Matriz de hallazgos 2. Estrategias didácticas aplicadas para estimular el escepticismo profesional en los estudiantes

Informante	Hallazgo de Investigación
D1	En mis cursos siempre trato de llevar a los estudiantes a que, de manera racional y lógica, lleguen a la solución de los problemas planteados; para ello les construyo herramientas donde existen más de una solución posible, de tal manera que no se casen con una única respuesta. Incluso, cuando me dan la respuesta acertada, trato de hacerlos dudar planteando inquietudes que los pongan a meditar si lo que están afirmando es cierto o no.
D2	Casos prácticos que deben resolver según su conocimiento. Revisión de conocimientos contables previos. Debates entre ideas similares Análisis de la aplicación de la norma
D3	Enseñar a dudar, es enseñar a investigar, y la estimulación se inicia con los deseos de aprender a averiguar y asegurar si todo fue realizado en debida forma; como estímulo a los estudiantes se les presentan situaciones reales de empresas o casos simulados que permitan que razone y tengan duda o inseguridad (mente crítica) al revisar un hecho operativo (procesos y actividades) o una cifra en los componentes de los estados financieros, ejemplo al aplicar alguna prueba sustantiva o analítica que establezca una posible incertidumbre por una incorrección material o inmaterial.
D4	La actitud cuestionadora, de duda que motive al estudiante a profundizar, a investigar en aras de minimizar los riesgos de emitir opiniones con errores se estimula a través del desarrollo de actividades relacionadas con estudio de casos reales o creados, donde el estudiante sienta la necesidad de investigar o indagar sobre los hechos que se narran en aras de confirmar la veracidad de ellos, aplicando técnicas y pruebas de auditoria y manteniéndose una actitud de escepticismo profesional frente a los resultados observados.

Fuente: Instrumento aplicado a los informantes (2019)

Considerando los fundamentos teóricos analizados en esta investigación, el escepticismo profesional es una actitud de duda que posee el contador, y con mayor énfasis debe ser desarrollado por aquellos profesionales que se encuentran en actividad de auditoría para Valderrama et al. (2018) y Viloría (2013), esta mentalidad cuestionante puede ser impulsada durante el proceso de capacitación profesional, de tal forma, que en el caso de la formación de los futuros Contadores Públicos en la Universidad

Cooperativa de Colombia, seccional Santa Marta, los profesores aplican un conjunto de estrategias didácticas enfocadas en promover en el estudiante la mentalidad de duda ante hechos o circunstancias analizadas.

Dentro de este conjunto de estrategias desarrolladas se encuentran: estudio de casos reales e hipotéticos, exigiendo que se planteen una diversidad de alternativas de solución ante la resolución de un conflicto particular,

cuestionamiento de las respuestas obtenidas de los estudiantes a modo de fomentar en ellos la seguridad en el discurso, incentivar el desarrollo de un juicio escéptico con base en la evidencia obtenida, debates grupales, revisión del conocimiento previo, investigaciones de casos particulares, revisión de casos con incertidumbres de incorrección material o inmaterial en los estados financieros.

Dado estos hallazgos, puede afirmarse que los profesores aplican una combinación de estrategias conceptuales y prácticas en la formación de los estudiantes de Contaduría Pública, haciendo énfasis en dinámicas de clase con casos hipotéticos o simulados, lo cual, puede interpretarse como una adopción de los

lineamientos establecidos en el Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008), así como, de los requerimientos del Consejo Técnico de la Contaduría en Colombia.

Finalmente, como categoría de investigación se interactuó con los profesores entorno a las estrategias adoptadas para evaluar el desarrollo de una mentalidad inquisitiva en los estudiantes de la Contaduría Pública, para lo cual se formuló el siguiente ítem: *describa las estrategias aplicadas para evaluar en sus estudiantes el desarrollo de una actitud escéptica*. Los hallazgos de investigación se exhiben en la matriz siguiente.

Tabla 5

Matriz de hallazgos 3. Estrategias aplicadas para evaluar el desarrollo de una actitud escéptica en los estudiantes

Informante	Hallazgo de Investigación
D1	Algunas técnicas de evaluación que utilizo con mis estudiantes, para medir el grado de escepticismo profesional, ligadas con la competencia del ser (juzgar) son la resolución de problemas que plantean una dicotomía en la solución y el interrogatorio a través de cuestionarios de evaluación formativa (que permiten una retroalimentación inmediata al estudiante).
D2	Desarrollo de casos prácticos que deben resolver según su conocimiento. Revisión de conocimientos contables previos. Preguntas abiertas de análisis de la aplicación de la norma.
D3	Análisis diversos casos de errores e irregularidades en los estados financieros y en los ciclos transaccionales de control interno en cuanto a la identificación de evidencias y verificación de afirmaciones en los procesos y transacciones; extrayendo situaciones de empresas reales en donde se discutan los errores e inadecuados procedimientos aplicados en la auditoría o aseguramiento, en todo caso se plantean situaciones como de documentos alterados o falsos; valoraciones o mediciones mal aplicadas en los componentes de los estados financieros, inadecuados procesos de control que con lleven al fraude, conciliaciones con errores significativos, etc.
D4	Las evaluaciones orientadas a valorar el desarrollo de la actitud escéptica se ejecutan a partir de la exposición de situaciones recreadas orientadas a enfrentar al estudiante con la realidad empresarial, que lo conduzcan a generar análisis mediante la aplicación de procedimientos que le permitan identificar las causas, las consecuencias para la empresa y para el auditor y a la par. Construir propuestas para identificar, prevenir y corregir las potenciales desviaciones, errores materiales u omisiones, formulando recomendaciones, para subsanarlas o mejorarlas.

Fuente: Instrumento aplicado a los informantes (2019)

En el campo de la contaduría la actitud escéptica es una competencia profesional exigida a nivel global a través del Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008), y en el ámbito colombiano por medio del Documento de Orientación Pedagógica 013. Orientación Pedagógica sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) (2015), a lo largo de esta investigación el escepticismo profesional fue abordado a partir del conocimiento de tres fases: abordaje del concepto, desarrollo de la competencia,

evaluación de la misma.

En lo tocante a la evaluación del desarrollo de una mentalidad escéptica los profesores investigados aseguraron aplicar estrategias tendientes a obtener respuestas analíticas que impliquen la adopción de las Normas Internacionales de Auditoría, así mismo, se emplean herramientas de evaluación cuyas opciones de respuestas sean dicotómicas con el propósito de obtener de los estudiantes una seguridad razonable sobre su juicio particular en determinados asuntos.

Adicionalmente, se usan interrogatorios a través de cuestionarios de evaluación formativa, desarrollo de casos reales e hipotéticos, análisis de casos de errores e irregularidades en los estados financieros y en los ciclos transaccionales de control interno, en cuanto a la identificación de evidencias y verificación de afirmaciones en los procesos y transacciones, discusión de errores y de procedimientos inadecuados aplicados en la auditoría, estudio de casos planteados con documentos alterados o falsos, identificación de valoraciones y mediciones mal aplicadas en los componentes de los estados financieros, finalmente, construcción de propuestas para identificar, prevenir y corregir las potenciales desviaciones, errores materiales u omisiones, formulando recomendaciones, para subsanarlas o mejorarlas.

En efecto, la evaluación de las competencias profesionales o genéricas en un proceso de formación profesional es un asunto de cuidado y planificación educativa, los profesores entrevistados demuestran en su relato que las bases sobre las cuales se sustentan sus estrategias de enseñanza-aprendizaje se fortalecen en el cumplimiento del conjunto de lineamientos emanados desde una perspectiva global, a partir del Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008), y desde una posición local, considerando el Documento de Orientación Pedagógica 013. Orientación Pedagógica sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) (2015).

Reflexiones finales

En esta investigación se ha razonado a cerca del escepticismo en la profesión contable,

el cual se ha visto desde una perspectiva de capacitación universal bajo un enfoque por competencias, impulsado por un compendio normativo que versa sobre la profesión contable en el mundo globalizado. El Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación (IAESB, 2008), emitido por el Consejo de Normas Internacionales de Formación en Contaduría, así como, por el Documento de Orientación Pedagógica 013. Orientación Pedagógica sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) (2015), desarrollado por el Consejo Técnico de la Contaduría en Colombia, representan documentos donde se evidencia el requerimiento de aplicación de estrategias didácticas que motiven la promoción de una mentalidad inquisitiva en los futuros profesionales de la contabilidad.

A razón de este requerimiento podría afirmarse que la Universidad Cooperativa de Colombia, representa para esta investigación una institución educativa de vanguardia para el desarrollo de una mentalidad escéptica, por cuando se pudo evidenciar que durante el proceso formativo, sus profesores aplican estrategias didácticas enfocadas en atender el desarrollo de las competencias, en especial esta tan importante como lo es el escepticismo profesional para los contadores profesionales.

Desde la perspectiva de la investigadora, las fundamentaciones de las estrategias de enseñanza-aprendizaje en las instituciones de educación superior deben enfocarse en atender una diversidad de herramientas centradas en promover la comprensión de la parte conceptual del escepticismo como principio fundamental de

la profesión contable, así como, la parte práctica orientada a disminuir las brechas existentes entre la capacitación profesional y el campo práctico de la contabilidad, lo cual ha sucedido históricamente en la mayoría de las profesiones de las ciencias sociales.

La profesión contable, en la búsqueda de la atención del interés público y del fortalecimiento de las economías globales, se ha esforzado por promover la mentalidad escéptica en todos los peldaños de la actividad profesional, así pues, se ha impulsado desde la capacitación pre profesional a fin de adquirir la competencia, así como, en la formación continua, dirigida a los ya profesionales de la contabilidad a fin de incentivar el mantenimiento de la competencia.

Es fundamental resaltar que sobre el escepticismo profesional los autores analizados en este estudio evalúan éste como una actitud que se desarrolla a lo largo de la vida de una persona, se refuerza en la educación formal, y evoluciona a través de la experiencia, esto es importante para ser considerado en el proceso formativo, reflexionando que este debe enfocarse por sistematizar el aprendizaje de conocimientos particulares, así como, la evolución y desarrollo de determinadas competencias.

El camino es largo, los retos grandes para la profesión contable; la globalización, el acelerado crecimiento económico de algunas naciones, y el decrecimiento de otras, aunado al aumento de las necesidades de información a nivel mundial para fundamentar la toma de decisiones desde una perspectiva económica, hacen de la mentalidad escéptica una actitud primordial para acrecentar

la confiabilidad de la información contable y financiera que presentan las entidades, por tanto, las instituciones de educación superior, tanto en el territorio colombiano, como en el ámbito mundial deben esforzarse por despertar en los futuros profesionales actitudes de inquisición por cuanto su labor profesional permitirá favorecer los procesos decisionales de las entidades, tanto a nivel local como desde una perspectiva global.

Referencias bibliográficas

- Consejo Técnico de la Contaduría Pública. (2015). Documento de Orientación Pedagógica 013. Orientación Pedagógica sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Auditoría (NIA). Bogotá, Colombia.
- Grisanti, B. (2014). Responsabilidad del contador público en el ejercicio independiente de su profesión. *Actualidad Contable Faces*, 17(29). [Fecha de consulta: 16 de abril de 2019]
- Hurt, K. (2010). Development of scale to measure professional skepticism. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*. 29(1), 149-171.
- International Accounting Education Standards Board. (2008). Manual de Pronunciamientos Internacionales de Formación. Londres, Inglaterra.
- International Auditing and Assurance Standards Board. (IAASB). (2016). Norma Internacional de Auditoría N° 200, Objetivo y Principios Generales que gobiernan una Auditoría de Estados Financieros. Londres, Inglaterra.

- International Auditing and Assurance Standards Board. (IAASB). (2016). Norma Internacional de Auditoría N° 540, Auditoría de Estimaciones Contables, incluidas las de Valor Razonable, y de la información relacionada a Revelar. Londres, Inglaterra.
- International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB). (2016). Norma Internacional de Auditoría N° 500, Evidencia de Auditoría. Londres, Inglaterra.
- Mármol, M. (2019). El escepticismo profesional del auditor en el marco regulatorio internacional de la profesión contable. *Revista Científica Axioma*, (19), 121-129. [Fecha de consulta: 16 de abril de 2019]
- Montilla, A. (2016). Consideraciones sobre las estrategias de enseñanza más efectivas en la contabilidad. *Revista Negotium*, (34), 23-57. [Fecha de consulta: 16 de abril de 2019]
- Muñoz, S.; Ruiz, G. & Sarmiento, H. (2014). Didácticas para la formación en investigación contable: una discusión crítica de las prácticas de enseñanza. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 23(1), 53-86. [Fecha de consulta: 16 de abril de 2019]
- Quecedo, R., Castaño, C. (2002). Introducción a la metodología de investigación cualitativa. *Revista de psicodidáctica*, (14). [Fecha de consulta: 16 de abril de 2019]
- Roncancio, Á.; Mira, G. & Muñoz, N. (2017). Las competencias en la formación del profesional contable: una revisión de las posturas institucionales y educativas en Colombia. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 25(2), 83-103.
- Ryan, B.; Scapens, R. & Theobald, M. (2004). Metodología de la investigación en finanzas y contabilidad. Barcelona: Deusto.
- The International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB). (2015). El Escepticismo Profesional en la Auditoría de Estados Financieros. Preguntas y respuestas del personal del IAASB. Londres, Inglaterra.
- Valderrama, Y.; Trejo, M. y Rangel, Y. (2018), Estrategias profesionales que promueven el escepticismo en los estudiantes de contaduría pública de la ULA-NURR. *Telos*, 20(2), 248-276. [Fecha de consulta: 16 de abril de 2019]
- Viloria, N. (2013). El escepticismo profesional: Estrategias de aula para los estudiantes de contaduría pública. *Actualidad Contable Faces*, 16(27).
- Viloria, N. (2016). Estrategias de reforzamiento de escepticismo profesional para los contadores públicos en actividad de auditoría. *Actualidad Contable Faces*, 19(33).

Liderazgo resiliente ante escenarios prospectivos

Afonso Finol, María del Pino*

*Universidad Privada “Dr. Rafael Beloso Chacín” URBE,
Maracaibo, Venezuela
Correo autor principal: mpaf12@gmail.com

Recibido: 15 mayo de 2019
Aprobado: 20 junio de 2019

Resumen

El objetivo de este artículo es describir la resiliencia y presentar una reflexión acerca del reto que tienen los líderes resilientes, sobre todo en el contexto de una gerencia prospectiva, logrando plantear desde la perspectiva teórica diversos aportes en esta materia, el cual contribuye a fortalecer su accionar en las organizaciones con respecto a la manera en la que gerentes y colaboradores tengan la facilidad de adaptarse a esas situaciones y oportunidades futuribles. Se estructuró bajo un enfoque de tipo documental, analítico, sustentado en los trabajos de Robbins (2015), Meneghel, Salanova y Martínez (2013), Trujillo (2011), entre otros. Se refiere a la necesidad de que la gerencia asuma un nuevo compromiso ante una realidad cambiante, por ello, se concluye que el liderazgo resiliente estimula a las demás personas para que puedan enfrentarse efectivamente a las adversidades, superando los obstáculos, y generando un mayor crecimiento tanto personal como profesional, es así como el líder debe disponer de una serie de competencias que serán claves en su accionar ante escenarios prospectivos.

Palabras clave: Liderazgo, Resiliencia, Prospectiva, Escenarios.

Resilient leadership in prospective scenarios

Abstract

The objective of this article is to describe the resilience and present a reflection about the challenge that resilient leaders have, especially in the context of a prospective management, being able to raise from the theoretical perspective diverse contributions in this matter, which contributes to strengthen their to act in organizations with respect to the way in which managers and collaborators have the facility to adapt to those situations and future opportunities. It was structured under a documentary, analytical approach, based on the papers of Robbins (2015), Meneghel, Salanova y Martinez (2013), Trujillo (2011), among others. It refers to the need for management to assume a new commitment to a changing reality, therefore, it is concluded that resilient leadership encourages other people to be able to effectively face adversity, overcoming obstacles, and generating greater growth both personal and professional, this is how the leader must have a series of skills that will be key in his actions in prospective scenarios.

Key words: Leadership, Resilience, Prospective, Scenarios.

Introducción

El gran reto de la globalización ha de ser propiciar espacios dentro de un entorno competitivo, para lograrlo la gerencia no puede diseñar sus acciones en el día a día, debe considerar y evaluar un sinnúmero de variables que intervienen en el entorno organizacional, desde una revisión del pasado, comparada con el presente, que permite tener una visión de la posibilidades que podrían presentarse en un futuro inmediato y hasta uno no tan cercano.

En este orden de ideas, la gerencia debe tener la capacidad de visualizar una dinámica de posibles escenarios económicos futuros o futuribles, no se trata de adivinar el futuro, sino más bien a adelantarse a las posibles situaciones que pudieran presentarse, con el fin de aprovechar las fortalezas y oportunidades que se le presentan a la organización.

De lo antes indicado, resulta interesante preguntarse qué papel juega el líder o debe asumir ante este panorama, basado en que la actitud de gran parte de colaboradores y gerentes descansa todavía en el paradigma de la transmisión de información, en esquemas tradicionales de hacer

las cosas por costumbre y en algunos casos bajo un estilo clásico y conservador. En tal sentido, llama la atención observar con mucha frecuencia algunos gerentes que prefieren mantenerse apegados a sus viejos esquemas, en lugar de facilitar momentos para el pensamiento crítico, la reflexión y el pensamiento prospectivo, así como el evaluar la importancia de adelantarse y prepararse a las diversas opciones de escenarios futuribles, para la consolidación de mejores acciones para el logro de sus objetivos y enfrentar los retos planteados en el marco de la globalización.

Por ello, la gestión y planificación basada en las estrategias prospectivas, requiere de un liderazgo que permita orientar al personal en la búsqueda de los mejores escenarios u opciones y el compromiso de su actitud al accionar, sobreponiéndose y adaptándose a la diversidad de situaciones que en un sistema globalizado se presentan, logrando una excelencia en los servicios prestados, generando así un mayor compromiso hacia el logro de los objetivos planteados.

Por tanto, el liderazgo y la resiliencia han sido objeto de estudio en diversos contextos,

sin embargo, la combinación de ambas variables implica la capacidad de una persona de recuperarse, adaptándose con éxito a las situaciones o adversidades enfrentadas, logrando desarrollar su entorno mediato e inmediato dentro de un contexto que fomenta la resiliencia de todas las personas que se encuentran a su alrededor, convirtiendo sus pensamientos, emociones, conversaciones en una herramienta de resiliencia que pueda proporcionar la misma energía a su entorno para que puedan estar más fortalecidos.

Es así como un liderazgo resiliente permite que las competencias del líder puedan ayudar a las demás personas en adaptarse o recuperarse de cualquier situación, y específicamente estar preparados para su accionar en los escenarios futuros probables, por ello, sus orientaciones deben ser consideradas como catalizadoras, inspirando a las personas en búsqueda de metas claras donde puedan lograrlas por sí solos o en trabajo de equipo, por tanto, un líder resiliente debe tener una visión proactiva, debe ser visionario, con capacidad para reconocer los peligros de las adversidades buscando mejores alternativas para enfrentarlas, así como disponer de capacidad e iniciativa para brindar su apoyo a las personas que se encuentran a su alrededor.

Si se realiza una revisión de las variables antes mencionadas pudiera emerger nuevos conceptos a nivel organizacional, como lo sería el liderazgo resiliente prospectivo, donde el líder como eje fundamental en el equilibrio de sus seguidores, sea capaz de fomentar su capacidad de superar las adversidades e ir más allá, en anticiparse a esos posibles eventos al punto de poder evitar que se conviertan en circunstancia

que afecten a la organización de manera considerable.

El líder y la resiliencia

Dentro de las organizaciones, la resiliencia implica la capacidad de lograr un equilibrio mental y emocional en circunstancias adversas, afrontando mediante la perseverancia, toma de decisiones, autoconfianza, generando un ambiente positivo que estimule la integración de sus miembros en búsqueda de una equidad emocional compartida.

De acuerdo al planteamiento de Robbins (2015), el liderazgo implica la habilidad para influir en un grupo y dirigirlo hacia el logro de un objetivo o conjunto de metas, por tanto, la fuente de ésta influencia puede ser formal, como la que proporciona una jerarquía administrativa en una organización, sin embargo, se debe tener una perspectiva clara en cuanto a que no todos los líderes son gerentes y viceversa. Por tanto, el simple hecho de que una organización otorgue a sus gerentes ciertos derechos formales, no garantiza que sean capaces de dirigir con eficacia, ni lograr gestionar los escenarios prospectivos.

Sobre este particular, Richardson (2014), afirma que existen diversos protectores internos de un líder resiliente, los cuales se basan en: proporcionar un servicio a otros o a una causa en particular; aplicar estrategias de convivencia, mediante la asertividad, resolución de conflictos, control de impulsos; capacidad de socializar, ser un amigo confiable, crear vínculos afectivos; sentido del humor; control interno; autonomía; visión proactiva del personal; así como automotivación; confianza en sí mismo,

los cuales serán un apoyo para su capacidad de dirigir a un grupo, así como el fomento de la confianza entre sus miembros.

Apoyando lo anterior, Salazar (2015), señala que dentro de todo proceso de resiliencia, el líder debe proporcionar a las personas que han enfrentado adversidades los siguientes elementos: (a) proporcionar afecto; (b) crear y transmitir expectativas elevadas; (c) brindar nuevas oportunidades.

Proporcionar afecto: es considerado un elemento determinante en apoyo a promover la resiliencia, por tanto, se ha evidenciado que es difícil superar la adversidad si no se proporciona un afecto a las personas que lo requieren, por tanto, el mismo no necesariamente debe provenir de familiares, amigos directos, puede ser de cualquier persona que tenga cierta capacidad de empatía hacia el otro.

Crear y transmitir expectativas elevadas: las mismas deben ser factibles o realistas para que sean motivadores efectivos, cuyo objetivo se vincula hacia el desarrollo de las habilidades y aprovechar el potencial del resiliente.

Brindar nuevas oportunidades: se vincula directamente a otorgar al resiliente nuevas experiencias y responsabilidades en asumir funciones y/o cargos, solucionar conflictos, crear estrategias, o lograr una influencia en otros, por tanto, esto permitirá a las personas que se encuentren en esta condición, ser parte o ejemplo de poder seguir sus actividades, es decir, ser un resiliente efectivo.

Por ello, Trujillo (2011), señala que el liderazgo resiliente implica un nuevo paradigma

en el perfil del líder, justifica para la organización la capacidad para superar la adversidad proyectando consecuentemente respuestas y comportamientos de superación para afrontar las dificultades sobrevenidas. Es así como el mismo cobra relevancia en todas las instituciones, apoyando a su personal en la búsqueda de un equilibrio socioafectivo, que permita seguir siendo una clave para la efectividad de la organización, donde pueda aprovechar sus competencias, mejorando su calidad de vida y ser el principal motor del éxito en la sociedad. El liderazgo resiliente implica el tener el valor de actuar, deseo de asumir retos por decisiones tomadas de manera independiente y la habilidad de establecer confianza, fidelidad mediante un compromiso integral.

En consecuencia, el éxito organizacional, es imposible de alcanzar sin la excelencia individual de cada integrante de la organización, especialmente en puestos gerenciales la cual demanda más que competencia técnica, un verdadero liderazgo, que lo capacite para movilizar grupos de personas y lograr importantes objetivos a pesar de los obstáculos que comúnmente se evidencian en las organizaciones altamente exitosas.

Se infiere del planteamiento, que los gerentes además de planificar, organizar, ejecutar y evaluar las actividades de una organización, el papel primario de un gerente es influir en los demás para alcanzar con entusiasmo los objetivos establecidos. Tal situación requiere una persona muy motivada y con gran confianza en sí misma que le empujan a adquirir y utilizar el poder para lograrlas por medio de otras personas.

Por lo antes planteado, el compromiso del líder en las organizaciones, es la capacidad para orientar a su personal de manera efectiva. En el siglo XXI el capital intelectual de una empresa, influye en el éxito de la gestión organizacionales. Por ello, los líderes competentes también establecen el contexto para que los grupos de interés puedan desempeñarse al máximo de eficiencia. La clave radica en la capacidad para administrar las operaciones con efectividad y sostener un alto desempeño a lo largo del tiempo, manteniendo un personal exitoso.

Dentro de este contexto, los retos y oportunidades del líder del siglo XXI en las organizaciones es proporcionarle un apoyo a la gerencia para el manejo de las relaciones laborales, así como en el fortalecimiento de su cultura, creando un entorno confiable, donde se labore sobre la base de criterios éticos que permitan establecer un clima ajustado a las necesidades de su talento humano. Como lo afirma Romero (2014), toda organización puede generar un valor agregado a todo el entorno, debido a que se logra descentralizar las funciones, asigna responsabilidades directas y específicas a otras áreas, así como un soporte a la gerencia del talento humano.

Por tanto, son variados los factores que influyen para lograr la calidad y el éxito organizacional, la actitud o el accionar del talento humano puede ser negativa o problemática si estas son incongruentes con los principios o valores de la organización; o positiva si es congruente con estos fundamentos, no presentando problemas. Sin embargo, tales posiciones pueden verse afectadas en su interior por el clima organizacional

en que se encuentran insertos. Sobre la base de lo planteado, afirma Medina (2015)

El ejercicio del líder supone adaptar las operaciones a las capacidades y la motivación de las personas, potencializando su autoestima y su propio reconocimiento de sus capacidades para así forjar un grupo resiliente. Esto conduce a reconocer la importancia de conocer al otro para generar un contexto de crecimiento recíproco. Este proceso de creer en las capacidades ajenas significa ejercitar la confianza en los demás individuos, porque se aprende de todo, entender al grupo resiliente, permite reconocer las imperfecciones y da la oportunidad de generar pensamiento crítico frente a cada uno de ellos. De esta manera se crea un equipo en donde cada uno de sus integrantes es fuerte, se reconoce a sí mismo y puede confiar en los demás y eso es proporcionado por un eje central, el líder. (p.42).

Por tanto, el líder resiliente debe establecer los parámetros dentro de los cuales guiará a sus seguidores o les proporcionará la ayuda necesaria para convertirlos en nuevos guía resilientes, sin embargo, es un proceso complejo que requiere organización, dirigiendo sus esfuerzos hacia una meta en común, por ello, requiere de un proceso de aprendizaje colectivo, estimulando la comunicación, confianza, empatía y relaciones interpersonales claras y efectivas.

Por ello, las organizaciones de éxito consideran que sus empleados son activos que deben ser orientados de forma consciente y acorde con sus necesidades, por tanto, mientras las empresas más exitosas del futuro están trabajando desde hoy para asegurarse que en el futuro, tendrán trabajadores que estén deseosos de atacar los retos de la competencia

y sean capaces de hacerlo bien. Esto significa, cada vez más, que deben tener capacidad para atraer a talentos superiores y estimular a los colaboradores de modo que su desempeño llegue a niveles máximos, por ello, dentro de este planteamiento, es pertinente que los líderes resilientes consideren las siguientes estrategias:

Diseñar puestos que tengan gran potencial para motivar. Los cargos de trabajo diseñados de modo que cumplan con los principios de la teoría de las características de los mismos, suelen ser más gratificantes que otros. A fin de determinar si los oficios deben ser rediseñados o no, los administradores deben evaluar la medida en que los empleados experimentan su trabajo como algo que tiene sentido, sienten una responsabilidad personal en los resultados de su trabajo y reciben retroalimentación adecuada.

Proporcionar retroalimentación constructiva con frecuencia. Cuando los empleados tienen un buen desempeño, decirlo les alienta a seguir adelante. Cuando tienen un mal desempeño, decírselos sugiere que deben considerar otro enfoque para la tarea o intensificar sus esfuerzos. Sin embargo, proporcionar retroalimentación correcta puede ser muy difícil. Una regla general sería que la retroalimentación se debe concentrar en el desempeño de las tareas y que se debe proporcionar de inmediato; además, no hay que criticar las características personales que los empleados difícilmente podrán cambiar.

Entregar recompensas por los comportamientos y los resultados deseados. De una forma u otra, el ser humano desea ser apreciado y que sus acciones sean valoradas, en este sentido, los empleados tienden a repetir

los comportamientos que son valorados y recompensados, luchando por alcanzar las metas que van ligadas a una acción motivadora. De igual forma, se evitan las actuaciones que pudieran acarrear castigos o limitar reconocimientos, en este sentido, los líderes efectivos se aseguran de que los premios y las sanciones, que experimentan los trabajadores estén alineados con las metas u objetivos de la organización.

Entregar recompensas que valoren los empleados. Para que las retribuciones sean motivadoras deben reflejar cosas que los empleados aprecien. Aquellas que quieren obtener se pueden determinar con sólo preguntarles. Algunos valoran los reconocimientos monetarios más que cualquier otra cosa, mientras que otros valoran la flexibilidad de horarios, la posibilidad de trabajar en proyectos especiales, las oportunidades de capacitación y desarrollo. En la medida de lo posible, los líderes efectivos encuentran la manera de utilizar diversas gratificaciones para motivar a distintos empleados.

Competencias del nuevo líder resiliente

El rol que ejerce el líder resiliente es fundamental en la vida de cada una de las personas que logra influir, sobre todo por la capacidad de aceptación que tiene ante los demás, por ello, su principal objetivo es lograr que cada resiliente posea una persona de confianza que lo estimule a seguir adelante, que lo apoye de manera directa e incondicional en cada etapa de su vida, el mismo, puede ser un familiar, amigo o compañero de trabajo, situación que permitirá que sea un ejemplo tanto a nivel personal como laboral, estimulando a otras personas en alcanzar sus metas.

Señala Robbins (2015), que los líderes resilientes saben quiénes son, saben que es lo que creen y valoran; actúan de manera abierta, franca; a partir de esos valores y creencias. Sus seguidores los consideran personas éticas y confiables, por tanto, su principal cualidad es la confianza, comparten información, estimula una comunicación abierta, se apegan a sus ideales, por ello, llegan a tener fe en ellos. Sobre este particular, el autor citado, señala diversas competencias que caracterizan a un líder resiliente:



Figura 1. Competencias del líder resiliente. Robbins (2015), adaptado por Afonso (2017).

Actuar con integridad: Implica la capacidad del líder para realizar las cosas de manera correcta, siendo transparente en su ejercicio, cumplir con cada de las promesas planteadas, y sobre todo ser el verdadero guía que sus seguidores requieren.

Honestidad: Cualidad humana que debe poseer toda persona, en este caso los líderes resilientes, el cual implica en comportarse y expresarse con coherencia, de acuerdo a la verdad y a la justicia.

Autodisciplina: Todo líder debe estar en capacidad de aceptar y asumir sus responsabilidades, logrando que su

comportamiento incida de manera positiva y no negativa en las personas que lo siguen, siguiendo adelante, alcanzando metas.

Saber comunicarse: Expresar sus ideas de manera clara, directa, logrando una retroalimentación de lo que se informa, donde todos puedan entender y tener la capacidad de opinar sin censura.

Escuchar: Existe un pensamiento claro planteado por Aristóteles, quien señalaba que antes que una persona logre persuadir a otra mediante la lógica, debe escuchar dos cosas importantes, su punto de vista y su dolor, por ello, antes de persuadir a alguien se debe escuchar, razón por la cual incrementará su credibilidad ante los demás.

Empatía: En momentos de crisis, sentir la preocupación o dolor ajeno como parte de sí, es un elemento generador de confianza, por ello, el líder resiliente debe estar en capacidad de ser recíproco con sus seguidores.

Lo anterior requiere un proceso de dirección que permita a los individuos desarrollar sus capacidades en búsqueda de un equilibrio personal o profesional, logrando sacarle provecho a su potencial, convirtiendo al talento humano en verdadera ventaja competitiva, para ello, es necesario apoyarlos en el desarrollo de sus actividades, hacia la búsqueda de su crecimiento laboral, donde pueda convertirse en el activo más necesario en la organización. Es así como se requiere de líderes que permitan a sus seguidores a lograr cada uno de los objetivos planteados, proporcionando la libertad en sus acciones, aprovechando sus competencias (conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes), estimulándolos

para ser cada día mejor persona, un profesional más eficiente, facilitando el progreso, inspirándolos a lograr metas personales y organizacionales.

Por tanto, el líder resiliente debe tener la capacidad de gestionar el cambio, logrando fomentar en sus seguidores una visión proactiva, estratégica de su entorno organizacional, conociendo las necesidades de sus clientes internos y externos, así como innovación de los procesos que son claves para el éxito organizacional, sobre todo cuando se maneja la gestión del cambio.

Cómo entender la resiliencia

Hoy día, existe la tendencia de analizar y abordar el problema vinculado al talento humano de las organizaciones desde una perspectiva positiva, dejando a un lado los problemas negativos de superación, de evitar responsabilidades y la poca relación con su entorno, por tanto, estudios vinculados a la psicología como los expuestos por Saavedra, Salas, Cornejo y Morales (2015), y Castañeda, Guevara, y Rodríguez (2005), demuestran que existen personas que mediante condiciones diversas, enfrentar con éxito sus adversidades, rompiendo las expectativas de fracaso que anteriormente se les otorgaban.

Según lo expresado, la calidad de vida de las personas, puede permitir que se desarrollen nuevos mecanismos protectores que los convierten en seres resilientes, por ello, el término resiliencia, ha sido tomado de la metalurgia, donde se refiere a la capacidad de los metales en resistir los golpes y recuperar su estructura interna.

Dentro del contexto del desarrollo

psicosocial del ser humano, el término de resiliencia implica la capacidad de recuperarse ante las adversidades a las cuales se enfrenta el individuo, logrando así una combinación de diversos factores que les permite superar los problemas, mejorando su autoestima, confianza, logrando generar una visión positiva ante lo vivido, en vez de enfatizar aquellos aspectos negativos que permitirían predecir el daño que podrían generar.

En consonancia con lo planteado, señala Rutter (1985), la resiliencia no debe ser entendida como la animada negación de las difíciles experiencias de la vida, dolores y cicatrices. Es más bien, la habilidad para seguir adelante a pesar de ello. Por tal motivo, el mismo no se debe ver como una condición negativa, es parte de un proceso que permite crear un nuevo individuo, el cual con afecto, positivismo, se responsabiliza de sus acciones y se enfrenta a experiencias que no imaginaba vivir. El autor citado señala “ser humano “en resiliencia”, o “esfera de resiliencia” se concibe como un proceso dinámico de interacción entre factores o recursos personales y sociales que conforman una serie de posibilidades tanto de respuesta al conflicto como de potenciación de otras fuerzas personales y sociales con que las personas y comunidades de éxito enfrentan su realidad”

Escenarios prospectivos

Hablar de prospectiva se refiere al estudio del futuro, o de lo que pudiese pasar en el mañana, para comprenderlo y poder influir en él, basándose en la información del porvenir que conocemos en el presente, analizando que aspectos pudieran ser causa de diversos escenarios u opciones

de hechos o sucesos venideros. Resulta una herramienta indispensable para la planeación a largo plazo, en busca de minimizar riesgos o en su defecto estar preparados ante posibles eventos que pudieran presentarse.

Según lo descrito por el Instituto de Prospectiva Estratégica de España (1999) éste define la prospectiva como una disciplina con visión global, sistémica, dinámica y abierta que explica los posibles futuros, no sólo por los datos del pasado sino fundamentalmente teniendo en cuenta las evoluciones futuras de las variables (cuantitativas y sobretodo cualitativas) así como los comportamientos de los actores implicados, de manera que reduce la incertidumbre, ilumina la acción presente y aporta mecanismos que conducen al futuro aceptable, conveniente o deseado.

A este respecto, Astigarraga (2016), define la prospectiva, como un proceso sistemático, participativo de construcción de una visión a largo plazo, para la toma de decisiones, así como las acciones a desarrollar. De acuerdo con lo planteado, Alonso (2011), sostiene que la prospectiva pretende aclarar los objetivos que buscan perseguirse, explorando los caminos viables, alternativos, especular y conjeturar sobre los posibles cambios, evaluando las consecuencias originadas por las acciones a emprender, y las resultantes de no actuar (acciones posibles, probables o deseables para el futuro), disminuyendo el factor sorpresa. La misma es a largo plazo, permitiendo imaginar un futuro diferente al presente.

Por otra parte, Mujica (2008), señala que la prospectiva, es un proceso intelectual

a través del cual se representa tanto el futuro posible, es decir todo lo que puede ocurrir, como el futuro deseado (lo que nos gustaría), para la organización. Siendo una de las funciones más difíciles pero más atractiva de la prospectiva, el ser generadora de cambio.

Por su parte, Godet (2007), fundador del Círculo de Empresarios del futuro, y autor de diversas obras sobre prospectiva, plantea la comprensión de futuro como si fuese un lienzo en blanco; opina que la prospectiva es una anticipación (pre activa y proactiva), para determinar las acciones presentes con la luz del futuro deseable y posible. Lo cual permite prepararse, adelantarse ante los cambios previstos e inclusive reaccionar para provocar los cambios deseados. El mencionado autor utiliza la lógica del triángulo griego, donde el color rojo de la anticipación sólo puede transformarse en el verde de la acción con el amarillo de la adaptación de los actores implicados.

La prospectiva se ha convertido en una herramienta de gran relevancia en la planeación estratégica de las organizaciones. En este orden de ideas, los escenarios constituyen una imagen del futuro probable, por medio de los cuales se examina detalladamente las opciones que se tienen ante determinada variable o decisión, permitiendo organizar los datos disponibles en el presente para ser proyectados a un futuro deseable.

El futuro tiene múltiples opciones, son precisamente los escenarios los que nos brindan diversas imágenes, así como descripciones de ese futuro, la manera en la que analizamos esos escenarios nos guiarán en las acciones

para comprender como las decisiones que hoy tomamos serán las más asertivas y como podrán influir de manera positiva o negativamente en nuestro futuro. Los escenarios son una herramienta para saber que se debe hacer en el presente para obtener un resultado en el futuro.

Es importante revisar, que a nivel mundial la inclinación de los sistemas y métodos prospectivos han tenido su mayor aplicación en sectores de interés público o gubernamental, convirtiéndose en la herramienta principal de los planes y programas de los gobiernos en todas las instancias, siendo aplicadas en el desarrollo tecnológico, científico, social, defensa, entre otros.

En la medida en que se aplique o implementen métodos prospectivos en la gestión estratégica de las organizaciones, permitirá reducir los riesgos y el nivel de incertidumbre sobre la aplicación de los proyectos, dictando las pautas de las acciones y estrategias a seguir, contribuyendo a la toma de decisiones.

Liderazgo resiliente prospectivo

Los cambios constantes a nivel social, político, financiero, entre otros, ha creado la necesidad de adaptación continua en infinidad de disciplinas, desde el individuo como ente particular, hasta cualquier agrupación o conjunto de personas con fines comunes, esto perfectamente reflejado en el plano organizacional, individuos relacionados y trabajando en el logro de un objetivo común.

A este respecto, las organizaciones no escapan de los cambios que suceden en su entorno, y en las vidas de los colaboradores que

hacen vida activa dentro de su estructura, es por tal motivo, que a lo largo de la historia se han observado cambios significativos en los estilos gerenciales, tipos de liderazgos emergentes que buscan el beneficio organizacional, marcando cada día más la importancia del factor humano, y por ende, buscando mecanismos de motivación que permitan que cada integrante de la organización se sienta identificado y parte de ella.

En párrafos anteriores se han descrito, entre otras cosas, los beneficios que trae para la organización un liderazgo resiliente. Sin embargo, también se presentan líderes con mentalidad prospectiva, quienes buscan comprender el futuro para poder influirlo, para Machado (2008) la actitud de un líder prospectivo debe acercar el futuro para el análisis, proyectando acciones que permitan generar el futuro deseado, siendo esta una característica de un líder visionario.

Ahora bien, si un liderazgo prospectivo es capaz de fundar los cimientos de un porvenir deseado, un líder resiliente prospectivo pudiera preparar a sus seguidores para afrontar de mejor manera ese futuro, anticipándose a los factores que pudieran afectar el entorno organizacional. Esta es solo una idea, que da una puerta abierta a nuevas investigaciones, a nuevos conceptos en materia organizacional, en busca de teorías emergentes que contribuyan a un desarrollo cada día más humano dentro del mundo empresarial.

Reflexiones finales

Las organizaciones modernas les ha tocado vivir épocas muy cambiantes, cambios que surgen de manera tan emergente, constante y a un ritmo tan acelerado, nunca antes visto.

En consecuencia la gerencia se ha visto en la imperiosa necesidad de realizar profundas modificaciones en su forma prácticas de gestión, ya no es suficiente trabajar bajo una planificación de estrategias conservadoras y tradicionales, se hace necesario evaluar todo lo que ocurre entre sus actores y entorno, desde el punto de vista social, económico, político y cultural.

En este orden de ideas, se plantea la necesidad de estrategias innovadoras, basadas en diversos escenarios posibles y probables, enfocar los esfuerzos en esas posibilidades futuribles, lograr contemplar estrategias aplicables de diferentes escenarios y que se proyecten los resultados esperados, la aplicación de diversos métodos prospectivos, permiten minimizar los riesgos y lograr aprovechar los recursos de las organizaciones,

Cualquier organización dedicada a un área en particular tiene la posibilidad de disponer de líderes resilientes que permitan ser una guía en aquel talento humano que lo requiera, convirtiéndose en modelo a seguir sobre la manera de enfrentarse a las adversidades, o a experiencias que pueden marcar la vida de cada persona, sin embargo, siendo capaces de sobrellevarlas, asumirlas, enfrentarlas de manera positiva.

En el marco de este contexto cuando se plantea una gestión prospectiva la gerencia puede enfrentar situaciones de resistencia ante escenarios futuros, en algunos casos por inseguridad, mal manejo de las variables de estudio, temor al riesgo o por no conocer los riesgos ni las incidencias de que pudieran llegar a tener las decisiones tomadas bajo este tipo de

premisas. Lo cierto, es que mediante un buen y sustentado análisis se minimizan los riesgos y se puede tener una visión bastante acertada de esa realidad futurible.

Es en este orden de ideas que el liderazgo resiliente cobra su protagonismo, con esa capacidad de reponerse rápidamente y enfrentar los constantes cambios que pudieran presentarse. Es por ello, que el estudio del liderazgo y la resiliencia ha sido analizado desde diversas perspectivas y orientaciones, sin embargo, cada día se demuestra la necesidad de su aplicabilidad en todos los contextos, logrando que los resultados obtenidos, sirvan de base para nuevos estudios y experiencias, generando mayores teorías al conocimiento científicos que sean soluciones viables a los problemas de la sociedad y de cada uno de los miembros que la conforman.

Referencias bibliográficas

- Alianza Revista. (2008). Hacia un liderazgo prospectivo aplicado a la organización. Documento en línea. Disponible en <https://docplayer.es/10251729-Hacia-un-liderazgo-prospectivo-en-la-organizacion.html>
- Alonso, A. (2011). Prospectiva y Planeación. Analítica Consultores SA de CV, México D.F. Ponencia presentada en el Seminario Internacional “Experiencias de Planeación en América Latina y el Caribe”, Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (CEPLAN), Lima, Perú, noviembre 3-4, 2011.
- Astigarraga, E. (2016). Prospectiva estratégica: orígenes, conceptos clave e introducción a

- su práctica. *Icap-revista centroamericana de administración pública*. V.71. Pág. 13-29.
- Castañeda, P. & Guevara, A. (2005). Estudio de casos sobre factores resilientes en menores ubicados en hogares sustitutos. Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Psicología. Bogotá D.C.: Colombia.
- Godet, M. (2007). *Prospectiva Estratégica: problemas y métodos*. San Sebastian, España: PROSPEKTIKER.
- Instituto de Prospectiva Estratégica de España. (1999). Documento en línea: José Miguel Echarri. Disponible en www.prospecti.es/ipeframe.htm
- Medina, L. (2015). *Liderazgo y Resiliencia. Una revisión de la literatura*. Trabajo especial de grado. Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia.
- Mujica, F. (2008). *Forecasting y Prospectiva dos alternativas complementarias para adelantarnos al futuro*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Richardson, T. (2014). *Resiliencia: Estado actual y Enfoques*. Madrid. España: Editorial Norma.
- Robbins, S. (2015). *Comportamiento organizacional*. México, D.F.: Editorial Prentice Hall.
- Kothiarenco, M.; Álvarez, C. & Cáceres, I. (1996). compiladores. *Resiliencia: Construyendo en adversidad*. Santiago (Chile): CEANIM; pp. 51 – 64.
- Rutter, M. (1993). La "Resiliencia": Consideraciones Conceptuales. *Journal of Adolescent Health*, 14(8), 690-696.
- Saavedra, E.; Salas, G.; Cornejo, C. & Morales, P. (2015). *Resiliencia y calidad de vida. La Psicología Educativa en diálogo con otras disciplinas*. Primera Edición: Agosto 2015. ISBN, 978-956.
- Meneghel, I.; Salanova, M.; & Martínez, I. (2013). El camino de la Resiliencia Organizacional—Una revisión teórica. *Aloma: Revista de Psicología, Ciències de l'Educació i de l'Esport*, 31(2).
- Trujillo, J.; López, J. & Lorenzo, M. (2011). Análisis y descripción de las percepciones del liderazgo resiliente y liderazgo distribuido en torno al ejercicio directivo (2.0) como posibilidad para aprehender y transformar las instituciones educativas. *REICE: Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 9(3), 13-29.

Características emprendedoras en las PYMES del Sector Industrial

Lasluisa Tarco, Franklin Vinicio*

*Escuela Politécnica Nacional

Quito, Ecuador

Correo electrónico: lasluisav@hotmail.com

Recibido: 03 mayo de 2019

Aprobado: 20 junio de 2019

Resumen

El presente artículo fue desarrollado con la finalidad de explicar las características emprendedoras que poseen actualmente las PYMES del área industrial y proponer algunas que podrían ser complemento necesario, de modo que se obtenga ventajas competitivas y de esta forma se marque un posicionamiento y permanencia en el mercado. A partir de un análisis bibliográfico, se expone las opiniones de algunos autores al respecto y se analiza este parámetro para la realidad ecuatoriana y de otros países con el objetivo de establecer las cualidades que le harían falta a las pequeñas y medianas empresas del Ecuador para alcanzar el éxito que en otros países se consigue y cuáles de ellas hacen de nuestro País un semillero de PYMES que se mantienen en el tiempo. Esto garantizaría un aprendizaje para cada organización de esta índole lo que derivaría en el crecimiento de la productividad, mejora continua e innovación, que serían base fundamental de un incremento en la rentabilidad de cada una de las organizaciones. Se debe recalcar la importancia que tienen todas y cada una de las empresas industriales que son tipo PYMES, la razón es que en los últimos tiempos se han convertido en parte activa del motor económico de cada uno de los países donde han nacido y se han mantenido, siendo fuente de miles de empleos todo esto en base a características particulares de las mismas; dichos elementos hacen que se puedan combinar tanto factores humanos, económicos y tecnológicos para formar una empresa, misma que tendrá objetivos y metas que lograr. Todas y cada una de las PYMES están caracterizadas en forma diferente e independiente sin importar la actividad comercial a la que se dediquen; es decir, no existe un modelo único que deban seguir todas ellas, basándose en los ámbitos administrativo, financiero, productivo, social, entre otros.

Palabras clave: Características emprendedoras, PYMES, Sector industrial, Empresa.

Entrepreneurial characteristics in SMEs of the Industrial Sector

Abstract

The present article was developed for the purpose of explaining the enterprising characteristics that the SMEs of the industrial zone possesses at present and propose some that they could be complement necessary, so that it obtain competitive advantages and of this form mark a positioning and permanence in the market. From one bibliographical analysis, the opinions of some authors are exhibited on this matter and this parameter is analyzed for the Ecuadorian reality and of other countries with the target to establish the qualities that there him would need the small and medium enterprises of the Ecuador to reach the success that in other countries is obtained and which of them do of our Country a seedbed of SMEs that are supported in the time. This would guarantee learning for every organization of this nature what it would derive in the growth of the productivity, continuous progress and innovation, which there would be a fundamental base of an increase in the profitability of each of the organizations. It is necessary to stress the importance that there have each and every one of the industrial enterprises that are a type SMEs, the reason is that into last times they have turned partly it activates of the economic engine of each of the countries where they have been born and have been supported, being a source of thousands of work places all this based on particular characteristics of the same ones; the above mentioned elements do that human, economic and technological factors could get together so much to form a company, the same that it will have targets and goals to be achieved. Each and every one of the SMEs are characterized in different and independent form without importing the commercial activity to which they devote themselves; that is to say, there does not exist the only model that all of them should continue, Basing in the administrative fields, financial, productive, social, among others.

Keywords: Enterprising characteristics, Industrial SMEs, Enterprise.

Introducción

El presente estudio bibliográfico se basa en el análisis de la situación de las PYMES del sector industrial en países como México, Argentina, Alemania y Ecuador, con el objetivo de identificar las características emprendedoras actuales propias de las PYMES en estos países y como estas han ido evolucionando paralelamente a la situación de cada localidad siendo base prioritaria para lograr conseguir sus objetivos, permitiéndoles además obtener un lugar en el mercado y manteniéndose en el tiempo, lo que significa además su crecimiento económico lo que las convierte en parte primordial del desarrollo del país; es decir, en los últimos años las PYMES se han visto obligadas a evolucionar y/o adaptarse dentro del mercado de cada lugar, adquiriendo ciertas características particulares, siendo esto pilar fundamental del desarrollo y fortalecimiento industrial.

Para la realizar el presente trabajo se toma en cuenta algunos autores de quienes se extrae ideas medulares que nos permiten llegar a lograr los objetivos deseados, según Espinosa, R. (2014) Manual para la promoción de las PYMES Mexicanas, es difícil llegar a un modelo de características con las que deben contar las PYMES; mientras tanto, Farinelli, S. (2014) Sistemas Locales de Innovación, menciona que: “Todas las características, forman un modelo o patrón común para el universo de las PYMES Argentinas”.

De la misma manera, con respecto a las PYMES Industriales actuales, se puede citar a: Canafoglia, E (2014) Gestión de Personas, dice que, el desenvolvimiento las PYMES industriales, se asocia a los rasgos de la estructura productiva provincial y nacional, por otro lado Zevallos, E. (2003) PYMES en América Latina expresa que: “Esto nos lleva a pensar en la

posibilidad de adoptar un concepto más amplio de PYME como el de “empresa media” aplicado en México, lo que haría que estas incorporen políticas nacionales de fomento productivo”. (p.69)

Todas las PYMES tienen su actividad comercial particular así como su estructura administrativa, todo lo mencionado hace que se planteen sus propios objetivos y políticas, que en el caso de Ecuador por ejemplo han llevado a ser parte del motor productivo y económico del país apoyadas por las políticas internas actuales que inclusive dan incentivos a este tipo de empresas, de modo que estos negocios puedan asumir riesgos para poder crecer y tener mayor utilidad, de todas formas se puede decir que hay ciertas características que en cambio son comunes entre algunas PYMES.

La función neurálgica de una pequeña o mediana empresa de tipo industrial no es solo el entregar productos de buena calidad y precio, sino más bien la entrega a tiempo, servicio más personalizado y garantías para sus clientes, las empresas de este tipo luchan permanentemente por su supervivencia en el mercado, ya que muchas veces tienen que afrontar pérdidas económicas y sociales, por eso es que están en la búsqueda de adaptar políticas locales, nacionales y/o regionales que apoyen lo neurálgico de estas organizaciones, la productividad de las mismas.

En el presente estudio se analizarán las características emprendedoras que rigen una PYME, en base a las formas de origen de las mismas, su forma de propiedad, localización, capacidad productiva, número de empleados,

forma de administración, entre otras. En cuanto a las PYMES industriales se analiza su situación actual, capacidad de resolver problemas y productividad, situación económica. Este análisis busca relacionar las características de las PYMES y particularizarlas para las de origen industrial y exponer como propuesta innovadora.

La ventaja de este estudio bibliográfico es que las propuestas que se realizan están alineadas a los requerimientos empresariales actuales; es decir, se pretende presentar una propuesta real sobre atributos deseables para el futuro de una PYMES en base a las tendencias organizacionales y la principal contribución que pretende entregar el presente trabajo es determinar explícitamente las características que complementen la estructura actual y futura de las pequeñas y medianas empresas de modo que aquellas que vayan naciendo lo hagan con dichas cualidades, conociendo la realidad del lugar donde vayan a originarse y adaptándose a ella, y para aquellas que ya existen usen este trabajo como herramienta para evolucionar en el tiempo, mejorar su situación actual o que mejor estar un paso adelante que su competencia.

Las PYMES del sector industrial ¿cuáles son sus características?

Ante la necesidad de información sobre las pequeñas y medianas empresas, una de las preguntas de rigor es: ¿cuáles son las características de las PYMES Industriales en la actualidad?. Las posibles respuestas se obtienen del análisis o discusión de las propuestas afines al tema que hacen los diferentes autores, de acuerdo a la situación local del país donde cada uno de

ellos realiza un estudio particular que nos da a conocer sobre los atributos de las pequeñas y medianas empresas y como estas influyen en el desarrollo y crecimiento de las mismas.

Lo primero que se puede apreciar es que el autor Espinosa, R. contradice a Farinelli, S. en el hecho de que para el primero no se puede tener un modelo único de características que identifiquen a todas las PYMES del sector industrial, mientras que para el segundo el total de características forman un común denominador entre todas las PYMES industriales, esto depende de la actividad comercial a la que se dedique cada una de ellas y de la situación actual de cada localidad o país donde se asienta.

En cuanto a la concepción misma de las PYMES Industriales, los autores Canafoglia, E. (2014) y Zevallos, E. (2003), coinciden en que tienen que ver primordialmente con la productividad y todos los aspectos que influyen sobre este parámetro como las políticas internas del país al que pertenecen, la evolución de la tecnología y además el resto de características complementarias que aseguran que una empresa de este tipo se mantenga firme en el mercado.

Características actuales de las PYMES industriales

Del análisis realizado a PYMES industriales de diferentes países tanto de Latinoamérica como de Europa, se determina que también existen características similares que las rigen haciendo que se posicionen en el mercado y se mantengan en el, permitiéndoles crecer como empresa y entes generadores de empleo. Entre las características más relevantes

que son resultado de la concordancia entre varios autores citados, se pueden acotar aquellas que se describe a continuación.

Son empresas familiares: El porcentaje de empresas de este tipo oscila entre 70% y 85%, en América, Farinelli, S. (2014). En Argentina el 95% son empresas familiares, Misión PYME (2014). Del análisis de la situación actual mexicana, argentina, alemana y ecuatoriana, se puede apreciar que un factor común predominante es que casi la totalidad de este tipo de empresas son de tipo familiar, por cuanto nacen de una idea de negocio en el núcleo de alguna familia con necesidades económicas o deseos de superación, mismos que se convierten en inversionistas. Estas han sido heredadas de generación en generación pero lastimosamente no todas perduran en el tiempo, debido a que los descendientes toman otros rumbos profesionales, llegando muchas veces al punto de desaparecer.

Entes generadores de empleo: En Alemania las PYMES, son empresas que facturan anualmente menos de 50 millones de euros y tienen menos de 500 empleados. Emplean a 16 millones de personas, Misión PYME (2014). Las empresas medianas argentinas tienen un tamaño de ocupación promedio de 50 personas estables, Farinelli, S. (2014). En la actualidad hemos sido testigos que el primer lugar como motor económico del área industrial se lo llevan las PYMES, y en algunos países del mundo como Alemania por ejemplo tiene igual o más importancia que las grandes empresas pues generan más del 60% de empleos, Misión PYME (2014). Lastimosamente en países como México el requerimiento de mano de obra calificada ha

frenado el nacimiento de nuevas PYMES, en nuestro país la generación de empleo por este tipo de empresas tiene gran peso y más con el impulso que ha tenido en los últimos años, llegando a ser uno de los más importantes ofertantes de puestos de trabajo a nivel nacional por ejemplo, sin dejar de lado que aún estamos empezando a incursionar en el ámbito formal de este tipo de empresas.

Permanencia en el tiempo: La mayoría de PYMES industriales no son nuevas en el mercado actual ya que tienen su historia de desarrollo lo que les ha hecho adquirir vasto conocimiento técnico, habilidades, destrezas y experiencia, en las PYMES se fusionan conocimientos formales y aprendizajes adquiridos a través de su propia dinámica y experiencia. La mayoría de estas organizaciones han iniciado en la casa de alguien, en un pequeño taller, local o garaje y hoy estas empresas se destacan principalmente por tener que ver con la ingeniería mecánica, industria eléctrica y productos industriales y alimenticios que se han ido posicionando en el mercado, claro que esto significa un gran ascenso diferenciándose del trabajo informal y el subempleo. Se debe acotar que al ser de índole familiar en su mayoría, la permanencia es relativamente larga, ya que finalmente ya no hay alguien que asuma la responsabilidad de dirigir dicha empresa. Mercado, H. y Palmerin, M. (2014), afirman que el 72% de las PYMES se mantiene en el mercado durante un periodo menor los 10 años, esto hace ver que muchas de las organizaciones desaparecen poco tiempo después de haber sido creadas.

Administración centralizada: Su administración y dirección son independientes.

Las actividades se concentran en el dueño de la PYMES, Farinelli, S (2014). Es decir, el es quien ejerce el control y dirección general de la misma. La mayor parte de las PYMES son dirigidas por sus propietarios, siendo ellos quienes toman la mayoría de las decisiones, desde luego que hay casos aunque muy pocos que recurren a un asesor externo. En nuestro país por ejemplo el tema administrativo se basa en la confianza, por lo que el grupo familiar prefiere estar muy cerca de toda gestión realizada, por lo que uno de ellos es designado para dirigir dicha entidad, más no alguien de afuera.

Localización: La mayoría de las PYMES casi nunca cambia su lugar de operaciones, es decir, se mantienen donde se establecieron desde un inicio. Se debe hacer hincapié en el hecho de que la mayoría funciona en la casa del microempresario o dueño, en poca proporción fuera de la misma, debido a que este cambio representa gastos adicionales como arriendo y adecuación del local por ejemplo. En el Ecuador, la gran parte de las PYMES se han asentado en las principales ciudades, es decir, Quito, Guayaquil y Cuenca, mismas que tienen una alta concentración poblacional y a la vez constituyen las de mayor desarrollo y siendo realistas también son las ciudades de mayor concentración de gente desempleada o que se halla en el subempleo; esto en cambio se puede considerar como factor positivo porque representa facilidad de adquisición de mano de obra para la creación de un negocio al estilo PYME. Mercado, H. y Palmerin, M. (2014), afirman que más de la mitad (52.6%) de las PYMES, dicen estar ubicadas fuera de la residencia de los microempresarios, esto solo puede significar algo, que su ubicación

inicial que generalmente es la casa del dueño no cumplió con las expectativas generadas, lo que tarde o temprano provoca ganancias por debajo de lo planteado como objetivo del emprendimiento, esto nos hace pensar también que el local donde se inicia no tiene la infraestructura adecuada para el desenvolvimiento correcto de la empresa.

Innovación: El objetivo de adoptar esta característica, es conseguir ventajas competitivas sobre otras empresas del mismo tipo; para ello, se debe realizar cambios en todos y cada uno de los procesos internos propios de la PYMES, como por ejemplo comenzar incorporando nueva tecnología al proceso de producción, otro de los mecanismos es el de dar valor agregado al producto, el cual sea percibido por el cliente de modo que halle diferencias y/o ventajas en comparación con la competencia. La idea de esto es encontrar nuevas oportunidades en el mercado. El artículo de Mision PYME (2014), destaca que el 45.3% de las PYMES alemanas realizan actividades internas de innovación y desarrollo, en base a lo revisado en la bibliografía sobre las empresas alemanas se puede afirmar que esta característica es un verdadero puntal para el crecimiento de las organizaciones, ya que les permite estar a la par de las nuevas necesidades de los clientes y mejorar lo que ya se ofrece.

Mercado: Las PYMES son empresas que en su gran mayoría están orientadas al mercado interno local, quizá las Alemanas son unas de las pocas que han logrado salir de éste paradigma y han logrado cruzar las fronteras de su país para exportar sus productos o asentarse en otros países con una especie de sucursal. Esta característica depende únicamente del empresario y de toda su

dedicación y habilidad para ofrecer productos de calidad que superen a los de la competencia. El artículo de Mision PYME (2014), indica que las PYMES argentinas, orientan una parte significativa de su producción a atender demandas de su zona de influencia local o regional, lo que seguramente quiere decir que sus clientes más asiduos son personas e instituciones asentadas a su alrededor; es decir, sus vecinos, es más varias de estas empresas se han convertido en proveedoras de productos y servicios de aquellas que se han asentado a su lado y viceversa.

Productividad: Una de las desventajas para las PYMES industriales y quizá para toda PYME, es su baja productividad, dejando ver la existencia de una gran brecha o diferencia en comparación con la gran industria. Esta es la razón de mayor peso que obliga a las pequeñas y medianas empresas a entregar toda su producción a empresas de mayor envergadura, lo que quiere decir que nunca podría llegar directamente al consumidor final, quizá se limite a entregar siempre al mismo cliente. De esto se aprovechan varias grandes empresas para imponer sus condiciones a las PYMES, incluso de precio, lo único que queda es mejorar en calidad para superar a la competencia.

Características deseables para las PYMES industriales

Del estudio realizado de la situación de las PYMES en algunos países de mayor desarrollo y comparándolos con el nuestro, de las reformas actuales en cuanto a leyes y normas que obligatoriamente se deben cumplir, así como de las políticas de gobierno, de la información sobre

las vivencias de unas conocidas grandes empresas privadas locales y la evolución que han tenido así como de la investigación sobre una PYME que trabaja con dos supermercados de la capital; se ha podido determinar, que las características deseables que deben ir adoptando las pequeñas y medianas empresas de índole industrial para lograr su permanencia en el mercado son las siguientes:

Ecoeficiente (Que busca disminuir el impacto ambiental en todos sus procesos). En la actualidad la tendencia es a cuidar el ambiente, por lo que cada vez más, las leyes orientan a las empresas a dejar de contaminar o a realizar una adecuada gestión (clasificación) de los desechos de modo de separar lo biodegradable (material orgánico) de lo reciclable (plásticos, chatarra metálica, papel y cartón). Esto hace ver entonces que las PYMES industriales deben destinar parte de sus esfuerzos y recursos a sumergirse en el conocimiento de las normas que rigen este aspecto para empezar haciendo un plan básico de gestión ambiental, de modo de ir a la par con los requerimientos que se están generalizando a nivel nacional para todo tipo de negocio, es mejor anticiparse a lo que ya ha ido tornándose imprescindible en las grandes empresas.

De fácil adaptabilidad. Para mantenerse en el mercado una PYME debe adaptarse a las condiciones legales y económicas del mismo, de modo de ir siempre un paso adelante para poder aplicar todos esos condicionantes a favor del crecimiento de la empresa. En Ecuador por ejemplo las políticas están a favor de este tipo de empresas, estas han impulsado la creación y desarrollo de muchas PYMES en los últimos

años. El adaptarse quiere decir ser capaz de evolucionar bajo las condiciones del mercado y sus cambiantes necesidades.

Dinámica. Esta característica evita que una empresa se quede estática y más bien se movilice constantemente en búsqueda de mejorar su proceso, su nicho de mercado, su tecnología, sus estrategias de mercadeo y más, una herramienta que ayudaría a mejorar sería la realización de un estudio de mercado básico en el que a través de encuestas se pueda conocer las preferencias del cliente de modo que ese parámetro pueda usarse para crear un valor agregado por ejemplo. Sus directivos deberían estar siempre pendientes de la situación cambiante de las necesidades de los clientes.

Basada en valores. En el tiempo actual el ser humano se está sumiendo en la violencia y en sentimientos negativos, esto ha hecho que algunas PYMES han sido usadas como disfraz para actos fuera de la ley, por lo que urge que tanto el empresario como los empleados basen su vida misma en valores como la integridad, transparencia, actitud de servicio, por ejemplo, de modo que tanto proveedores como clientes puedan confiar en ella, lo que es también una forma de captar la fidelidad de los clientes.

Autocontrolada. Esto se refiere a que muchas de las organizaciones de este tipo aún no tienen un control total sobre sus finanzas o sus procesos por ejemplo, quizá por desconocimiento o por costumbre, lo que hace que se generen aspectos negativos en el desarrollo de las mismas como el conocimiento tardío de pérdidas y desconocimiento de cuál es su utilidad real. Esto

hace ver que una empresa debe adoptar esta característica de modo de tener conocimiento absoluto de su situación de modo de actuar a tiempo para evitar consecuencias que afecten su desarrollo y permanencia en el mercado, unas pocas ejercen control aun informalmente, pero no es suficiente, por cuanto si no llegan a un control absoluto el estado lo hará por ellos cayendo en sanciones por ejemplo.

Un tema que está en auge para las grandes empresas es el manejo de la responsabilidad social, y en la actualidad no está lejos de empezar a exigirse lo mismo a la pequeñas y medianas empresas, parte de ello es la generación de empleo, cuidado del medio ambiente, muestra de valores, entre otras; como se puede apreciar, consciente o inconscientemente las PYMES ya cumple con algunos de estos requerimientos, mientras que el resto se muestra como propuesta en el presente trabajo. El conocimiento y el cumplimiento de todas estas particularidades les permiten a una PYMES diferenciarse de las demás logrando el crecimiento deseado y el posicionamiento como empresa de índole industrial, basado en ventajas competitivas que harían que permanezca en el mercado local primero y quien sabe podría ser el camino a lograr ingresar al mercado regional.

Lo novedoso de este tema es el hecho de que se propone a las PYMES y a quienes están al frente de las mismas, el ir adaptando características que por el momento quizá solo se las puede ver en las grandes empresas, pero si hoy se inicia por destinar algo de tiempo y recursos para empezar adquirir dichos atributos más adelante cuando sea obligatorio su cumplimiento,

entonces será más fácil dar el salto hacia lo nuevo, lo que significaría mejorar en calidad e imagen de la organización. Este trabajo incluso se puede aplicar en las universidades, si estas son consideradas como empresas cuyo producto son los profesionales quienes en lugar de buscar trabajo se convertirían en generadores de empleo al crear empresas con las características expuestas y propuestas.

Consideraciones finales

Con el presente trabajo se trató de realizar una investigación bibliográfica en donde se comparan criterios de diferentes autores para unir los dos parámetros principales que son motivo del presente estudio, de modo de adquirir bases para hacer una propuesta nueva que sirva como herramienta de estudio o de verdadera aplicación en la creación de PYMES no solo del tipo industrial sino empresas de cualquier índole. Las consideraciones destacadas de la realización del presente artículo son, entre otras:

Las PYMES sin importar su ubicación en el mundo, poseen ciertas características similares que las hacen fuertes y que las han llevado a convertirse en el motor económico dentro de sus países de origen, unas cuantas son particulares de cada país, algunas de ellas son: la fuerza de grupo ya que al tratarse de una empresa familiar el esfuerzo va en una sola dirección, la flexibilidad con la que se adapta a los requerimientos del mercado, la menor complejidad de sus procesos, importantes generadoras de empleo.

También del análisis se ha podido establecer que las PYMES tienen desventajas como el hecho de que su productividad es

baja en comparación con empresas muy bien consolidadas, esto deriva en que no pueden llegar hasta el consumidor final sino deben entregar sus productos o servicios a intermediarios.

La tendencia actual es la del cuidado del ambiente, en base al uso responsable de los recursos naturales, por lo que las PYMES deben irse ya empapando de este tema y poniéndolo en práctica, esto por iniciativa propia y por el sin número de leyes y normas obligatorias que tienen que ver con este importantísimo tema mundial.

Del análisis comparativo de la situación de las PYMES se ha determinado que son similares en su estructura, salvo que en países más desarrollados como Alemania se da mayor impulso a este tipo de organizaciones desde tiempo atrás; mientras que en países como Ecuador recién se está dando los primeros pasos en cuanto a políticas gubernamentales que impulsan este tipo de emprendimiento.

Las características que se proponen se basan en la evolución que se ha visto en las empresas grandes y pequeñas que ya están muy bien estructuradas y todo el grupo de leyes y reformas que son obligatorias.

Finalmente el que una empresa sea dinámica en cuanto a la búsqueda de estrategias de mercado, innovación y mejora continua y se adapte fácilmente a las condiciones del país harán que tengan ventaja sobre las demás y esto las fortalecerá para continuar desarrollándose y teniendo ganancias.

Entre el 70% y el 85% de las PYMES de América son de tipo familiar, 72% de las cuales

se mantienen en el mercado durante menos de 10 años, esto se debe a que las generaciones de la familia deciden ir en otra dirección.

El tema queda abierto para continuar con la investigación de las características que deben adoptar las pequeñas y medianas empresas de tipo industrial, la razón de esto es que con el cambio constante de las políticas internas de cada país o región, el cambio de las condiciones ambientales, la aparición como obligatorias de muchas leyes, normas y reglamentos, la necesidad económica de mucha gente, la búsqueda insaciable de oportunidades de negocios, el cambiante desarrollo tecnológico y demás, harán que siempre aparezcan nuevas cualidades que deben ser adoptadas por todo tipo de organizaciones; es decir, tanto grandes empresas como las PYMES, esto permitirá seguir compitiendo por un nicho de mercado y finalmente ganar dinero que es el objetivo de una organización.

Referencias bibliográficas

- Canafoglia, E. (2014). Gestión de las Personas y Tecnología, Edición No. 21, Argentina.
- Coello, M. (2014). Situación y Desempeño de las PYMES d Ecuador en el Mercado Internacional, Universidad Ecotec.
- Espinosa, R. (2014). Manual para la Promoción de las PYMES Mexicanas elementos Administrativos y Jurídicos a considerar en la Planeación Integral de Utilidades.
- Farinelli, S. (2014). Sistemas Locales de Innovación: Las empresas PYMES Metalmeccánicas de Tandil, Argentina.
- Malacara, N. (2014). Cinco características de

una PYME Mexicana.

Mercado, H. y Palmerin, M. (2014). La Internacionalización de las Pequeñas y Medianas empresas, México.

MisionPyme. (2014). PYMES, Eje de la Economía Alemana.

Zevallos, E. (2003). Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina.

La desigualdad de ingresos y su incidencia en la participación electoral venezolana

Pérez López, Renato*

*Universidad Técnica de Cotopaxi

Latacunga, Ecuador

Correo electrónico: renato.perez@utc.edu.ec

Recibido: 08 mayo de 2019

Aprobado: 21 junio de 2019

Resumen

El presente artículo tiene como objetivo analizar la relación entre participación electoral y desigualdad. Para esto, se construyó como medida de desigualdad el índice de Gini a nivel municipal y se estimó la participación ciudadana a partir de los niveles de abstención reportados por el Consejo Nacional Electoral en comicios presidenciales de 1998 y 2012, utilizando como unidad de análisis los 335 municipios del país. Se encontró evidencia de que mayores niveles de abstención electoral se asocian con mayores niveles de desigualdad de ingresos intramunicipal.

Palabras clave: Capital social, Desarrollo, Desigualdad, Ingresos, Participación electoral.

Income inequality and its impact on the Venezuelan electoral participation

Abstract

This paper aims to assess the relationship between voter turnout and inequality. On one hand, a Gini coefficient was constructed on a municipal level as a measure of inequality. On the other hand, the abstention rate reported by the National Election Commission on the 1998 and 2012 presidential elections was used to represent civil participation using data from Venezuela's 335 municipalities. Evidence was found that higher levels of electoral abstention are associated with higher levels of intra-municipal income inequality.

Keywords: Social capital, Development, Inequality, Income, Electoral participation.

Introducción

Salamanca (2012), en su libro “Por qué vota la gente” concluye que, desde los inicios del período democrático hasta la década de los ochenta, Venezuela se caracterizó por tener altos niveles de participación electoral debido a los altos niveles de identificación con los partidos y niveles de legitimidad del sistema. Tal como apunta el autor: “...El elemento predictor fundamental del voto en Venezuela fue la identificación con un partido hasta los años 90 del siglo XX” (p.90). Luego de este período las razones por las que una persona decide participar en una elección no son tan evidentes.

Como todo fenómeno social, existen múltiples variables que pueden afectar la participación ciudadana en un país. En Venezuela se puede intuir que la reducción de la desigualdad de ingresos en los últimos diecisiete años pudo haber incidido en los niveles de participación, como consecuencia de las políticas implementadas con orientación a la redistribución progresiva de la riqueza.

En el marco de la participación social, es importante recalcar el papel que desempeñan los procesos electorales en revelar la propensión de los ciudadanos a involucrarse en actividades

políticas, las cuales legitiman las gestiones de gobierno y benefician a la sociedad en conjunto, a través de su desarrollo, crecimiento institucional y económico. Fukuyama (1995) y Putnam (1993) responsabilizan de este fenómeno al crecimiento del capital social, como el canal que crea valor tanto individual como colectivo, mediante el fortalecimiento de un conjunto de redes y normas de reciprocidad de la sociedad afiliadas a ellas.

Siguiendo a Pickett & Wilkinson (2010), la desigualdad deteriora el capital social en una sociedad, ya que crea situaciones desfavorables para la comunicación y colaboración entre individuos, al generar desconfianza no solo entre personas, sino también entre personas e instituciones, lo que se traduce finalmente en reducción de los niveles de participación social.

Banfield (1958), resalta cómo la falta de asociación política y organización corporativa, son un factor limitante importante en el desarrollo económico de los países que generan barreras para el progreso político. El autor estudia el comportamiento de una población al sur de Italia -con deficiencias estructurales de desarrollo institucional y económico- y concluye que en sociedades poco propensas a asociarse en grupos y participar en actividades políticas y sociales como esa, nadie trabaja

para el beneficio de la comunidad a menos que le favorezca de alguna forma a sus intereses personales. Consecuentemente, la fragmentada participación ciudadana no genera conexiones entre principios políticos abstractos o ideologías y el comportamiento en concreto de las interrelaciones ordinarias del día a día.

El estudio de Banfield (1958) antes referido, subraya cómo en comunidades con pocos incentivos a la participación escasean figuras de liderazgo e iniciativas emprendedoras que fomenten el crecimiento y la confianza de la economía. Por ello, en sociedades con baja participación, poca movilidad social y estructuras institucionales pobres, hay débiles maquinarias electorales de partidos que fomenten la actividad ciudadana. De esta forma, Banfield, confirma la fuerte influencia que ejercen variables determinantes del capital social -como la asociación y la participación- sobre el desarrollo y crecimiento económico y social de una población.

En una nota muy similar, Putnam (2000) destaca la poderosa influencia que tienen las normas y redes de participación ciudadana sobre la calidad de la vida pública y el desempeño de las instituciones. En especial, el autor expone la vital importancia que tienen las redes en la sociedad como motores del desarrollo económico tanto para países industrializados como para aquellos en desarrollo. Los casos exitosos del *Capitalismo Globalizado de Redes del Este Asiático* y los *Distritos Industrializados* basados en redes de colaboración entre trabajadores y pequeños emprendedores de economías latinoamericanas, son claros ejemplos que destaca el autor.

Parte del mecanismo mediante el cual las normas y redes de participación ciudadana afectan al desarrollo económico de los países, es a través del rendimiento del gobierno representativo, donde procesos electorales y membresías en asociaciones ciudadanas definen la calidad y los estándares de gobernanza de las naciones. Es así como Putnam (2000) explica el rol de las redes organizadas y la participación cívica sobre la modernización socioeconómica y su estrecha vinculación con los conceptos de confianza social y capital social. Su relevancia radica en la capacidad de facilitar la coordinación y comunicación entre personas e instituciones, permitiendo resolver dilemas de acción colectiva.

Más adelante, Putnam (2000) toma como referencia la participación electoral cuando evalúa los comportamientos del compromiso civil, al considerarla el acto más sublime y sencillo de ciudadanía activa, cuyas tendencias se asemejan a aquellas de participaciones ciudadanas tanto a niveles locales como estatales. La evidencia ha demostrado que en las conexiones sociales y acciones cívicas, todas las formas de capital social están coherentemente relacionadas entre individuos, donde aquellos que son miembros de asociaciones tienen mayor propensión a participar en actividades políticas y sociales. El autor lleva a cabo la misma aseveración tanto a nivel individual entre personas como a nivel agregado entre países, donde demuestra fuertes correlaciones entre las membresías de asociaciones y la confianza social.

Gracias a colaboraciones como las de Banfield (1958) y Putnam (2000) se logra destacar el rol protagónico que desempeña la

participación ciudadana -en especial aquella llevada a cabo en procesos electorales- como representante del capital social y motor de crecimiento y desarrollo de la sociedad en su conjunto. La importancia de estudiar cómo se alimentan los índices de participación cívica radica en los beneficios directos que genera sobre las economías y sociedades de los países, por lo que se recalca la pertinencia de revelar los efectos que tiene la desigualdad social sobre la participación ciudadana en una nación como la venezolana.

El siguiente escrito está organizado de la siguiente manera. En la sección 2 se hará una revisión de los conceptos claves para el entendimiento del presente artículo. La sección 3 describirá la metodología y los datos utilizados. En la sección 4 se presentará la evidencia econométrica. Por último se presentarán las conclusiones.

Consideraciones teóricas

Desigualdad

Comenzando con el desarrollo del concepto de desigualdad, merece destacar que el mismo no es sinónimo de diferencia. Según Phelan, M. & Fundación Escuela de Gerencia Social (2006) diferencia se refiere a una o varias características y atributos que distinguen a personas y a grupos entre sí, como elementos culturales, lingüísticos, étnicos y demás. Por su parte la desigualdad “remite a las brechas o a las distancias que se establecen entre personas o grupos sociales, definidas a partir del acceso o distribución inequitativo de bienes, tanto en el tipo como en la cantidad”(p.2).

Por su parte, el concepto de desigualdad de ingresos enmarcado dentro del concepto de desigualdad social, se define como “una situación socioeconómica (no necesariamente vinculada con la apropiación o usurpación privada de bienes, recursos y recompensas), en un contexto de competencia y lucha” (p.113) (Silva, 2010). López-Aranguren (2005) por su parte describe la desigualdad social como la condición por la cual las personas tienen un acceso desigual a los recursos de todo tipo, a los servicios y a las posiciones que valora la sociedad.

Podemos así considerar la desigualdad social como una condición que aleja los agentes de una comunidad entre sí, dado un acceso inequitativo a recursos y servicios, debido a diferencias sexuales, religiosas, étnicas, económicas, políticas u otras. Por lo antes expresado el concepto de desigualdad contiene una amplia gama de enfoques, como pueden ser: las desigualdades sociales, económicas, jurídicas y educativas.

De esta forma se puede abordar puntualmente el término de desigualdad de ingresos como todas las disparidades en el acceso y distribución de bienes e ingresos económicos, en especial la distribución de la renta. El término se refiere normalmente a la desigualdad entre individuos y grupos al interior de una sociedad, pero también se puede referir a la desigualdad entre países y/o regiones.

Medidas de Desigualdad

La medida más utilizada para calcular los niveles de desigualdad de ingresos de una ciudad es el coeficiente de Gini; sin embargo debemos aclarar que no representa la única forma de cálculo.

Goerlich (1998), plantea que existen distintas maneras o indicadores que miden la desigualdad, además del índice de Gini. El investigador destaca estudios de Theil (1967) quien propone dos medidas diferentes de desigualdad a partir del concepto de entropía de la teoría de la información. Los índices de Theil son “resultado de casos particulares de las clases de medidas generalizadas de entropía, conocidos como la familia de los índices de Theil” (p.18) (Goerlich, 1998).

Siguiendo a Goerlich (1998) el índice de Atkinson “define la renta igualitaria equivalente como aquel nivel de renta per cápita tal que, si fuese disfrutado por toda la población, generaría el mismo nivel de bienestar que la distribución inicial de la renta.” (p.21). Esto significa que la función de bienestar social sería cóncava, recogiendo la pérdida de bienestar social asociada a una distribución desigual de la renta.

Goerlich (1998) concluye afirmando la preponderancia en el uso del índice de Gini como aquel indicador que goza mayor popularidad y aceptación debido a la facilidad de su uso y pragmática explicación de la desigualdad de ingresos en cualquier comunidad.

Participación y abstención

Como segunda variable fundamental en este trabajo, se debe aclarar qué se entiende por participación electoral, sus elementos más característicos, los mecanismos para medirla y su conexión con el capital social y la participación ciudadana. Como referencia inicial, se puede acotar la definición de participación electoral al proceso mediante el cual un grupo de personas votan en unas elecciones, siendo la abstención

electoral su espejo, donde un grupo de personas decide no votar o simplemente no puede participar en unas elecciones.

Vale la pena remitirse al estudio de “Raíces de la abstención electoral”, Domènech, (2011) evalúa los diversos motivos por los cuales las personas votan o se abstienen, pudiendo ser estos: instrumentales, utilitarios y consecuencialistas por un lado, o estructurales, morales e incrustados en un marco de acción colectiva por el otro.

Domènech se encarga de destacar varios estudios que abogan por la preponderancia de la motivación/desmotivación a votar como parte de “una participación individual más o menos sólidamente incrustada en un marco de acción colectiva” (p.1), donde los individuos van a votar o se abstienen de hacerlo por la sencilla razón de formar parte de un grupo social con intereses en común, encarnándose en asociaciones de personas afines entre sí.

Por su parte, Salamanca (2012) concluye que el acto de sufragar de los ciudadanos está condicionado por un conjunto de factores de carácter institucional, económico, social y político. Estos factores los divide principalmente en tres categorías. La primera, factores estructurantes, identificando como principales los aspectos culturales, sociales y sociodemográficos. La segunda, componentes desencadenantes, vinculados a la dinámica política y contextual, generando interés en participar. La última categoría son los cristalizadores, donde su eje central es la campaña política.

Es importante resaltar como se aborda el término de participación electoral enmarcado

dentro de la participación política y ciudadana, a su vez como el referente más importante del capital social. En Venezuela Pérez (2006) explica por qué resulta que la participación ciudadana a través del sufragio representa la forma más extendida y frecuente de la participación política. Este argumento lo ratifica Briceño (2009) por lo incorporada que está la cultura electoral en el imaginario político del venezolano. Por su parte Pérez (2006) citando a Kim, et al. (1978) agrega que las elecciones representan la actividad participativa más utilizada en las democracias contemporáneas, “puesto que constituye la manera menos complicada de ejercer presión sobre la política gubernamental, requiere bajos niveles de información y poca iniciativa.”(p.75)

Pérez (2006) define la participación electoral como el número o porcentaje de ciudadanos que acudieron a las urnas de votación en elecciones políticas. Expone cómo su medición puede llevarse a cabo en términos agregados con los resultados de las votaciones, proveyendo información referente a las circunscripciones definidas políticamente y relacionadas con variables demográficas, económicas y culturales, o a nivel individual mediante encuestas que expliquen variables actitudinales, afectivas o de comportamiento, relacionadas con el contexto político, social y cultural.

Para el caso de Venezuela, Pérez (2006) destaca un significativo obstáculo para el análisis de la abstención como medidor de la participación electoral. Básicamente la abstención oficial es calculada en base al número de inscritos en el Registro Electoral Permanente (REP) venezolano, el cual es un registro voluntario

que debería realizar el elector al cumplir los 18 años. El problema radica en que una parte de la población no determinada con exactitud, falla en el cumplimiento de esta formalidad o deber, quedando fuera de los registros oficiales de votación, es decir, hay una discrepancia entre el total de personas que se pueden inscribir en el REP y las que efectivamente lo hacen. El universo de personas posibles se conoce como Población en edad electoral. Adicionalmente, las deficiencias del Registro en su actualización como exclusión de fallecidos e inhabilitados políticamente, plantean serias dudas sobre su exactitud.

Hechos estilizados

Resulta interesante hacer visualización sobre la evolución de las principales variables de estudio, en particular la variación del coeficiente de Gini a nivel municipal y los niveles de abstención en las elecciones presidenciales de 1998 y 2012. Poder cuantificar la relación y dirección entre las variables otorga importantes oportunidades para el desarrollo de la sociedad.

El siguiente gráfico muestra las variaciones de los niveles de abstención en cada territorio. La intensidad del color rojo hace referencia a la mayor variación del indicador. Esta diferenciación se muestra a continuación:

$$X = \frac{(abs2012 - abs1998)}{abs1998}$$

Una disminución de los niveles de abstención en el tiempo, arrojarían valores negativos en “X”. Gráficamente, mientras más haya descendido la abstención, mayor intensidad del color rojo reportará el estado lo que indica mayores niveles de participación, y mientras

menos negativo sea el indicador, el color rojo irá diluyéndose hasta ser blanco.

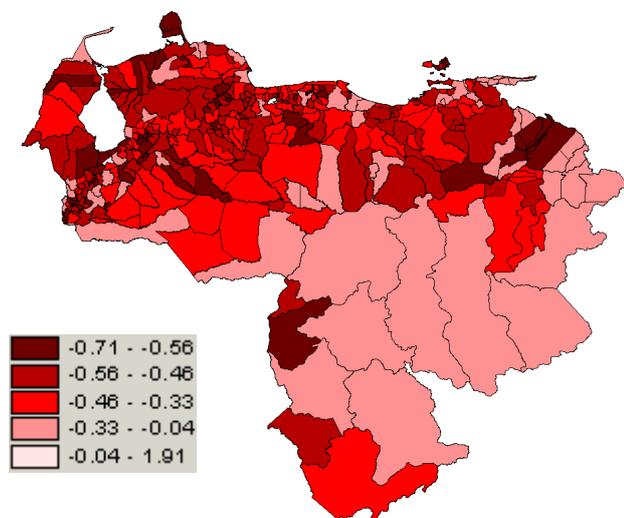


Figura 1. Variación de los niveles de abstención nivel municipal

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE y cálculos propios.

Elaboración: autor

Como conclusión, los niveles de abstención se redujeron en las elecciones presidenciales de 2012 con respecto a 1998.

Con relación al coeficiente de Gini, el siguiente gráfico muestra las variaciones de las desigualdades en cada territorio. La intensidad del color rojo hace referencia a la mayor variación del indicador. Esta diferenciación se muestra a continuación:

$$X = \frac{(gini2011 - gini2001)}{gini2001}$$

Analizando la expresión, si la sociedad a nivel municipal se ha vuelto más igualitaria a nivel de ingresos entre 2001 y 2011, el indicador arrojará valores negativos. Haciendo la evaluación del indicador resultante en el

gráfico, se tiene un mapa de Venezuela dividido territorialmente en municipios, mayormente de color rojo y bastante intenso. En efecto, las desigualdades de ingresos a nivel municipal se han reducido significativamente.

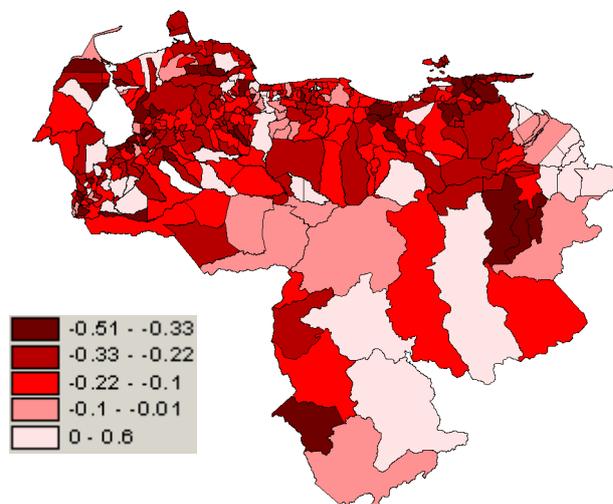


Figura 2. Variación del coeficiente de Gini a nivel municipal

Fuente: Instituto Nacional de Estadística INE y cálculos propios.

Elaboración: autor

Al analizar gráficamente ambas variables de interés, pareciera que la hipótesis planteada tiene sentido, que efectivamente hay una relación entre variables. Sin embargo, este análisis gráfico no permite saber cuál es la dirección en la relación de las variables, resultando necesario un análisis estadístico/econométrico.

Materiales y métodos

Los datos a utilizar para la variable dependiente fueron la abstención electoral de las elecciones presidenciales de 1998 (ABS_P_98) y 2012 (ABS_P_12) a nivel municipal. Esta variable fue extraída directamente de la página web del Consejo Nacional Electoral (CNE).

Como principal variable independiente, se trabajó con un índice de Gini a nivel municipal estimado por el autor. Para la elaboración de este índice se utilizaron los ingresos declarados por los particulares durante el Censo de Población y Vivienda de 2001 (GINIBANDAS) y 2011 (GINIBANDAS_11). Por último para controlar el modelo, se decidió estudiar la influencia de los ingresos medios de los hogares por municipio con base del año 1997 sobre los niveles de abstención y desigualdad. Para el año 2001 la variable se denomina (ING_HOG_BASE97) y para el año 2011 (ING_BASE_97). El control probó ser significativo en ambos casos al 1% de confianza, con un efecto sobre ambas variables en la dirección esperada. De esa forma, los ingresos medios mostraron tener una relación inversa a la abstención electoral, entendiendo que mientras mayores sean los ingresos de cada municipio, los niveles abstención se reducen.

Seguidamente, se incorporó una nueva variable que controlara el efecto que los ingresos medios de los hogares elevados al cuadrado tenían sobre los niveles de abstención. Para el año 2001 esta variable se denominó (ING_MEDIO_CUAD) y para el año 2011 (INGMEDIO_CUADRADO_2011). Así se evaluó a qué tasa podía incrementar la participación electoral a medida que se elevaban los ingresos medios de los hogares. Resultó que la variable tuvo un efecto positivo para las elecciones de 1998, indicando que la participación electoral se incrementa a tasa decreciente a medida que se elevan los ingresos medios de los hogares. Para los comicios electorales de 2012 ocurrió lo contrario, indicando que la participación electoral se incrementa a tasa creciente a medida

que se elevan los ingresos medios de los hogares. Esto es un claro reflejo de cómo los incentivos económicos (medidos a partir del ingreso) han variado en el tiempo.

Y como última variable de control se decidió incorporar un índice de urbanización, entendiendo que municipios más urbanizados tenderían a ser más participativos por un tema de información disponible. Para el año 2001 esta variable se denominó (INDICE_URB) y para el año 2011 (INDICE_URB_2011). Dicho control demostró ser significativo y con la dirección esperada en ambos periodos electorales.

Para corregir el problema de endogeneidad, se probaron distintas variables para ser utilizadas como variable instrumental. La que mejor respondió como corrector del problema de endogeneidad fue la estructura poblacional activa (ESTRUCT_POB_ACT). La intuición para el uso de esta variable como instrumento es que, se crean desigualdades a nivel de ingresos entre las personas que están actualmente trabajando y las que no, lo que puede impulsar a las personas a participar electoralmente en búsqueda de que se hagan políticas que disminuyan esta brecha. De esta manera se estaría probando la dirección y el sentido de la hipótesis.

El modelo utilizado para estimar la incidencia de la desigualdad de ingresos sobre la participación electoral fue un modelo de regresión lineal, llamado Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO)

La selección de este modelo se realizó en base al tipo de datos de la variable dependiente, ya que, al ser una variable continua, se partió del supuesto que sigue una distribución normal.

Con respecto a las variables institucionales, se considera que el sistema democrático y la forma de elegir los gobernantes han sido constantes en el tiempo, es decir, las instituciones no han cambiado en ambos períodos. Las modificaciones sufridas en el sistema son del tipo operativos-tecnológicos (nombre del

ente responsable, períodos de ejercicio, etc) que no alteran la condición del voto (uninominal, secreto, etc).

Resultados y discusión

El siguiente cuadro muestra los resultados obtenidos para el año 2001.

Tabla 1

Modelo para 1998

```
. reg ABS_P_98 GINIBANDAS ING_HOG_BASE97 ING_MEDIO_CUAD INDICE_URB
```

Source	SS	df	MS			
Model	.241587483	4	.060396871	Number of obs =	335	
Residual	1.01435865	330	.003073814	F(4, 330) =	19.65	
Total	1.25594613	334	.003760318	Prob > F =	0.0000	
				R-squared =	0.1924	
				Adj R-squared =	0.1826	
				Root MSE =	.05544	

ABS_P_98	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
GINIBANDAS	.201231	.0530097	3.80	0.000	.0969514	.3055107
ING_HOG_BASE97	-.000012	6.12e-06	-1.96	0.051	-.0000241	3.05e-08
ING_MEDIO_CUAD	6.04e-11	4.36e-10	0.14	0.890	-7.97e-10	9.17e-10
INDICE_URB	-.0357826	.0091347	-3.92	0.000	-.0537523	-.017813
_cons	.3754347	.0228017	16.47	0.000	.3305796	.4202897

Fuente: Stata y cálculos propios.

Encontramos para este año que la relación entre la participación electoral y el índice de Gini es directa y significativa. Sin embargo, surgió la duda de si la desigualdad influía sobre la participación o el efecto era inverso, en otras palabras, se consideró un problema de endogeneidad por los siguientes motivos:

1. Altos niveles de participación pueden reducir la desigualdad de ingresos al incrementar la disponibilidad de información, opciones y oportunidades. De este modo se sospecha la

presencia de una causalidad inversa donde la participación explique la desigualdad.

2. Similarmente se puede considerar que aquellos municipios que demuestren mayores niveles de abstención, pueden ser objetivos de políticas redistributivas que reduzcan los niveles de desigualdad por parte de autoridades en búsqueda de votos. En ese sentido también se puede sospechar la presencia de un problema de causalidad inversa.

3. Asimismo, puede existir un problema de valores omitidos no incorporados en el modelo que sobreestimen o subestimen la explicación de la variable dependiente. Un ejemplo puede ser la influencia de variables macroeconómicas como el PIB per cápita, el Gasto Fiscal y la Inflación -registrado a nivel municipal- con los cuales no se contó y cuyos efectos pueden ser importantes incentivos -favorables o no- para ir a votar.

Para corregir este problema se tuvo

que hacer una prueba de 2SLS o mínimos cuadrados en dos etapas (Espinoza, 2010). Se tomaron en consideración múltiples variables como posibles Variables Instrumentales. El instrumento que resultó válido y significativo fue la estructura poblacional activa por municipio (ESTRUC_POB_ACT), al comprobar su elevada significancia contra la variable independiente con una confianza del 1% y su poca relación directa contra la variable explicada. Esto es presentado en la siguiente tabla:

Tabla 2

Primera etapa del modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) para 1998.

First-stage regression of GINIBANDAS:

OLS estimation

Estimates efficient for homoskedasticity only
Statistics consistent for homoskedasticity only

Total (centered) SS	=	1.203049129	Number of obs =	335
Total (uncentered) SS	=	52.7716682	F(4, 330) =	6.44
Residual SS	=	1.072585836	Prob > F	0.0001
			Centered R2	0.1084
			Uncentered R2	0.9797
			Root MSE	.05701

GINIBANDAS	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
ING_HOG_BASE97	.0000235	6.25e-06	3.76	0.000	.0000112	.0000358
INGMEDIO_C	-8.93e-10	4.66e-10	-1.92	0.056	-1.81e-09	2.41e-11
INDICE_URB	-.0149795	.0094465	-1.59	0.114	-.0335625	.0036035
ESTRUCT_POB_ACT	-.0014999	.0005847	-2.57	0.011	-.00265	-.0003498
_cons	.3975877	.0319435	12.45	0.000	.3347492	.4604262

Included instruments: ING_HOG_BASE97 INGMEDIO_C INDICE_URB ESTRUCT_POB_ACT

Partial R-squared of excluded instruments: 0.0196

Test of excluded instruments:

F(1, 330) = 6.58
Prob > F = 0.0107

Fuente: Stata y cálculos propios.

Apreciando la segunda etapa de la prueba -con ESTRUCT_POB_ACT-, se evidencia la significancia de la variable independiente al 10% de confianza, al igual que un incremento en su coeficiente a 0.8364. El aumento drástico en el coeficiente de la variable independiente resultó similar al reportado por Alesina & La Ferrara, pudiendo significar que el problema de endogeneidad presentado respondió a la

presencia de causalidad inversa en la explicación del modelo. La variable dependiente pudo influir a su vez sobre la variable explicativa subestimando la influencia de la desigualdad de ingresos sobre la abstención.

La segunda etapa del modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) se muestra a continuación:

Tabla 3

Segunda etapa del modelo de mínimos cuadrados ordinarios(MCO) para 1998

IV (2SLS) estimation

Estimates efficient for homoskedasticity only
 Statistics consistent for homoskedasticity only

		Number of obs =	335
		F(4, 330) =	5.56
		Prob > F =	0.0002
Total (centered) SS =	1.255946133	Centered R2 =	-0.1590
Total (uncentered) SS =	50.95055115	Uncentered R2 =	0.9714
Residual SS =	1.455689366	Root MSE =	.06592

ABS_P_98	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
GINIBANDAS	.8364143	.4513262	1.85	0.064	-.0481689	1.720997
ING_HOG_BASE97	-.000029	.000014	-2.07	0.038	-.0000564	-1.58e-06
ING_MEDIO_CUAD	8.66e-10	7.68e-10	1.13	0.259	-6.39e-10	2.37e-09
INDICE_URB	-.0239238	.0136959	-1.75	0.081	-.0507672	.0029196
_cons	.168613	.14802	1.14	0.255	-.1215009	.4587269

Underidentification test (Anderson canon. corr. LM statistic): 125.490
 Chi-sq(1) P-val = 0.0000

Weak identification test (Cragg-Donald Wald F statistic): 197.661
 Stock-Yogo weak ID test critical values: 10% maximal IV size 16.38
 15% maximal IV size 8.96
 20% maximal IV size 6.66
 25% maximal IV size 5.53

Source: Stock-Yogo (2005). Reproduced by permission.

Fuente: Stata y cálculos propios.

Para ratificar la corrección del problema de endogeneidad que permitió el instrumento utilizado, se corrió el comando `ivendog` resultando que:

Tabla 4

Prueba de endogeneidad del modelo para 1998.

```
. ivendog GINIBANDAS

Tests of endogeneity of: GINIBANDAS
H0: Regressor is exogenous
Wu-Hausman F test:           2.87843   F(1,329)   P-value = 0.09072
Durbin-Wu-Hausman chi-sq test: 2.90551   Chi-sq(1)  P-value = 0.08828
```

Fuente: Stata y cálculos propios.

Con una significancia del 9% se acepta la hipótesis nula, que el regresor es exógeno, en otras palabras, se pudo corregir el problema de endogeneidad. El resultado demuestra contundentemente que mayores niveles de abstención en el año 1998 se asocian con mayores niveles de desigualdad intramunicipal observados en el año 2001; donde el estimado del efecto causal es mayor que la asociación

observacional encontrada, sugiriendo mecanismos de causalidad inversa que reducen los estimados brutos. Con ello se entiende que pudo haber un efecto negativo de la participación electoral sobre los niveles de desigualdad social que logró corregirse.

El mismo estudio se hizo para el año 2001. La siguiente tabla muestra los resultados obtenidos para el modelo base:

Tabla 5

Modelo para 2012.

```
. reg ABS_P_12 GINIBANDAS_2011 ING_BASE_97 INGMEDIO_CUADRADO_2011 INDICE_URB_2011
```

Source	SS	df	MS			
Model	.175240241	4	.04381006	Number of obs =	335	
Residual	.536291862	330	.001625127	F(4, 330) =	26.96	
Total	.711532103	334	.002130336	Prob > F	= 0.0000	
				R-squared	= 0.2463	
				Adj R-squared	= 0.2371	
				Root MSE	= .04031	

ABS_P_12	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
GINIBANDAS_2011	.1417203	.0378448	3.74	0.000	.0672728	.2161678
ING_BASE_97	-.0000691	.0000573	-1.21	0.229	-.0001819	.0000437
INGMEDIO_CUADRADO_2011	-9.41e-10	4.78e-09	-0.20	0.844	-1.03e-08	8.46e-09
INDICE_URB_2011	-.0119221	.0090657	-1.32	0.189	-.029756	.0059118
_cons	.2312462	.0309454	7.47	0.000	.170371	.2921214

Fuente: Stata y cálculos propios.

De igual manera, encontramos para este año que la relación entre la participación electoral y el índice de Gini es directa y significativa, entendiendo que mayores niveles de desigualdad de ingresos se asocian con mayores niveles de

abstención. Sin embargo, se tomó en cuenta el problema de endogeneidad, por lo que se hicieron las pruebas pertinentes con la misma variable instrumental actualizada. Los resultados son presentados en la siguiente tabla.

Tabla 6

Primera etapa del modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) para 2011.

```

OLS estimation
-----
Estimates efficient for homoskedasticity only
Statistics consistent for homoskedasticity only

Number of obs =      335
F( 4, 330) =      35.48
Prob > F =      0.0000
Centered R2 =      0.3007
Uncentered R2 =      0.9697
Root MSE =      .05711

Total (centered) SS =      1.53945933
Total (uncentered) SS =      35.56718679
Residual SS =      1.076471862

+-----+-----+-----+-----+-----+-----+
|          GINIBANDAS_2011          |      Coef.      | Std. Err.      |      t      | P>|t|      | [95% Conf. Interval] |
+-----+-----+-----+-----+-----+-----+
|          ING_BASE_97              |      -0.0005232 |      .0000894   |      -5.85   | 0.000      |      -0.0006992      |
|      INGMEDIO_CUADRADO_2011      |      4.80e-08    |      7.02e-09   |      6.85    | 0.000      |      3.42e-08          |
|          INDICE_URB_2011          |      -0.0020336 |      .000507    |      -4.01   | 0.000      |      -0.0030309      |
|      ESTRUCT_POB_ACT              |      .0015755    |      .0006122   |      2.57    | 0.011      |      .0003711          |
|          _cons                    |      .6184831    |      .0390265   |      15.85   | 0.000      |      .541711           |
+-----+-----+-----+-----+-----+-----+
Included instruments:  ING_BASE_97  INGMEDIO_CUADRADO_2011  INDICE_URB_2011
                      ESTRUCT_POB_ACT

Partial R-squared of excluded instruments:      0.0197
Test of excluded instruments:
F( 1, 330) =      6.62
Prob > F =      0.0105

```

Fuente: Stata y cálculos propios.

Apreciando la segunda etapa de la prueba -con ESTRUCT_POB_ACT-, se evidencia la significancia de la variable independiente al 10% de confianza, al igual que un incremento en su coeficiente a 0.7149. El aumento drástico en el coeficiente de la variable independiente resultó similar al reportado en el modelo anterior, pudiendo significar que el problema de endogeneidad presentado respondió a la presencia

de causalidad inversa en la explicación del modelo. La variable dependiente pudo influir a su vez sobre la variable explicativa subestimando la influencia de la desigualdad de ingresos sobre la abstención.

La segunda etapa del modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) se muestra a continuación:

Tabla 7

Segunda etapa del modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) para 2011.

```

IV (2SLS) estimation
-----
Estimates efficient for homoskedasticity only
Statistics consistent for homoskedasticity only

                                Number of obs =      335
                                F( 4, 330) =      24.68
                                Prob > F      =      0.0000
                                Centered R2    =     -0.2336
                                Uncentered R2  =      0.9426
                                Root MSE    =      .05119

Total (centered) SS      =   .7115321029
Total (uncentered) SS   =  15.29559619
Residual SS             =   .8777551075

```

ABS_P_12	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
GINIBANDAS_2011	.7149969	.3482673	2.05	0.040	.0324055	1.397588
ING_BASE_97	.0005195	.0002146	2.42	0.015	.0000989	.0009401
INGMEDIO_CUADRADO_2011	-4.85e-08	1.94e-08	-2.50	0.012	-8.65e-08	-1.05e-08
INDICE_URB_2011	-.0015334	.0007095	-2.16	0.031	-.002924	-.0001428
_cons	-.0688642	.235718	-0.29	0.770	-.5308631	.3931346

```

Underidentification test (Anderson canon. corr. LM statistic):      74.216
                                Chi-sq(1) P-val =      0.0000

Weak identification test (Cragg-Donald Wald F statistic):          93.915
Stock-Yogo weak ID test critical values: 10% maximal IV size      16.38
                                           15% maximal IV size      8.96
                                           20% maximal IV size      6.66
                                           25% maximal IV size      5.53

Source: Stock-Yogo (2005).  Reproduced by permission.

```

Fuente: Stata y cálculos propios.

Para ratificar la corrección del problema de endogeneidad que permitió el instrumento utilizado, se corrió el comando `ivendog` resultando que:

Tabla 8

Prueba de endogeneidad del modelo para 1998

```

. ivendog GINIBANDAS_2011

Tests of endogeneity of: GINIBANDAS_2011
H0: Regressor is exogenous
    Wu-Hausman F test:                6.37428   F(1,329)   P-value = 0.01205
    Durbin-Wu-Hausman chi-sq test:    6.36716   Chi-sq(1)  P-value = 0.01163

```

Fuente: Stata y cálculos propios.

Con una significancia del 1% se acepta la hipótesis nula, que el regresor es exógeno, en otras palabras, la variable instrumental pudo corregir el problema de endogeneidad del modelo.

Nuevamente, el resultado obtenido demuestra que mayores niveles de abstención en el año 2012 se asocian con mayores niveles de desigualdad en el año 2011. Resumiré los hallazgos más importantes, relacionando las propias observaciones con estudios de interés, señalando aportaciones y limitaciones, sin redundar datos ya comentados en otros apartados. La discusión de los resultados debe ser clara, concisa y contrastada con otros estudios.

Conclusiones

Analizados los resultados del modelo, el estudio demostró que en el caso venezolano, comunidades más heterogéneas tienden a ser menos participativas. El modelo utilizado resultó ser válido en la explicación entre ambas variables en dos momentos distintos del tiempo. Además, se pudo estimar la relación causal desigualdad-participación mediante el uso de variables instrumentales. El provecho de un instrumento válido que corrigiera el problema de endogeneidad comprobado, llevó a concluir que la abstención pudo motivar políticas redistributivas para ganar votos por causalidad inversa.

De hecho, con base en la calidad explicativa de la primera regresión construida en el trabajo, se pudo contrastar el comportamiento electoral de varios municipios bajo distintas condiciones de desigualdad y evaluar sus resultados. El ejercicio con el Municipio Libertador del Distrito Capital -cuya abstención se ubicó en el orden del

34,3% para 1998- demostró que de tener, *ceteris paribus*, los niveles de desigualdad presentados en el año 2011 de 0,3724 puntos del índice de Gini -por debajo de sus 0,456 registrados en 2001- la abstención disminuiría en casi dos puntos porcentuales, elevando la participación en treinta y cuatro mil trescientas cuarenta y siete (34.347) personas, en otras palabras, aumentaría la participación en 1,87%.

Por otro lado, un 13 % de los municipios presentaron comportamientos atípicos, dado que presentaron mayores niveles de desigualdad para el año 2011 respecto a 2001 y sus niveles de participación aumentaron, contradiciendo la hipótesis del trabajo. Se puede intuir que estos resultados se deben a una baja declaración de ingresos al momento de llevarse a cabo el censo, pues estos sitios son principalmente municipios rurales con bajos niveles de población, por lo que, si algunas familias, 10 por ejemplo, dejan de declarar sus ingresos se generarían sesgos en el índice de Gini de estas zonas. Algunos de estos casos son: los municipios Manapiare, Alto Orinoco en Amazonas, Antonio Díaz en Delta Amacuro, entre otros.

Siguiendo los resultados obtenidos, se esperaría que los niveles de participación en Venezuela continúen aumentando en el tiempo, dada la tendencia en la disminución de los niveles de desigualdad de ingresos para el período 2001-2011.

Adicional a la lectura del fenómeno causal que representa la desigualdad social sobre la participación ciudadana en los municipios venezolanos, se pudo interpretar cómo las fuerzas de los distintos actores de la sociedad

involucrados interactúan en torno a ellas. Por un lado, los partidos políticos, que no logran vincularse suficientemente con sus electores, afectando ello la deseada efectividad de lograr identidades y propuestas de gobierno que motiven la participación y el activismo del ciudadano. Por otra parte, en la sociedad civil escasean incentivos para reunirse, interactuar y organizarse en grupos por falta de contundencia en los intereses comunes que fortalezcan el capital social. De igual forma el Estado se presenta con la tarea de dirigir políticas efectivas en satisfacer las necesidades de toda la población, por falta de homogeneidad en las problemáticas e intereses de cada clase.

En síntesis, la relevancia de descifrar cuales son los incentivos que desencadenan la participación ciudadana radica en su capacidad de fortalecer el capital social, las redes y el tejido socio-económico de un país, que combinado con una buena dotación de capital físico y humano, representa una fórmula para el éxito.

Venezuela es un buen ejemplo para explicar que los capitales físicos y humanos no son suficientes para generar el bienestar sostenido que caracteriza a los países desarrollados. Existen otras formas de capital de relevancia como lo es el capital social, el cual ha demostrado tener un rol catalítico sobre las grandes economías del mundo que merece ser objeto del mayor estudio. Este estudio puede servir como base para presentar y estudiar proyectos futuros de la mano de los hacedores de políticas del país, de manera de alimentar y buscar profundizar en la participación ciudadana en pro del desarrollo social y del capital humano.

Referencias bibliográficas

- Alesina, A. & La Ferrara, E. (2000). Participation In Heterogenous Communities. *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 115(3), pp. 847-904.
- Banfield, E. (1958). *The Moral Basis of a Backward Society*. Glencoe, IL: The Free Press.
- Briceño, H. (2009). Participación Electoral y cultura política en Venezuela 1958-2007. *Cuadernos del Cendes* vol, nº 72, pp. 37-66.
- Domènech, A. (22 de Mayo de 2011). *Raíces de la abstención electoral*. Blog diariolínea. Recuperado de <http://diariolinea.blogspot.com/2011/05/raices-de-la-abstencion-electoral.html>
- Fukuyama, F. (1995). Social Capital and the Global Economy. *Foreign Affairs*, vol. 74, nº 5, pp. 89-103.
- Goerlich, F. (1998). *Desigualdad, Diversidad y Convergencia: (algunos) instrumentos de medida*. Recuperado de <http://www.ivie.es/downloads/docs/mono/mono1998-01.pdf>
- Kim, J., Verba, S., Norman, H. (1978). *Participation and political equality: A seven-nation comparison*. Cambridge, Inglaterra. Cambridge University Press.
- López-Aranguren, E. (2005). *Problemas Sociales: Desigualdad, pobreza, exclusión social*. Madrid, España. Editorial Biblioteca Nueva.
- Pérez, C. (2006). Enfoques teóricos-metodológicos en el estudio de la

participación electoral. *Cuestiones Políticas*. vol. 22, n 37, pp.74-93.

Phelan, M. & Fundación Escuela de Gerencia Social. (2006). *La desigualdad en Venezuela*. Ministerio del Poder Popular para la Planificación y el Desarrollo. Caracas.

Pickett K, & Wilkinson, R. (2010). *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. Penguin Books. 2da edición. 2010

Putnam, R. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *The American Prospect*, n° 13, pp.35-42.

Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster. 2000.

Salamanca, L. (2012). *¿Por qué vota la gente?*, Caracas, Editorial Alfa.

Silva, M. (2010). Desigualdad y Exclusión Social: de breve revisitación a una síntesis proteóricarips.. *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=38015080007>

Theil, H. (1967). *Economics and information Theory*, Amsterdam, North-Holland.

Diagnóstico financiero de las empresas pertenecientes al sector de servicio en los períodos 2016-2017

Granda, Karina
Álvarez, Gabriela
Samaniego, Andrea
Valencia, Karen

Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Latacunga, Ecuador
Correo electrónico: klgranda@espe.edu.ec

Recibido: 01 febrero de 2019
Aprobado: 20 abril de 2019

Resumen

El análisis de indicadores financieros es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de las empresas del sector de servicios durante los años 2016 y 2017 en Ecuador, a fin de detectar dificultades y plantear correctivos adecuados para solventarlas. El objetivo de este estudio es analizar la importancia de la aplicación del análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente, así como también desarrollar una metodología para el análisis y evaluación financiera de las diversas empresas de servicios, ya que los estados contables representan y reflejan la realidad económica y financiera de estas empresas, siempre y cuando la contabilidad se ajuste a los principios de contabilidad generalmente aceptados. De no existir duda en ello, se hace imprescindible demostrar y examinar los resultados para conocer el origen y comportamiento de los recursos que existen dentro de la empresa. Al obtener los resultados dentro de cualquier proceso contable, si no es interpretada de nada sirve concluir con la investigación, por lo tanto, allí es donde existe la necesidad de un análisis.

Palabras clave: Análisis financieros, Estados financieros, Indicadores financieros, Empresas de servicios.

Financial diagnosis of the companies belonging to the service sector in the periods 2016-2017

Abstract

The analysis of financial indicators is fundamental to evaluate the situation and the real economic and financial performance of the companies of the service sector during the years 2016 and 2017 in Ecuador, in order to detect difficulties and to pose corrective suitable to solve them. The objective of this study is to analyze the importance of the application of financial analysis as a key tool for efficient financial management, as well as to develop a methodology for the analysis and financial evaluation of the various companies of services, since the accounting States represent and reflect the economic and financial reality of these companies, provided that the accounts conform to the generally accepted accounting principles. If there is no doubt about it, it becomes necessary to interpret and analyze the information to understand in depth the origin and behavior of the company's resources. The accounting or financial information is of little use if it is not interpreted and that is where the need for analysis arises.

Keywords: Financial analysis, Financial statements, Financial indicators, Service companies.

Introducción

El presente apartado de análisis trata acerca el diagnóstico de las empresas de servicio presentes en la SUPERCIAS en el 2016 y 2017 como resultado de la asignatura de Administración Financiera I por los estudiantes mencionados, de la Universidad de las Fuerzas Armadas-Extensión Latacunga.

En este cuerpo de este documento se presentan las características de las organizaciones prestadoras de servicios, en base a la información de sus balances financieros y el análisis de cada indicador financiero, para la evaluación del impacto de las características operativas e incidencia en la liquidez y la rentabilidad de las empresas que son parte de la SUPERCIAS en Ecuador.

En el texto se efectúa en primer lugar la definición de los conceptos de cada uno de los indicadores financieros y la identificación de cada una de las fórmulas que permiten cuantificarlos, como segunda parte además se emplea el análisis financiero a través de razones financieras y así realizar un diagnóstico de las empresas que

pertenece al sector de servicios en el Ecuador, en a fin de evaluar el desempeño financiero en relación a su capacidad logística, para lo cual se utilizaron indicadores de liquidez, actividad, rentabilidad y endeudamiento, previo al cálculo cuantitativo de éstos.

Bases teóricas

Para el desarrollo de la presente se debe considerar todos los conceptos que ayudarán a llevar a cabo el desarrollo de este trabajo, por esta razón se desglosa a continuación algunos conceptos y formulas sobre indicadores financieros.

Tomando en consideración que los Indicadores Financieros en el mundo empresarial son imprescindibles para determinar si una empresa puede hacer frente a sus obligaciones a largo plazo, como a corto plazo; mediante un diagnóstico financiero que permite conocer la situación actual de las entidades para realizar una inversión, o para optar por un crédito por parte de una institución financiera; así lo mencionan Ochoa & Toscano, (2012) "Los ratios parten de la idea de la comparación de magnitudes" (p.75),

en cualquiera de las decisiones que se adopten en las organizaciones, es importante interpretar cada razón comparándola, utilizando una serie de herramientas para ayudar en el estudio y evaluación consideradas como fundamentales para el análisis de la situación financiera de las mismas. Así como también se puede mencionar que la liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas (Gitman & Chad J., 2012, p.65).

Indicadores de liquidez

Este tipo de guías o indicadores nacen por la insuficiente información en las empresas para medir la capacidad que tienen al cancelar sus cuentas a corto plazo, además estas guías son utilizados para establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa al pagar sus pasivos corrientes con el objetivo de convertir en efectivo sus activos corrientes. Así mismo, muestra la capacidad para responder ante una situación de deudas a punto de ser vencidas en un periodo inferior a año, a 90 días o incluso en un periodo máximo de tres días (Ortiz, 2018, p. 195). Para analizar el grado de liquidez se considera el nivel de los fondos disponibles en relación al total de los fondos a corto plazo. Los fondos disponibles son los recursos de la entidad que representan dinero efectivo, y los fondos a corto plazo son todos los depósitos a un plazo menor de 90 días. A continuación se muestra la clasificación de estos indicadores:

1. Razón corriente
2. Prueba ácida
3. Capital neto de trabajo

Indicadores de actividad

Estos indicadores, llamados también indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Según Ortiz (2011) “se pretende imprimirle un sentido dinámico al análisis de la aplicación de recursos, mediante la comparación entre cuentas de balance (estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas)” (p. 124). Este tipo de indicadores se refiere a cuán eficiente es la administración de la empresa con respecto al uso y recuperación de sus recursos, está dada por periodos de tiempo, debido a que su principal función es conocer el tiempo aproximado en el que se realiza cierta actividad. Según (Konecny, 2016) “Indicadores de la actividad evalúan la capacidad de la empresa para trasladar el dinero. Se explora en las cuentas anuales, cuántas veces en el año y cuán rápido se traslada el dinero. El dinero debe trasladarse rápidamente” (p. 73)

De un punto de vista más fácil de comprender (Soldevila, García, & Batllori, 2004) afirman: “Valoran aspectos relacionados con las actividades realizadas y la calidad y la eficiencia de estas actividades” (p.89). Es decir este tipo de indicadores nos permiten conocer la efectividad y manejo de los recursos en las entidades para el cumplimiento de sus objetivos.

A continuación se muestra la clasificación de estos indicadores propuestos por Ortiz (2011):

1. Rotación de inventarios
2. Rotación de proveedores
3. Rotación de cartera
4. Ciclo del efectivo
5. Rotación de activos totales

Indicadores de rentabilidad

La rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario. Los indicadores de rentabilidad son los que valoran la cantidad de utilidades que fueron resultado de la inversión que las originó, para esto se necesita considerar tanto activo total o el capital contable. (Guajardo, 2002). Este análisis nos permite conocer la rentabilidad de las empresas, puesto que ser rentable es uno de sus principales objetivos como entidad, cada fin de periodo económico es necesario que la empresa obtenga un beneficio para que pueda crecer en capital y pueda seguir con sus actividades normalmente.

A continuación se muestra la clasificación de estos indicadores propuestos por Ortiz (2011):

1. Margen bruto
2. Margen operacional
3. Margen neto
4. Rendimiento del patrimonio (ROE)
5. Rendimiento del activo total (ROA)
6. EBITDA

Indicadores de endeudamiento

La finalidad de los indicadores de endeudamiento es evaluar en qué grado y de que forman participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa (Díaz, 2009). Con estos indicadores se puede comparar el financiamiento originario de terceros con los recursos de accionista, socios o dueños de las empresas, con el fin de establecer cuál de las dos partes está corriendo el mayor riesgo.

A continuación se muestra la clasificación de estos indicadores propuestos por Ortiz (2011):

1. Nivel de endeudamiento
2. Concentración pasivos a corto plazo
3. Endeudamiento financiero
4. Impacto de la carga financiera
5. Cobertura de interés I
6. Cobertura de intereses II

Bases metodológicas y resultados

Modalidad de la investigación

La información tomada de la Superintendencia de Compañías, revelo que en Ecuador en el año 2016 existían 2712 y en el año 2017 existen 3835 empresas que se dedican a la prestación de servicios, Para llevar a cabo la investigación y dado que la población es demasiado extensa se ha tomado una muestra de 66 empresas, de la cuales se realizara una

consolidación del Estado de Resultados y del Estado Financiero de cada empresa pertenecientes a los periodos del año 2016 y 2017, dejando como resultado la clasificación que se encuentra en la tabla 1.

Tabla 1

Clasificación

CLASIFICACIÓN		
ACTIVIDADES	Año 2016	Año 2017
ECONÓMICAS		
Alojamiento y	1839	2019
Alimentación		
Artes,	421	1336
Entretenimiento y		
Recreación		
Otras Actividades y	452	480
Servicios		
TOTAL	2712	3835

Fuente: Superintendencia de compañías

Elaborado por: Grupo de investigación

Simultáneamente para realizar el análisis de la información, se partió del contexto económico que rodeó los resultados obtenidos por las empresas en los periodos 2016 y 2017, consecutivamente, se realizó el análisis financiero utilizando el análisis estructural de estados financieros de las empresas tomadas como muestra y algunos indicadores financiera agrupados en liquidez, actividad, rentabilidad y endeudamiento. El diagnóstico empresarial y el uso de herramientas de análisis financiero clásico y de avanzada pero con una perspectiva integradora, donde se logra identificar que las decisiones sobre una línea afectan los resultados en otra y que las organizaciones deben buscar un equilibrio para el normal desempeño de su

actividad (Ferrer, & Suárez, 2008).

Resultados

A partir de la información tomada de la página web de la Superintendencia de Compañías, se realizó una consolidación de estados financieros propiamente a los años 2016 y 2017, correspondiente a la muestra ya mencionada con anterioridad, a continuación se presentan los estados consolidados:

Estados financieros y de resultados consolidados del año 2016

Tabla 2

Estado del resultado consolidado 2016

ESTADO DEL RESULTADO CONSOLIDADO	
EMPRESAS DE SERVICIOS	
31 DE DICIEMBRE 2016	
INGRESOS	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES	28.777.236,85
TOTAL INGRESOS	\$ 28.777.236,85
GASTOS Y COSTOS	
<i>COSTO DE VENTAS</i>	12.764.779,25
<i>GASTOS</i>	12.747.285,11
TOTAL GASTOS Y COSTOS	\$ 25.512.064,36
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 3.265.172,49

Fuente: Superintendencia de compañías

Elaborado por: Grupo de investigación

Tabla 3

Estado de situación financiera consolidado 2016

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO	
EMPRESAS DE SERVICIOS	
31 DE DICIEMBRE 2016	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	5.894.432,07
EFFECTIVO EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	5.894.432,07
INVENTARIOS	16.105,00
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS	16.105,00
ACTIVOS NO CORRIENTES	27.926.537,58
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	27.926.537,58
TOTAL ACTIVO ->	\$ 33.837.074,65
PASIVO	
PASIVOS CORRIENTES	20.182.547,35
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	12.109.528,41
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES	8.073.018,94
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	1.419.562,98

OBLIGACIONES CON EL IESS	341.047,52	
OTROS	417.235,85	
PASIVO NO CORRIENTES		6.844.829,22
OTROS	16.105,00	
TOTAL PASIVO ->		\$ 28.446.939,55
PATRIMONIO		
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO		1.283.676,30
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	1.283.676,30	
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍ- CIPES.		333.737,24
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTÍ- CIPES.	333.737,24	
RESERVAS		511.403,63
RESERVA LEGAL	458.517,08	
RESERVA FACULTATIVA	2.750,96	
RESULTADOS ACUMULADOS		3.261.317,93
(+)UTILIDAD DEL EJERCICIO	3.295.360,81	
(-)PÉRDIDA DEL EJERCICIO	34.042,88	
TOTAL PATRIMONIO ->		\$ 5.390.135,10
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO ->		\$ 33.837.074,65

Fuente: Superintendencia de compañías

Elaborado por: Grupo de investigación

Estados financieros y de resultados consolidados del año 2017

Tabla 4

Estado del resultado consolidado 2017

ESTADO DEL RESULTADO CONSOLIDADO	
EMPRESAS DE SERVICIOS	
31 DE DICIEMBRE 2017	
INGRESOS	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
VENTAS NETAS LOCALES DE BIENES	20.630.835,76
GRABADAS CON TARIFA DIFERENTE DE 0% DE IVA	131.601,66
OTROS INGRESOS	
OTROS	3,78
TOTAL INGRESOS	20762441,2
GASTOS Y COSTOS	
COSTO DE VENTAS	11215795,16

GASTOS	9419486,77
TOTAL GASTOS Y COSTOS	20635281,9
UTILIDAD DEL EJERCICIO	127159,27

Fuente: Superintendencia de compañías

Elaborado por: Grupo de investigación

Tabla 5

Estado de situación financiera consolidado 2017

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADO	
EMPRESAS DE SERVICIOS	
31 DE DICIEMBRE 2017	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	3.752.142,15
EFFECTIVO EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1.578.551,69
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	1064347,36
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	93,56
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	341897,81
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	52452,84
OTROS	45801,4
INVENTARIOS	
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN	505694,95
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	23938,15
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA, SUMINISTROS Y MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN	14612,12
INVENTARIO DE OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA	2064,82
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	122687,45
ACTIVOS NO CORRIENTES	10.600.135,88
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	10.571.373,03
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	28762,85
TOTAL ACTIVO ->	\$ 14.352.278,03
PASIVO	
PASIVOS CORRIENTES	3378409,24
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	1.793.161,71
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES	583.128,60

PORCIÓN CORRIENTE DE OBLIGACIONES EMITIDAS	5448,06	
OTROS PASIVOS FINANCIEROS	103780,31	
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	107283,56	
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	176960,25	
OTROS PASIVOS CORRIENTES	608646,75	
PASIVO NO CORRIENTES		3.458.069,53
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	1.213.362,26	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	177.367,19	
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	2067340,08	
TOTAL PASIVO ->		\$ 6.836.478,77
PATRIMONIO		
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO		5.418.060,94
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	3.766.714,81	
APORTES DE SOCIOS, ACCIONISTAS, PARTICIPES, FUNDADORES,...	1666383,11	
(-) CAP.SUSC. NO PAGADO, ACCIONES...	-15036,98	
RESERVAS		1.139.698,49
RESERVAS	1139698,49	
RESULTADOS ACUMULADOS		465.042,34
RESULTADOS ACUMULADOS	465042,34	
OTROS RESULTADOS INTEGRALES ACUMULADOS		492997,49
OTROS RESULTADOS	492997,49	
TOTAL PATRIMONIO ->		\$ 7.515.799,26
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO ->		\$ 14.352.278,03

Fuente: Superintendencia de compañías

Elaborado por: Grupo de investigación

Para conocer el rendimiento de las empresas pertenecientes al sector financiero, se evaluó los indicadores financieros a través de sus respectivas formulas:

Indicadores de liquidez

Razón corriente

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = 0,29$$

Este resultado indica que las empresas pertenecientes al sector de servicios del país de Ecuador, tienen una razón corriente de 0,29 en diciembre 31 del año 2016, o que la razón corriente es de 0,29 veces; lo cual significa en principio que por cada dólar que las empresas deben a corto plazo, cuenta con 0,29 para respaldar su obligación.

Año 2017

$$\frac{3'752.142,15}{3'378.409,24} = 1,11$$

Se deduce que la empresa tiene una razón corriente de 1,11 del año 2017, es decir que la razón corriente es de 1,11 lo que significa que por cada dólar que las empresas deben a corto plazo cuento con 1,11 para responder dichas obligaciones.

Prueba ácida

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = 0,27$$

Este resultado indica que las empresas pertenecientes al sector de servicios del país de Ecuador, muestra un resultado de 0,27 veces en diciembre 31 del año 2016, y que por tratarse de una empresa de servicios no cuenta con mucha cantidad invertida en inventarios, en otras palabras, la participación del activo corriente es mayor. Lo anterior pretende expresar que por cada \$1 que se adeude a corto plazo, se cuenta con 0,27 centavos en activos corrientes de fácil ejecución, sin tener que recurrir a la venta de los inventarios.

Año 2017

$$\frac{3'752.142,15 - 668.997,49}{3'378.409,24} = 0,91$$

Como el análisis se trata de empresas de servicios, no existe razón alguna para que se tenga una inversión importante en inversiones. Estos no son de fácil realización y deben excluirse para el cálculo de la prueba ácida. Por estos motivos, la razón corriente tiende a ser alta y la prueba no difiere significativamente de la primera, como conveniencia de la importancia relativa reducida de los inventarios.

Capital neto de trabajo

$$\text{Capital neto de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Año 2016

$$\begin{aligned} & \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} \\ & = -14.272.010,28 \end{aligned}$$

Esta deducción indica que los 5894432,07 que las empresas referentes al sector de servicios del país de Ecuador, tienen invertido en los activos corrientes, 20182547,35 han sido suministrados con recursos no corrientes que podrían ser pasivo de largo plazo o patrimonio. Para realizar un análisis exhaustivo del capital de trabajo, no solo determinaremos si este crece o decrece con respecto al año anterior; sino que nos apoyaremos en el análisis de algunas razones financieras con vistas a profundizar en nuestro trabajo ya que la empresa objeto de estudio no realiza todos estos análisis.

Año 2017

$$\begin{aligned} & 3'752.142,15 - 3'378.409,24 \\ & = 373.732,91 \end{aligned}$$

Este indicador revela que los 373.732,91 que representa a las entidades de servicios tienen invertidos 3' 752.142,15 en el activo corrientes, es decir, han sido financiados con recursos no corrientes que podrían ser pasivo de largo plazo o patrimonio.

Indicadores de actividad

Rotación de inventarios

$$\begin{aligned} & \text{Rotación de inventarios} = \\ & \frac{\text{inventario promedio} * 365 \text{ días}}{\text{costo de la mercadería vendida}} \end{aligned}$$

Año 2016

$$\frac{5894432.07 * 365}{12764779.25} = 168.547193$$

Dicho resultado indica que el dinero invertido en el inventario promedio es de un valor de 5894432.07 y por lo cual se multiplica por 365 días del año y así saber cuál es la rotación de Inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Y al aplicar esta fórmula se obtiene un valor de 168.547193

Año 2017

$$\frac{668.997,49 * 365 \text{ días}}{11'215.795,16} = 21,77$$

Dado que el análisis es de empresas de servicios la inversión de inventarios no es razón de mucha importancia, pero aun así el resultado refleja que este tipo de entidades transformen sus inventarios en efectivo o a cuentas por cobrar cada 22 días generalmente, en consecuencia a esto se debe disponer de inventarios suficientes para vender durante 22 días.

Rotación de proveedores

$$\begin{aligned} & \text{Rotación de proveedores} = \\ & \frac{\text{Cuentas por pagar promedio} * 365}{\text{Compras a crédito del periodo}} \end{aligned}$$

Año 2016

$$\frac{12109528.41 * 365}{5455418632.14} = 0.81$$

Con este indicador podemos conocer como rotan los proveedores expresa el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores rotan durante un período de tiempo determinado o, en otras palabras, la representación numérica de veces en que estas cuentas por pagar se paguen usando recursos líquidos de la empresa. Por lo tanto, al realizar la fórmula nos da una rotación de inventarios un total de 0.81.

Año 2017

$$\frac{1'793.161,71 * 365}{11.215.795,16} = 58,36$$

Con respecto al resultado que indica es que este tipo de empresas presenta en la traslación de proveedores de 58 días, o también que se paga las cuentas a sus distribuidores es cada 58 días promedio.

Rotación de cartera

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 365 \text{ días}}{\text{ventas a crédito}}$$

Año 2016

$$\frac{496542.65 * 365}{5455418632.14} = 14.97$$

Las ventas a crédito son la sumatoria de todas las ventas a crédito que se hicieron en un periodo o ejercicio. El promedio de cuentas por cobrar se determina por lo general sumando los saldos al inicio del periodo y el saldo al finalizar el periodo y luego dividiendo por dos. Aplicando este cálculo obtenemos una rotación de cartera con un total de 14.97.

Año 2017

$$\frac{1'064.347,36 * 365 \text{ días}}{20'762.437,42} = 18,71$$

El resulta significa que en promedio las empresas del sector servicios tardan 19 días en recobrar su cartera o cuentas por cobrar a clientes. Dicho de otra manera la totalidad de la cartera se convierte en líquido cada 19 días en promedio.

Ciclo del efectivo

Ciclo del efectivo= (Rotación de cartera + Rotación de inventarios totales)

-Rotación de proveedores

Año 2016

$$(14.9665669 + 0.85046458 - 0.81019958) = 15.01$$

El ciclo de conversión de efectivo es el plazo que transcurre desde que se paga la compra de materia prima necesaria para manufacturar un producto hasta la cobranza de la venta de dicho producto. Así aplicando la fórmula, se obtiene un total del ciclo del efectivo de 15.01.

Año 2017

$$(18,71 + 1,45) - 58,36 = -38,20$$

Indica que las empresas presentan un ciclo de efectivo indudable, pues su resultado es negativo en cuanto a la inversión del efectivo.

Rotación de activos totales

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total promedio}}$$

Año 2016

$$\frac{5894432.07}{33837074.65} = 0,85$$

La rotación de activos totales mide la eficiencia con que las empresas utilizan sus activos para generar ingresos. Se calcula dividiendo los ingresos por ventas de activos totales. así, se obtiene un total de rotación de activos totales de 0,85

Año 2017

$$\frac{20'762.437,42}{14'352.278,03} = 1,45$$

Expresa que los activos totales de las entidades rotaron 1,45 veces en el año. En otras palabras, se puede decir que por cada dólar invertido en activos totales, las empresas generan ventas de 1,45 centavos en un año.

Indicadores de rentabilidad

Margen bruto

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Margen bruto}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = 55,64\%$$

Las empresas del país dedicadas al sector de servicios generan por cada dólar vendido, 55,64 centavos de utilidad descontando el costo de ventas y gastos de operacional.

Año 2017

$$\frac{2.109.394,70}{5.818.025,68} = 0,36256194 * 100\% = 36,25\%$$

Al anterior indicador significa que las ventas generaron las empresas de servicio es de 36,35%. El que indica que por cada dólar vendido generó 36,2 centavos de utilidad bruta.

Margen operacional

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} = 11,35\%$$

Las empresas del país dedicadas al sector de servicios generan por cada dólar vendido, 55,64 centavos de utilidad descontando el costo de ventas y gastos de operacional.

Año 2017

$$\frac{1.075.935,02}{5.818.025,68} = 0,184931294 = 18,50\%$$

En este indicador presenta la siguiente deducción ya que la utilidad operacional correspondió al 18,50% de las ventas netas, es decir que por cada dólar vendido en el año 2017 se obtuvieron 18,5 centavos de utilidad operacional. El margen de 18,50% se considera que costo de ventas no es bajo.

Margen neto

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} = 11,35\%$$

Las empresas del país dedicadas al sector de servicios generan por cada dólar vendido, 55,64 centavos de utilidad descontando el costo de ventas y gastos de operacional.

Año 2017

$$\frac{1.075.935,02}{5.818.025,68} = 0,184931294 = 18,50\%$$

El cálculo indica que la utilidad neta corresponde al 18,50% de las ventas netas, es decir que de cada dólar vendido en el año 2017 se lograron 18,5 de utilidad neta, después de descontar todos los costos, gastos operacionales y no operacionales.

Rendimiento del patrimonio (ROE)

Rendimiento del patrimonio (ROE) =

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Promedio}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}} = 6\%$$

Las empresas de servicios en el país cuentan con el 6% de rendimiento del activo total, en otros términos, por cada dólar invertido en activos se generan 0,06 centavos de utilidad neta en el año 2016, lo que señala la capacidad del activo para originar utilidades independientemente de la forma cómo haya sido, ya sea con deuda o patrimonio.

Año 2017

$$\frac{1.075.935,02}{4.509.302,04} = 0,238603449 = 24\%$$

La utilidad neta resulta el 24% con respecto al activo total, dicho de otra manera que por cada dólar invertido en activo total, se generan 24 centavos de utilidad neta en el periodo.

Rendimiento del activo total (ROA)

Rendimiento del activo total (ROA) =

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total promedio}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}} = 6\%$$

Las empresas de servicios en el país cuentan con el 6% de rendimiento del activo total, en otros términos, por cada dólar invertido en activos se generan 0,06 centavos de utilidad neta en el año 2016, lo que señala la capacidad del activo para originar utilidades

independientemente de la forma cómo haya sido, ya sea con deuda o patrimonio.

Año 2017

$$\frac{1.075.935,02}{4.509.302,04} = 0,238603449 = 24\%$$

La utilidad neta resulta el 24% con respecto al activo total, dicho de otra manera que por cada dólar invertido en activo total, se generan 24 centavos de utilidad neta en el periodo.

Ebitda

Ebitda = Utilidad operacional + Gasto por depreciación + Gasto por amortización

Año 2016

$$EITDA = \$11643133,77$$

Las empresas de servicios en el Ecuador presentan \$11.643.133,77 representados por la cuenta caja, es decir, que de la utilidad operacional el valor de \$11.643.133,77 está disponible en efectivo.

Año 2017

$$2946448,12 + 215187,004 + 14722,406 = 3.176.357,53$$

La utilidad operacional contable reportada por el estado de resultados fue de \$2.946.448,12 para el año 2017 de las empresas de servicios, pero entre los costos y gastos de operación se presentan algunos rubros que no implican salida de efectivo, por ende se le suman dicha utilidad para establecer el EBITDA. Aunque la utilidad operacional reportada por las entidades sea de \$2.946.448,12, realmente disponen de \$3.176.357,53 en términos de caja.

Indicadores de endeudamiento

Nivel de endeudamiento

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}} = 84\%$$

Este resultado indica que las empresas pertenecientes al sector de servicios del país de Ecuador, poseen un 84% de participación de los acreedores dentro de la empresa; lo ideal es un porcentaje de endeudamiento del 50%. Podemos concluir que la participación de los acreedores para el año 2016 es del 84% y sobre el total de los activos de la compañía; lo cual es un nivel muy riesgoso, por lo que pudimos evidenciar que algunas de las empresas no poseen ni pérdida ni ganancia. Sin embargo el no contar con una pérdida en el ejercicio, no representa que las empresas se encuentren totalmente con una buena administración.

Año 2017

$$\frac{6.836.478,77}{14.352.278,03} = 48\%$$

Con respecto a el análisis el nivel de endeudamiento de las entidades es de 48%, que significa que por cada dólar que la empresa ha invertido en sus activos, 0,48 centavos han sido financiado por los acreedores, ya sea cuentas por pagar u obligaciones contraídas con Instituciones Financieras. Dicho de otras palabras, los acreedores son dueños del 48% de la compañía, y los accionistas del 52%.

Concentración pasivos a corto plazo

Concentración pasivos a corto plazo =

$$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Pasivo total}} = 76\%$$

Este resultado indica que las empresas pertenecientes al sector de servicios del país de Ecuador, poseen un 76% de participación del total pasivos que tienen como vencimiento corriente, es decir, a menos de un año.

Año 2017

$$583.128,60/20.762.437,42 = 3\%$$

El cálculo muestra que el endeudamiento financiero es del 3%, lo que significa que por cada dólar que las empresas venden, debe 0,03 centavos al sistema financiero.

Endeudamiento financiero

$$\text{Endeudamiento financiero} = \frac{\text{Obligaciones financieras promedio}}{\text{Ventas}}$$

Año 2016

$$\frac{8073018.94}{28777236.85} * 100 = 28.05\%$$

El Ratio de endeudamiento mide el apalancamiento financiero, es decir, la proporción de deuda que soporta una empresa frente a sus recursos propios. Por lo tanto usamos dicha fórmula como es el endeudamiento financiero que es igual a las obligaciones financieras promedio sobre las ventas, pero siempre, multiplicándole por 100 ya que se requiere saber cuál es el porcentaje que es un total del 28.05%.

Año 2017

$$\frac{3378409,24}{6836478,77} = 49\%$$

La concentración de pasivos en el corto plazo es de 49%, es decir, por cada dólar que las empresas adeudan, 0,49 centavos tiene término

corriente. También que el 49% de los pasivos tienen vencimiento en menos de un año.

Impacto de la carga financiera

Impacto de la carga financiero =

$$\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$

Año 2016

$$\frac{12747285.11}{2877236.85} = 44.30\%$$

El resultado que indica es el porcentaje que simboliza los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, donde los gastos financieros representan el 44.3% de las ventas del año 2016.

Año 2017

$$\frac{9.419.486,77}{20.630.835,76} = 46\%$$

El impacto de la carga financiera es del 2%, o sea, que por cada dólar que las entidades venden, dedican 46% a pagar intereses al sistema financiero.

Cobertura de interese I

Cobertura de interese I =

$$\frac{\text{Utilidad de la operación}}{\text{Gasto financiero}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Gasto financiero}} = 1,82 \text{ veces}$$

Las entidades de servicios que generaron durante el año 2016, una utilidad operacional semejante a 1,8 veces los intereses pagados por deudas con instituciones financieras, es decir, que las empresas pueden cubrir con los intereses que generan.

Año 2017

$$\frac{127.159,27}{20.635.281,93} = 0,01$$

Este indicador muestra que las entidades forjan durante el período, una utilidad operacional equivalente a 0,01 veces los intereses pagados.

Cobertura de intereses II

Cobertura de intereses II =

$$\frac{\text{Ebitida}}{\text{Gasto financieros}}$$

Año 2016

$$\frac{\text{EBIDTA}}{\text{Gasto financiero}} = 6,5 \text{ veces}$$

Las entidades de servicios disponen una capacidad para producir efectivo suficiente para pagar intereses superiores a los del año 2016, lo que significa que cuenta con una destreza de contraer deudas.

Año 2017

$$\frac{20.762.441,20}{20.635.281,93} = 1,01$$

Este indicador enuncia que las entidades genera en términos de efectivo, durante el período, una cantidad 1,01 veces superior a los intereses pagados. Dicho de otra manera, que se dispone de una aptitud en cuanto al efectivo operacional, suficiente para pagar intereses mayores a los actuales.

Conclusiones

Se puede obtener como conclusiones que al realizar este trabajo se tiene un conocimiento real sobre cómo están actualmente las empresas de servicios en el Ecuador, en los años 2016 y 2017, comparando los resultados, aplicando las diferentes fórmulas que se saben para conocer la situación real de la empresa.

Al tener un conocimiento real, se puede saber que es bueno obtener trabajos así para adquirir nuevos conocimientos siempre y cuando las empresas presenten los estados reales de las transacciones económicas de cada una de las empresas estudiadas en el sector de servicios.

Referencias bibliográficas

- Arévalo, W., & Mendoza, H. (2018). CONTRATOS POR LA DIFERENCIA (CFD'S) Como Opción De Inversión: definición, cualidades y riesgos. 593 Digital Publisher CEIT, 3(4), 56-65.
- Fierro, Á. (2007). Diagnóstico financiero empresarial: un enfoque para el análisis financiero integral. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Gil, D., & Darío, N. (2009). Ranking financiero: Herramienta financiera para medir la productividad de las empresas de comercialización de energía eléctrica. Estudios Gerenciales, 25(111), 13-34.
- Gitman, J. (2003). Principios de administración financiera. Pearson Educación.
- Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. E. (2008). Contabilidad financiera. McGrawHill: México.
- Manzo, O. P., Hernandez, A. R., & Granda, L. S. (2015). Análisis del Mercado de Valores Ecuatoriano como fuente de inversión para las PyMES/Analysis of Ecuadorian market values as a source of investments for small and medium-sized businesses. Ciencia Unemi, 8(13), 8-15.
- Ortiz, H. (2002). Análisis financiero aplicado con análisis de valor agregado. Universidad Externado de Colombia.
- _____ (2011). Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. U. Externado de Colombia.
- _____ (2013). Finanzas Básicas para no financieros. Cengage Learning Editores SA de CV.
- _____ (2018). Análisis Financiero Aplicado Bajo NIIF. U. Externado de Colombia.
- Ramírez, S. A. O., & Moctezuma, J. A. T. (2012). Revisión crítica de la literatura sobre el análisis financiero de las empresas. Nósis: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, 21(41), 73-100.
- Soldevila, P.; García, P. & Batllori, E. (2004). La contabilidad de gestión en las organizaciones sin ánimo de lucro(No. 7). Univ Pontifica Comillas.
- Superintendencia de Compañías, S. (2012). Supercias. Obtenido de www.supercias.gov.ec.

Importancia de los fundamentos contables. Aplicación práctica de un proceso contable en una empresa comercial

Morales-Antamba, Lenin Ramiro*
Sánchez-Cando, Ariel Marcelo*
Viscaino-de la Cruz, Cristian Javier*
Avellán-Herrera, Nilda Alexandra*

*Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Latacunga, Ecuador
Correo electrónico del autor: lrmorales2@espe.edu.ec

Recibido: 05 febrero de 2019
Aprobado: 20 junio de 2019

Resumen

El presente artículo surge como producto de aprendizaje de la asignatura de Proyecto Integrador 1 que integra los saberes de las materias de fundamentos de contabilidad y metodología de la investigación de la Carrera de Licenciatura en Finanzas y Auditoría de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE Sede Latacunga. Como objetivo del trabajo se planteó elaborar el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera de una empresa comercial, como productos finales de la aplicación del proceso contable. El proyecto estuvo encaminado en un tipo de investigación no experimental orientado a observar los acontecimientos que se suscitaron, más no a manipular el objeto de estudio, y; a su vez se consideró un diseño de investigación mixto (bibliográfico y campo). Entre los principales resultados se destacan que con la elaboración del balance general o estado de situación financiera se dio a conocer a la empresa el valor total del inventario final de sus mercaderías; el mismo que desconocían, además determinar el monto de sus deudas con terceros y del capital propio; por otro lado, a través del estado de resultados se estableció la ganancia real mensual que generan. Como principal conclusión se puede mencionar que si bien es cierto la normativa tributaria establece las condiciones para ser obligados o no a llevar contabilidad, esto no debería ser un limitante para que las empresas implementen un adecuado control de su información económica-financiera, que les permita a través de los estados financieros tomar las mejores decisiones para sus negocios.

Palabras Clave: Contabilidad, Toma de decisiones, Estados financieros, Proceso contable, Control contable.

Importance of the accounting fundamentals. Practical application of an accounting process in a commercial company

Abstract

This paper emerges as a product of learning the subject of Integrated Project 1 that integrates the knowledge of basics subjects of research ingesting the Bachelor's Degree in Finance and Auditing of the University of the Armed Forces sede Latacunga. The objective of the investigation was to develop the statement of income and the statement of financial position of commercial enterprise, as final products implementation of the accounting process. The project was aimed at a type of non-experimental research aimed at observing the events that arose, rather than manipulating the object of study, and; in turn was considered a mixed research design (bibliographic and field). Among the main results are that with the preparation of the balance sheet or statement of financial position was made known to the company the total value of the final inventory of their goods, the same unknown, also determine the amount of their debts with third parties and equity, on the other hand, through the statement of results was established the real monthly profit that generate. As a main conclusion, it can be mentioned that although the tax regulations establish the conditions to be obliged or not to keep accounts, this should not be a limiting factor for companies to implement an adequate control of their economic-financial information, which allows them to make the best decisions for their business through the financial statements.

Keywords: Accounting, Decision making, Financial statements, Accounting process, Accounting control.

Introducción

Autores como Callao & Jane (2011), afirman que

Los principales impactos ocasionados por la contabilidad se ven reflejados en la conducta y la concepción del mundo por parte de los seres humanos, a partir de esto se ha producido un significativo desarrollo económico, progreso en las empresas, o el desarrollo de conceptos como la responsabilidad social empresarial o profesional que permite un control oportuno de las empresas por parte de los diferentes actores de la sociedad, siendo indispensable una adecuada aplicación de esta disciplina, sin alejarse de la función social por la que en tiempos atrás fue concebida, por lo que es necesario que los contadores se formen íntegramente para tener un responsable y conveniente desempeño profesional. (p.13).

Otros autores como Elizalde-Marín (2018), dicen que el propósito de la Contabilidad “es suministrar información financiera acerca de una determinada organización, con el objetivo de proveer al negocio, los resultados obtenidos de la

indagación realizada, por lo tanto, para lograrlo se requiere crear un registro sistemático de su actividad diaria” (p.83).

Por otro lado, Morales (2010), afirma que

Para aquellos países que aún no hayan efectuado la transición hacia la normatividad internacional de contabilidad, deben tomar las medidas que consideren necesarias para no quedarse atrás de este procedimiento de conversión globalizador, pues de ello dependerá que las empresas que realizan operaciones de comercio exterior, puedan seguir operando normalmente, pues como es bien sabido actualmente se están firmando tratados comerciales con países Europeos, y estos por excelencia exigen que se estandarice la presentación de los estados financieros. (p.203).

Por lo afirmado por estos autores, se puede decir que los países deberían tomar decisiones o medidas para que ayuden a los mismos a no quedar obstaculizados por el ya mencionado efecto de “globalización”, además que para aquellas empresas que se desarrollan en

Morales-Antamba, Lenin; Sánchez-Cando, Ariel; Viscaino-de la Cruz, Cristian & Avellán-Herrera, Nilda

el exterior, puntualmente de países europeos, se recalca la importancia del manejo de un buen y estandarizado sistema de contabilidad.

En Ecuador, la obligatoriedad de la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) ha sido introducida a partir del año 2006 en el sector privado para aquellas sociedades bajo el control y regulación de la Superintendencia de Compañías; con ello, la Información Financiera Contable dejaba atrás las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y empezaba la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad.

Así, se suprimen los principios anteriores y nace la obligatoriedad del Devengo. Atendiendo lo dicho por Sánchez & Pincay (2013) sobre que

El Sector Público No Financiero acompañó este cambio dejando atrás la base simplista del uso del flujo de caja y manteniendo el devengado como el principio que establece se registren los hechos económicos cuando existan o no movimientos de dinero en la instancia de la obligación o derecho monetario” (p.20).

Así también, la Asamblea Nacional del Ecuador (2018) en el Reglamento a la Ley Orgánica para la reactivación de la economía, fortalecimiento de la dolarización y modernización de la gestión financiera en su artículo 1 numeral 12 sobre las reformas para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno menciona

Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad las personas naturales y las sucesiones indivisas que obtengan rentas objeto de este impuesto incluidas las actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares, así como los profesionales, comisionistas, artesanos,

agentes, representantes, otros trabajadores autónomos, y demás personas que obtengan rentas de capital, y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1 o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan sido superiores a ciento ochenta mil (USD 180.000) dólares de los Estados Unidos de América o cuyos ingresos anuales del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a trescientos mil (USD 300.000) dólares de los Estados Unidos de América o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad económica, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a doscientos cuarenta mil (USD 240.000) dólares de los Estados Unidos de América. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta. (s/n).

Si bien es cierto, existe esta diferencia ante los organismos de control pertinentes en cuanto a llevar contabilidad o no, las empresas deberían considerar la importancia del buen manejo de su información económica-financiera, para no caer en pérdidas monetarias o incumplimientos tributarios; de ahí la importancia de que los propietarios o dueños de los negocios se preparen en el conocimiento de los fundamentos de contabilidad, que técnicamente aplicados podrían salvar la vida de un negocio y ser sostenibles en el tiempo en mercados cada vez más competitivos.

En relación a lo mencionado anteriormente, en la asignatura de Proyecto Integrador 1 de la Carrera de Licenciatura en Finanzas y Auditoría de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE Sede Latacunga, se busca generar ese interés en los estudiantes al realizar aplicaciones prácticas de las competencias y

habilidades desarrolladas en las materias de fundamentos de contabilidad y metodología de la investigación, principalmente en negocios que no cuentan con esta herramienta, y a la vez concientizar a los dueños de los establecimientos que apoyan estos proyectos en la importancia de conocer su situación financiera real. En esta investigación se presentan los principales resultados de la aplicación práctica del proceso contable en una de las empresas ubicada en el cantón Latacunga.

Bases metodológicas

El enfoque investigativo es cuantitativo ya que se usaron herramientas matemáticas e informáticas para el desarrollo de la misma, además los datos que se presentan son netamente numéricos, considerando lo dicho por Pita Fernández & Pértigas Díaz (2002) sobre que

La investigación cuantitativa es una forma estructurada de recopilar y analizar datos obtenidos de distintas fuentes. La investigación cuantitativa implica el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados, es concluyente en su propósito ya que trata de cuantificar el problema y entender qué tan generalizado está mediante la búsqueda de resultados proyectables a una población mayor. (p.1).

Por otra parte, el nivel investigativo se enfocó en una investigación descriptiva que Alayza, Cortés, Hurtado, Mory & Tarnawiecki (2015) proponen cuando afirman que “como su nombre lo indica, se propone hacer descripciones; generalmente, está asociada a la investigación cuantitativa, pues se pretende que las

descripciones arrojen mediciones” (s/n). Puesto que se da a conocer características que suceden dentro de la empresa “Auto Sport” sin que esto afecte de ninguna forma su funcionamiento habitual, con el fin de establecer su estructura o su comportamiento.

El diseño de la investigación es bibliográfico, se lo realizó de acuerdo a Gómez & Roquet (2012), ya que aborda fuentes científicas como lo son artículos científicos, libros científicos y revistas científicas, para la recolección de información que sirva a la investigación a tener un sustento teórico que sea confiable y delimitar como mayor precisión el objeto de estudio.

Según Baena (2014) afirma “Las técnicas específicas de la investigación de campo, tienen como finalidad recoger y registrar ordenadamente los datos relativos al tema escogido como objeto de estudio” (p.11). En base a lo expuesto por el autor podemos determinar que la investigación tiene un diseño de investigación de campo ya que aborda y tiene un acercamiento total al lugar en donde se desarrolló la investigación y donde ocurren los acontecimientos.

Daen (2011), defiende que “La investigación de campo es aquella que se apoya en información del objeto de estudio o de los involucrados en él, a partir de indagación de campo directo en la investigación” (p.3). Así también, Daen (2011) sugiere que la información que se recolecta del objeto de estudio debe surgir de la indagación directa con el lugar de estudio, que fue lo que se realizó en el presente trabajo.

Se menciona que las investigaciones pueden ser clasificadas como experimentales y no-experimentales, entonces éstas tienden a

Morales-Antamba, Lenin; Sánchez-Cando, Ariel;
Viscaino-de la Cruz, Cristian & Avellán-Herrera, Nilda

modificar o no el objeto de estudio para un previo análisis de lo que sucedería. Es por eso que el presente trabajo se considera una investigación no experimental, por lo que queda definido que cuando es experimental el investigado manipula y controla el objeto para su estudio, pero en el caso de ser no experimental Baena (2014) indica que el investigador únicamente se limita a observar lo que sucede con el objeto de estudio en cuestión.

Bases teóricas

Contabilidad

Según Jiménez (2012) afirma

La contabilidad como campo de conocimiento representa las relaciones de intercambio y de los hechos económicos de los sujetos en la sociedad; estas relaciones no son solo económico financieras sino también de índole cultural, social, ecológica, ambiental y humana, entre otros aspectos. Esta forma de ver la contabilidad ha permitido que se puedan instaurar diversos sistemas de información contable que den cuenta de la contabilidad del talento humano, ambiental, social, de la responsabilidad social y de los intangibles, que en términos de convecciones no monetarias le entregarán a la organización información vital para su análisis y gestión. (p.223)

En base a lo argumentado por el autor se puede acotar que la contabilidad es un campo de conocimiento que representa la riqueza de una empresa, esta misma ha permitido a millones de empresas en el mundo a manejar sus transacciones económicas de buena forma, con el fin de tomar decisiones que ayuden de manera positiva a estas entidades para generar mayor competitividad en el campo laboral en el que se desempeñen.

Control contable

Para Hernández (2016), el control contable incluye “la confiabilidad de los registros contables, su razonabilidad, la credibilidad, la exactitud, la veracidad, la armonía, la oportunidad, la seriedad y el aseguramiento” (p.51). De tal manera, que los resultados que se presenten tanto a los clientes internos o externos de una empresa, reflejen fielmente la realidad de la misma, así como también dé la seguridad y confianza para en función de esa información tomar acertadas decisiones sin perjuicio a la imagen que se quiera transmitir frente a los grupos de interés.

Proceso contable

Según Olvera (2017), menciona que

Toda empresa requiere del control de las operaciones económicas que realiza, a fin de poder evaluar su desempeño y presentar la información generada por estas. La Comisión de Principios de Contabilidad en el boletín A-1 la define a la Contabilidad como “técnica utilizada para producir información cuantitativa que sirva de base para tomar decisiones económicas a los usuarios de esta”.¹ Toda empresa debe tener un control sobre las operaciones que realiza, a fin de poder evaluar sus resultados y presentar la información a quienes les interesa, a saber: gobierno federal, dueños o accionistas, proveedores, etc. Esto se logra a través de la técnica contable. (p.9)

Proceso contable

Según Olvera (2017), menciona que

Toda empresa requiere del control de las operaciones económicas que realiza, a fin de poder evaluar su desempeño y presentar la información generada por estas. La Comisión de Principios de Contabilidad en el boletín A-1 la define a la Contabilidad como “técnica utilizada para producir información

cuantitativa que sirva de base para tomar decisiones económicas a los usuarios de esta”.1 Toda empresa debe tener un control sobre las operaciones que realiza, a fin de poder evaluar sus resultados y presentar la información a quienes les interesa, a saber: gobierno federal, dueños o accionistas, proveedores, etc. Esto se logra a través de la técnica contable. (p.9)

De ahí que, este conjunto de pasos para llegar a presentar los estados financieros es considerado como una técnica que permite una buena toma de decisiones. Al culminar este ciclo es indispensable contar con las herramientas necesarias que a futuro permita tomar las mejores de decisiones y lograr el cumplimiento de los objetivos institucionales de manera eficiente.

Documentos fuente

Para Bazarán (2019), “Es el justificante propio o ajeno que da origen a un asiento contable, contiene la información necesaria para el registro contable de una operación, y frecuentemente cumple la función de comprobar razonablemente la realidad de dicha operación” (p.32).

En base a lo expuesto por la autora, se puede afirmar que los documentos fuente son la base para el registro de las operaciones comerciales, por ende, existe una necesidad por tenerlos, ya que sin documentación que avalen las transacciones de compra y venta, se genera inconsistencias en el registro y posteriormente en la elaboración de los informes.

Jornalización

Para Falconí, Altamirano & Avellán (2018)

Posteriormente al proceso de verificación,

comprobación y análisis de los documentos se procede a registrar las operaciones en un libro de contabilidad conocido como Libro Diario que es un libro de entrada original, el cual tiene carácter cronológico; es decir, se van registrando las operaciones de acuerdo a la fecha que se van ocurriendo. (p.16)

Con respecto a lo argumentado por las autoras, el libro diario o el diario general, es el documento que permite el registro ordenado cronológicamente de las transacciones que ocurren dentro de una determinada empresa, este registro tiene como nombre jornalización.

Mayorización

Para Cuenca (2018)

El libro mayor es el segundo registro contable principal, presenta todas las cuentas y movimientos que constan en el libro diario, permite conocer los diferentes registros de las cuentas contables, así como el saldo de cada una de ellas. La información que se requiere para la mayorización consta en el libro diario, y consiste en trasladar los valores de cada cuenta respetando su ubicación. (pp.34-35)

En base a esto, se puede afirmar que la mayorización depende de la correcta jornalización o registro en libro diario de las transacciones realizadas por la empresa, para de este modo separar las cuentas y realizar un análisis individual, en las cuales se procede al registro de valores debitados o acreditados que se realizaron en el libro diario.

Comprobación

Autores como Auqui (2018) dicen que “El balance de comprobación nos permite resumir la información que contiene el libro diario y libro mayor además nos permite comprobar que las

Morales-Antamba, Lenin; Sánchez-Cando, Ariel;
Viscaino-de la Cruz, Cristian & Avellán-Herrera, Nilda

columnas del debe y del haber 11 den un mismo resultado” (pp.10-11). En concordancia con lo argumentado en el párrafo anterior, se puede afirmar que los movimientos o los saldos de las cuentas se enlistan de forma ordenada dentro de un formato de balance de comprobación, el mismo que tiene gran importancia para poder verificar el cumplimiento del sistema de partida doble.

Estados financieros

El IE Business School (2010) afirma que

Los estados financieros, también denominados estados contables nos permiten conocer cuál es la situación económica y financiera de una empresa durante un tiempo determinado. Los estados financieros son cada uno de los elementos que conforman las cuentas anuales de las empresas y que sirven para valor el momento en el que se encuentra cada organización después del ejercicio económico. Los estados financieros proporcionan a sus usuarios información útil para la toma de decisiones. Es esa la razón por la cual se resume la información de todas las operaciones registradas en la contabilidad de una empresa para producir información útil en la toma de decisiones. (p.3).

Los estados financieros como se menciona en el párrafo anterior son el reflejo inicial y final del estado económico de una determinada organización, por ende, los gerentes o empresarios de una determinada organización utiliza la información para la correcta toma de decisiones, de igual forma a los accionistas les interesa saber cuánto están ganando o perdiendo en su negocio.

Diseño de la propuesta y resultados

A pesar que “Auto Sport” es una microempresa no obligada a llevar contabilidad, se tiene proyecciones de incrementar mercadería y ventas, por tal motivo se prevé que de superar los ingresos establecidos para ser obligados a llevar contabilidad el presente trabajo facilite esta transición. La empresa “Auto Sport” se caracteriza por ser una microempresa Ecuatoriana con giro de negocio en la comercialización de accesorios y repuestos para vehículos, en la misma que se implementará la contabilidad por primera vez, esta empresa lleva desarrollando sus operaciones sin manejar inventarios y sin saber si la misma genera ganancias o pérdidas a fin de mes, de esta forma se pretende generar un aporte hacia la propietaria del establecimiento que busca aprovechar esta información para el control económico de su empresa.

Documentos fuente

Kárdex

De tal manera, para dar inicio al trabajo se realizó el conteo de todos los artículos que forman parte del inventario de mercadería disponible para la venta con el que cuenta la empresa, para de este modo armar el documento fuente llamado kárdex. Se utilizó el método de valoración promedio ponderado de Porto (2013), ya que en una economía inflacionaria este método de valoración presenta una utilidad razonable, ya que promedia costos antiguos y actuales, en especial cuando existe variación constante de precios y los artículos se adquieren repetitivamente en diferentes periodos de tiempo

Al término del levantamiento físico del

inventario se determinó que la empresa “Auto Sport”, cuenta con un inventario inicial de mercadería comprado a terceros de 7719,85 USD.



MICROEMPRESA "AUTO SPORT"
LIBRO KÁRDEX

Producto: Faro delantero chevrolet luv año 2002 lado izquierdo
 Unidad de medida: Unidades
 Método de Valoración: Promedio Ponderado
 Moneda: Dólares

ITEM	FECHA	DOCUMENTO		DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		GUIA	FACTURA		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
1	01-nov			SALDO INICIAL							1	15,00	15,00
2	02-nov		x	Venta			-	1	15,00	15,00	-	15,00	-
							-		-	-	-	-	-
							-		-	-	-	-	-
							-		-	-	-	-	-
							-		-	-	-	-	-

Figura 1. Ejemplo de Kárdex Faro delantero Chevrolet Luv año 2002

Elaborado por: Grupo de Investigación

En la figura 1, se puede observar el registro de la existencia de mercancías en la empresa, para este caso se presenta como ejemplo el producto Guía posterior Toyota 2013 lado derecho, en este caso podemos ver que presenta un saldo inicial de 70,00 USD y de igual forma que en fecha 28-nov existe una salida de un producto de los dos que se tenía en existencia.

Estado de situación financiera al inicio de las operaciones

Otro documento fuente elaborado fue el estado de situación financiera al inicio de las operaciones, para lo cual se procedió a obtener la información necesaria de la empresa a través de una entrevista con la propietaria, en la cual se pudo conseguir información acerca de deudas con terceras personas y gastos mensuales que comúnmente posee la microempresa, para de este modo empezar la propuesta de trabajo. A continuación, se presenta el estado de situación financiera al inicio de las operaciones.

Estado de situación financiera



MICROEMPRESA "AUTO SPORT" Estado de Situación Financiera AL 01 DE NOVIEMBRE DEL 2018

1	ACTIVO		
1.01	ACTIVO CORRIENTE		
1.01.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		
	Caja		\$ 1.200,00
1.01.03	INVENTARIOS		\$ 7.719,85
	Inventario de productos terminados y mercadería en		
1.01.03.06	almacen-comprado de terceros	\$	7.719,85
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 8.919,85
1.02	ACTIVO NO CORRIENTE		
1.02.01	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		\$ 2.523,98
1.02.01.05	Muebles y enseres	\$	1.690,00
1.02.01.06	Maquinaria y Equipo	\$	623,99
1.02.01.08	Equipo de Cómputo	\$	209,99
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 2.523,98
	TOTAL ACTIVO		\$ 11.443,83
2	PASIVO		
2.01	PASIVO CORRIENTE		
2.01.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		
	Préstamo bancario		\$ 320,00
2.01.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		
	Con la administracion tributaria		\$ 42,98
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 362,98
2.02	PASIVO NO CORRIENTE		\$ -
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		\$ -
	TOTAL PASIVO		\$ 362,98
3	PATRIMONIO NETO		
3.01	CAPITAL		
3.01.01	Capital suscrito o asignado		\$ 11.080,85
	TOTAL PATRIMONIO		\$ 11.080,85
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 11.443,83

GERENTE

CONTADOR

Figura 2. Estado de Situación Financiera al inicio de las operaciones

Elaborado por: Grupo de Investigación

En la figura 2, se puede observar el Estado de situación financiera al inicio de las operaciones en donde se tiene Activos corrientes por 8.919,85 USD y Activos no corrientes por 2.523,98 USD, dando un valor de Total Activo

de 11.443,83 USD, por otra parte, un valor Total de Pasivo de 362,98 USD y un Total Patrimonio valorado en 11.080,85 USD, para de esta forma cumplir con la ecuación básica de la contabilidad donde el Activo es igual a Pasivo más Patrimonio.

Jornalización

Asiento Compra



MICROEMPRESA "AUTO SPORT" LIBRO DIARIO

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	52			
30/11/2018	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCADO. EN ALMACÉN COMPRADO A TERCEROS		\$ 39,29	
	faro pos mazda Bt 50 lado izquierdo cromado	\$ 39,29		
	Iva en compras		\$ 4,71	
	EFECTIVO Y EQUIVALENTE A EFECTIVO			\$ 44,00
	CAJA	\$ 44,00		
	Para registrar compra a Juanchos car según factura de compra N.0029696			

Figura 3. Asiento contable compra

Elaborado por: Grupo de Investigación

En la figura 3, se presenta el registro de compra de 1 producto que pasa a formar parte del inventario de productos terminados en almacén y

que por el cual se ha registrado la salida de dinero mediante caja y el registro de su respectivo Iva en compras.

Asiento venta



MICROEMPRESA "AUTO SPORT" LIBRO DIARIO

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	4			
02/11/2018	EFECTIVO Y EQUIVALENTE A EFECTIVO		\$ 38,00	
	CAJA	\$ 38,00		
	Ingresos de actividades ordinarias			\$ 33,93
	Venta de bienes	\$ 33,93		
	Iva en ventas			\$ 4,07
	Para registrar venta según factura N. 0007403			
	5			
02/11/2018	Costos de ventas y producción		\$ 15,00	
	Materiales utilizados o productos vendidos	\$ 15,00		
	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCADO. EN ALMACÉN COMPRADO A TERCEROS			\$ 15,00
	1 Faro delantero chevrolet Iuv año 2002 lado izquierdo	\$ 15,00		
	Para registrar costo de venta de 1 Faro delantero chevrolet Iuv año 2002 lado izquierdo			

Figura 4. Asientos contables venta

Elaborado por: Grupo de Investigación
Morales-Antambá, Lenin, Sánchez-Cando, Ariel;
Viscaino-de la Cruz, Cristian & Avellán-Herrera, Nilda

En la figura 4, se observa el registro de una venta de 1 producto por el cual se registra 2 asientos contables, el primero por la venta

realizada y el segundo asiento afecta directamente al costo de venta, esto debido a que el sistema de registro utilizado es el de inventario permanente.

Asiento de cierre



**MICROEMPRESA "AUTO SPORT"
LIBRO DIARIO**

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	64			
30/11/2018	Ingreso por actividades ordinarias		\$ 868,97	
	Venta de Bienes	\$ 868,97		
	Resumen de Pérdidas y Ganancias			\$ 868,97
	Para registrar cierre de la cuenta de ingresos por actividades ordinarias			

Figura 5. Asiento de cierre

Elaborado por: Grupo de Investigación

La figura 5, presenta el registro del asiento de cierre de la cuenta Ingreso por actividades ordinarios y la subcuenta venta de bienes, y la

cuenta transitoria que se cierra también llamada resumen de pérdidas y ganancias.

Mayorización



**MICROEMPRESA "AUTO SPORT"
LIBRO MAYOR**

CUENTA: Iva en Compras			CODIGO No:		05.01.01	
FECHA	DETALLE	REF	MOVIMIENTO		SALDO	
			DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR
30/11/2018	A varias cuentas	52	\$ 4,71		\$ 4,71	
30/11/2018	A varias cuentas	53	\$ 3,43		\$ 8,14	
30/11/2018	A varias cuentas	54	\$ 4,93		\$ 13,07	
30/11/2018	A varias cuentas	55	\$ 4,29		\$ 17,36	
30/11/2018	A varias cuentas	56	\$ 3,21		\$ 20,57	
30/11/2018	Por IVA en Ventas	57		20,57		20,57
	SUMAN		\$ 20,57	20,57	\$ -	\$ -

Figura 6. Ejemplo de mayorización

Elaborado por: Grupo de Investigación

La figura 6 indica una mayorización en folio de la cuenta IVA en compras, en donde se realiza el traspaso de las transacciones registradas en el libro diario, detallando la fecha, el detalle de la transacción, el número de asiento y su saldo respectivo, ya sea deudor o acreedor.

Balance de comprobación



MICROEMPRESA "AUTO SPORT"
BALANCE DE COMPROBACIÓN
AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2018

En dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

DETALLE	SUMAS		SALDOS	
	DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 2.173,00	\$ 352,04	\$ 1.820,96	
Inven. De prod. Term. Y mercado. En almacén comprado a terceros	\$ 7.891,32	\$ 480,75	\$ 7.410,57	
Propiedad planta y equipo	\$ 2.523,98		\$ 2.523,98	
Anticipo iva retenido	\$ 0,19	\$ 0,19		
Anticipo impuesto a la renta retenido	\$ 0,05		\$ 0,05	
Iva en Compras	\$ 20,57	\$ 20,57		
Depreciación acumulada muebles y enseres		\$ 4,92		\$ 4,92
Depreciación acumulada maquinaria y equipo		\$ 2,28		\$ 2,28
Depreciación acumulada equipo de cómputo		\$ 2,50		\$ 2,50
Préstamo bancario	\$ 160,00	\$ 320,00		\$ 160,00
Obligaciones con administración tributaria		\$ 42,98		\$ 42,98
Iva en ventas	\$ 104,28	\$ 104,28		
Impuesto iva por pagar		\$ 83,52		\$ 83,52
Documentos por pagar		\$ 232,70		\$ 232,70
Capital		\$ 11.080,85		\$ 11.080,85
Ingresos de actividades ordinarias		\$ 868,97		\$ 868,97
Costos de ventas y producción	\$ 480,75		\$ 480,75	
Gasto depreciación muebles y enseres	\$ 4,92		\$ 4,92	
Gasto depreciación maquinaria y equipo	\$ 2,28		\$ 2,28	
Gasto de depreciación equipo de cómputo	\$ 2,50		\$ 2,50	
Gasto servicios básicos	\$ 32,70		\$ 32,70	
Gastos no deducibles	\$ 200,00		\$ 200,00	
SUMAN	\$ 13.596,55	\$ 13.596,55	\$ 12.478,72	\$ 12.478,72

Figura 7. Balance de comprobación

Elaborado por: Grupo de Investigación

En la figura 7 se presenta la elaboración del balance de comprobación, en el cual se constata que se cumpla el principio de partida doble.

Presentación de estados financieros

Estado de resultados



MICROEMPRESA "AUTO SPORT"
Estado de Resultados
DEL 1 AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2018
En dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

4.1 INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4.1.01. Venta de bienes		\$ 868,97
5.1 COSTO DE VENTA Y PRODUCCIÓN		\$ 480,75
5.1.01 (-) Costo de venta y producción	\$ 480,75	
Utilidad bruta en ventas		\$ 388,22
5.2 GASTOS		\$ 42,40
5.2.01 Gastos de Venta	\$ -	
5.2.02 Gastos de Administración	\$ 42,40	
5.2.02.18 Agua, Energía, Luz, Telecomunicaciones	\$ 32,70	
5.2.02.21 Depreciaciones	\$ 9,70	
Gastos depreciación muebles y enseres	\$ 4,92	
Gasto depreciación maquinaria y equipo	\$ 2,28	
Gasto depreciación equipo de cómputo	\$ 2,50	
5.2.03 Gastos financieros	\$ -	
Utilidad antes de no deducibles		\$ 345,82
5.2.04 Gastos No deducibles		\$ 200,00
5.04.01 Gastos Arrendamiento Edificio	\$ 200,00	
Utilidad del Ejercicio		\$ 145,82
	<hr/>	
	GERENTE	CONTADOR

Figura 8. Estado de resultados

Elaborado por: Grupo de Investigación

En la figura 8, se puede observar el estado de resultados integral el mismo que presenta información acerca del rendimiento de la empresa, al generar sea una utilidad o pérdida, para este caso se generó una ganancia de 145,82 USD.

Estado de situación financiera



MICROEMPRESA "AUTO SPORT"
Estado de Situación Financiera
AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2018
En dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

1	ACTIVO		
1.01	ACTIVO CORRIENTE		
1.01.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		\$ 1.820,97
	CAJA	\$ 1.820,97	
1.01.03	INVENTARIOS		
1.01.03.06	Inventario de productos terminados y mercadería en almacén-comprado de terceros		\$ 7.410,57
1.01.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		
1.01.05.03	Anticipo de impuesto a la renta		\$ 0,05
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 9.231,59
1.02	ACTIVO NO CORRIENTE		
1.02.01	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		\$ 2.523,98
1.02.01.05	Muebles y enseres	\$ 1.690,00	
1.02.01.06	Máquinaria y Equipo	\$ 623,99	
1.02.01.08	Equipo de Cómputo	\$ 209,99	
1.02.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		
1.02.01.12.01	(-) Depreciación Acumulada de Propiedades, Planta y Equipo		(-) \$ 9,70
	(-) Depreciación Acumulada de Propiedades, Planta y Equipo (Muebles y enseres)	\$ 4,92	
	(-) Depreciación Acumulada de Propiedades, Planta y Equipo (Máquinaria y equipo)	\$ 2,28	
	(-) Depreciación Acumulada de Propiedades, Planta y Equipo (Equipo de Cómputo)	\$ 2,50	
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 2.514,28
	TOTAL ACTIVO		\$ 11.745,87
2	PASIVO		
2.01	PASIVO CORRIENTE		
2.01.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		
	Préstamo bancario		\$ 160,00
2.02.04	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		
	Documentos por pagar		\$ 232,70
2.01.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		
	Con la administración tributaria		\$ 42,98
	Impuesto IVA por pagar		\$ 83,52
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 519,20
2.02	PASIVO NO CORRIENTE		
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		\$ -
	TOTAL PASIVO		\$ 519,20
3	PATRIMONIO NETO		
3.01	CAPITAL		
3.01.01	Capital suscrito o asignado		\$ 11.080,85
3.06	RESULTADOS		
3.06.01	Utilidad del ejercicio		\$ 145,82
	TOTAL PATRIMONIO		\$ 11.226,67
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 11.745,87

GERENTE

CONTADOR

Figura 9. Estado de Situación Financiera

Elaborado por: Grupo de Investigación

Morales-Antamba, Lenin; Sánchez-Cando, Ariel;
Viscaino-de la Cruz, Cristian & Avellán-Herrera, Nilda

En la figura 9, se encuentra el estado de situación financiera al final de las operaciones en donde se determina un total activo de 11745,87 USD y un pasivo por \$519,00 y patrimonio valorado por 11.226,67.

Discusión de los resultados

Los resultados presentados para la microempresa comercial “AUTO SPORT” en su estado de situación financiera al final de las operaciones reflejan que del 100% de sus activos, el mayor peso está en su inventario de mercadería que representa el 63%, seguido de su propiedad, planta y equipo que representa el 21,50% de sus activos totales.

En relación con el estado de resultados, se determinó una utilidad del ejercicio de \$145,82, sin embargo; al inicio de la investigación se planteó como idea a defender que la empresa obtenía un 25% de utilidad neta del ejercicio en comparación al total de sus ingresos, que era el estimado de la propietaria del negocio según su experiencia y el manejo empírico de sus ingresos y egresos.

En respuesta a la idea a defender, se logró comprobar que la propietaria no genera el 25% de utilidad neta, se determinó que la utilidad al final de mes fue del 16,78% en relación a sus ventas, por lo que se recomienda que a través de la herramienta kárdex se verifique aquella mercadería que desconocía no tiene tanta rotación y recupere lo invertido a través de estrategias de marketing como promociones, descuentos, entre otras; dando prioridad aquella mercadería que sí tiene una mejor salida en el negocio.

Conclusiones

Los estados financieros, son una poderosa herramienta para toma de decisiones acertadas, los mismos que en forma resumida dan a detalle la situación económica financiera de las empresas; sin embargo, por la inversión de tiempo y recursos; las empresas optan por llevar de manera empírica dicha información, que en muchos casos resultan en datos distorsionados o en suposiciones que no reflejan la realidad financiera de las mismas.

Si bien es cierto, la normativa tributaria establece para las personas naturales las condiciones para ser obligados o no a llevar contabilidad, esto no debería ser un limitante para que los negocios implementen un adecuado control contable, que les permita a través de los balances tomar mejores decisiones para sus negocios.

Al finalizar la aplicación del proceso contable en la empresa “Auto Sport” se ha conseguido informar a través del Balance General la situación económica y financiera real de la empresa a la propietaria, además de capacitarle en cuanto a sus obligaciones tributarias que le permitan a su vez tener un mejor rendimiento con respecto a la competencia.

Por otro lado, con la elaboración del Estado de Resultados, la empresa conoció a detalle los gastos que pueden ser deducibles como parte del giro del negocio, así como identificar aquellos gastos personales que no deben estar incluidos en este reporte, además de estar al tanto que sus ganancias reales están por debajo de sus expectativas.

Referencias bibliográficas

- Alayza, C.; Cortés, G.; Hurtado, G.; Mory, E. & Tarnawiecki, N. (2015). *Iniciarse en la investigación académica*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). Reglamento para la aplicación de la ley orgánica para la reactivación de la economía, fortalecimiento de la dolarización y modernización de la gestión financiera, Suplemento del Registro Oficial 312 del viernes 24 de agosto de 2018.
- Auqui, A. (2018). *El proceso contable y su incidencia en la rentabilidad en comercial "Ulloa", de la ciudad de Riobamba, período 2015*. Recuperado de <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/5142>
- Baena, G. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Grupo Editorial Patria.
- Bazarán, V. (2019). Reorganización contable en la empresa comercial "Tapicentro" de la ciudad de Loja, periodo del 01 de septiembre al 31 de diciembre 2017. Recuperado de <https://dspace.unl.edu.ec/handle/123456789/21721>
- Callao, S., & Jarne, I. (2011). El impacto de la crisis en la manipulación contable. *Revista de Contabilidad*, 14(2), 59-85. [https://doi.org/10.1016/S1138-4891\(11\)70028-0](https://doi.org/10.1016/S1138-4891(11)70028-0)
- Cuenca, T. (2018). Implementación de la contabilidad en el almacén "Autopartes y Accesorios Loja" de la ciudad de Loja. Periodo del 01 de septiembre al 31 de diciembre del 2017. Recuperado de <https://dspace.unl.edu.ec/handle/123456789/21029>
- Daen, T. (2011). Tipos de investigación científica. *Revista de Actualización Clínica Investiga Boliviana*.
- Elizalde-Marín, L. (2019). La contabilidad como plataforma de gestión del talento humano en las organizaciones empresariales. *Revista de investigación SIGMA*, 4(01). Recuperado de <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma/article/view/82-100>
- Falconí, M., Altamirano, S., Avellán, N. (2018). *La contabilidad y auditoría: ejes fundamentales para el control interno en las PYMES*. Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/15412>
- Gómez, S., & Roquet, V. (2012). Metodología de la investigación. México: Red Tercer Milenio.
- Hernández, A. (2016). *El control interno contable y fiscal como medida para contribuir a la maximización de los resultados financieros de los negocios*. 24.
- IE Business School. (2010). Estados financieros básicos. Recuperado 19 de octubre de 2018, de <https://www.emprendepyme.net/estados-financieros-basicos.html>
- Jiménez, R. (2012). Contabilidad: entre la responsabilidad social y el interés público. *Criterio Libre*, 10(17), 219-234.
- Morales, A.. (2010). Algunas experiencias exitosas en Latinoamérica relacionadas con la estandarización contable. *Revista*

Morales-Antamba, Lenin; Sánchez-Cando, Ariel; Viscaino-de la Cruz, Cristian & Avellán-Herrera, Nilda

Facultad de Ciencias Económicas, 18(2), 207–226.

Olvera, M., Carolina, K., Álvarez, M., & Stefania, A. (2017). *Propuesta de mejora en el proceso de cobranzas de la compañía Norelco SA para prevenir la cartera vencida* (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas).

Pita, S. & Pértegas, S. (2002). Investigación cuantitativa y cualitativa. *Cad Aten Primaria, 9*, 76–8.

Porto, J. (2013). Definición de promedio ponderado — Definicion.de. Recuperado 5 de noviembre de 2018, de <https://definicion.de/promedio-ponderado/>

Sánchez, J. & Pincay, D. (2013). La Contabilidad Pública en América Latina y el Devengo en Ecuador. *Analítika: revista de análisis estadístico, (6)*, 19–32.

Normas editoriales para los autores

Normas de formato:

Papel: tamaño carta (21.59 cm x 27.94 cm (8 1/2" x 11")).

- Márgenes: Cada borde de la hoja debe tener 2.54 cm de margen.
- Sangría: Al iniciar un párrafo debe aplicarse sangría en la primera línea de 5 espacios, con respecto al borde de la hoja.
- El tipo de letra a utilizar deberá ser Times New Roman 12pt.
- La alineación del cuerpo del trabajo científico debe estar hacia la izquierda y con un interlineado doble.
- La numeración deberá iniciar en la primera hoja del trabajo escrito y la ubicación del número debe estar en la parte superior derecha.

Envíos: Los trabajos deben enviarse al correo de la revista: revistasigma@espe.edu.ec en word, con copia al correo: aacardenas@espe.edu.ec es necesario que se adjunte la comunicación firmada por todos los autores.

Para la citación dentro del texto y en las referencias bibliográficas debe guiarse por las normas APA 6ta edición

Normas de fondo

1. La revista de investigación SIGMA sólo considerará trabajos inéditos y que no se encuentren en proceso de arbitraje en otras revistas. El no cumplimiento de esta norma será sancionado con la suspensión indefinida de los autores en la revista. No se aceptan trabajos que constituyan propuestas para cambiar la realidad, sin que el mismo no esté soportado por la investigación que de cuenta de la realidad para la cual se proponen los cambios.
2. Como parte del proceso de revisión inicial, los trabajos serán sometidas a un proceso de detección de plagio a través del empleo de software especializado para ello. Posteriormente, serán evaluados por especialistas bajo el sistema doble ciego considerando estas normas, así como los aspectos y criterios expuestos en las instrucciones para los árbitros. El Comité Editorial se reserva la posibilidad de flexibilizar estas normas e instrucciones para los ensayos, dadas sus características.
3. Se mantienen los derechos de publicación de los autores, respetando su propiedad como autor intelectual del trabajo presentado para publicación en la RIS.
4. Los autores que publican sus trabajos en la revista de investigación SIGMA mantienen sus derechos de autor sin restricciones.
5. La Revista no realiza cobro alguno por concepto de procesamiento editorial, ni por la publicación de artículos.
6. Se consideran para su publicación: artículos sobre resultados finales o parciales de investigación y ensayos escritos por autores de reconocida trayectoria.
7. La extensión de los artículos tendrá un mínimo de 15 páginas y un máximo de 25. El Comité Editor

podrá autorizar trabajos de más de 25 páginas cuando lo considere pertinente.

8. La portada de los artículos debe contener:

- Título en español (negrita) e inglés (sin negrita);
- Apellidos y nombres separados por coma (máximo 4 autores), ordenados de acuerdo al aporte realizado;
- Institución de afiliación, Ciudad, País;
- Correo electrónico únicamente del autor principal para la correspondencia;
- Resumen (máximo 250 palabras) en español e inglés, el cual debe contener, breve introducción, objetivos, metodología, resultados y conclusiones;
- Un máximo de cinco y un mínimo de tres palabras clave en español e inglés;

9. El cuerpo del artículo debe dividirse en las siguientes secciones:

- **Introducción:** que incluya al menos: Problemas de la realidad y del conocimiento sobre el objeto de estudio que justifican la elaboración del trabajo, objetivos del trabajo y metodología, así como aspectos teóricos cuando no se discuten en sección separada,
- **Desarrollo:** constituida por secciones y subsecciones (en lo posible deben evitarse), identificadas con números arábigos, de acuerdo al sistema decimal, comenzando con el número 1 para la introducción y el último número para las conclusiones. Los títulos de las secciones y subsecciones deben dar cuenta del contenido del trabajo, manteniendo la proporción entre las secciones, cuando éstas tengan subsecciones deben tener una breve introducción al punto tratado. Las notas aclaratorias deben reducirse al mínimo necesario y hacerse al pie de la página donde se encuentra la llamada.
- **Conclusiones:** indicando los aportes principales que se obtienen de la investigación realizada, se debe dejar abierto el tema de investigación aclarando los posibles puntos que faltan por investigar y el alcance que tuvo la presente investigación.
- **Referencias bibliográficas:** se debe referenciar únicamente las obras y artículos citados a lo largo del artículo. La norma a seguir será la Norma APA 6ta edición.

10. No se aceptan anexos a los artículos y no se devolverán los originales por ninguna circunstancia una vez que hayan ingresado a la revista.

11. En caso de que el artículo resulte aceptado para publicación y se llegara a encontrar una doble publicación del mismo artículo en otra revista, se notificará a la revista en donde se hubiera duplicado la publicación, así como al autor y no se volverá a aceptar sus artículos.

Proceso de evaluación por pares

La Revista de Investigación SIGMA cuenta con un comité científico conformado por importantes profesores universitarios de prestigiosas universidades nacionales e internacionales. Todos los originales recibidos como propuestas de publicación serán sometidos a un riguroso proceso de evaluación o juicio de calidad por parte de dictaminadores especialistas mediante el sistema de revisión por pares (peer review) con la modalidad de “doble ciego” (double-blind review). Se guarda así, de manera explícita, el anonimato y la confidencialidad tanto de los autores como de los evaluadores.

Como políticas de revisión para los artículos recibidos, la revista establece:

- El Comité editorial evaluará en primera instancia la pertinencia de los artículos recibidos.
- En el caso de que el artículo sea admitido por el Comité editorial, éste asignará dos pares evaluadores (los pares evaluadores no serán dados a conocer a los autores y viceversa).
- Cada par evaluador informará a través de la plataforma tecnológica implementada para el efecto, si el artículo es válido para su publicación, si requieren correcciones o si no es apto para la publicación.
- Con base en los conceptos de los pares evaluadores se pueden tomar tres decisiones:
 1. Se rechaza su publicación.
 2. Debe corregirse el artículo en el caso que cualquiera de los pares evaluadores así lo solicite.
 3. Se publica cuando todos los evaluadores aceptan el artículo y se han realizado las correcciones sugeridas por alguno de ellos.
- En todos los casos se le informará a los autores de la decisión adoptada.
- En el caso de los artículos aceptados para publicación, el Editor en Jefe informará en que número se realizará dicha publicación. Los autores deberán diligenciar el formato de certificación de originalidad del artículo y la cesión de derechos de autor.

Fechas para el envío de manuscritos

Se recibe los artículos de investigación durante todo el año, el plazo para que el Comité Editorial notifique su pertinencia y aceptación para iniciar el proceso de revisión por pares es de 15 días a partir de recibido el manuscrito, posteriormente se procede al envío del mismo a los revisores y en el plazo de 4 semanas se notifica los resultados del mismo.

La revista no publicará artículos que incumplan con las normas éticas de respeto a las autorías ajenas (plagio, máximo 10% de similitud bajo el sistema URKUND) ni artículos que se encuentren fuera de las áreas de conocimiento descritas.

TABLA DE CONTENIDOS

Mármol Daza, Marta de Jesús, (Universidad Cooperativa de Colombia sede Santa Martha Santa Martha, Colombia, Doctorante del Programa de Ciencias Contables de la Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela)

Escepticismo profesional desde la perspectiva de la formación profesional de los Contadores Públicos en Colombia

pág. 9-27

Afonso Finol, María del Pino, (Universidad Privada “Dr. Rafael Belloso Chacín” URBE, Maracaibo, Venezuela)

Liderazgo resiliente ante escenarios prospectivos

pág. 28-39

Lasluisa Tarco, Franklin Vinicio, (Escuela Politécnica Nacional Quito, Ecuador)

Características emprendedoras en las PYMES del Sector Industrial

pág. 40-49

Pérez López, Renato, (Universidad Técnica de Cotopaxi. Latacunga, Ecuador)

La desigualdad de ingresos y su incidencia en la participación electoral venezolana

pág. 50-66

Granda, Karina; Álvarez, Gabriela; Samaniego, Andrea & Valencia, Karen (Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Latacunga, Ecuador)

Diagnóstico financiero de las empresas pertenecientes al sector de servicio en los períodos 2016-2017

pág. 67-83

Morales-Antamba, Lenin; Sánchez-Cando, Ariel; Viscaino-de la Cruz, Cristian & Avellán-Herrera, Nilda (Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Latacunga, Ecuador)

Importancia de los fundamentos contables. Aplicación práctica de un proceso contable en una empresa comercial

pág. 84-100



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

REVISTA DE INVESTIGACIÓN SIGMA (RIS)

ISSN 2631-2603

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO (C.E.A.C.)**

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
ESPE - SEDE LATACUNGA**

Campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara
Parroquia Belisario Quevedo
Barrio El Forastero - Calle s/n
Tercer Piso - Oficina del Departamento de C.E.A.C.

Campus ESPE Centro Latacunga
Calle Quijano y Ordoñez y Hnas. Páez
Primer piso - Oficina de Jefatura de Marketing
Edificio Central ESPE, CP 050104

<https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/Sigma/index>
revistasigma@espe.edu.ec
aacardenas@espe.edu.ec

Telf: (+593) 3 2 810206 ext 4386 - 4381
Latacunga - Cotopaxi - Ecuador