

Revista

Gestión y Desarrollo Libre

Universidad Libre Seccional Cúcuta	Revista Gestión y Desarrollo Libre	Publicación Semestral	ISSN 2539-3669	Año 5 N° 10 2020	Julio - Diciembre	Pág 237	Centro Seccional de Investigaciones	Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables
------------------------------------	------------------------------------	-----------------------	----------------	------------------	-------------------	---------	-------------------------------------	---

Contenido Revista Gestión y Desarrollo Libre No. 10:

Nivel de congruencia entre los principales asuntos de auditoría y los factores de riesgo informados por las instituciones financieras

Metodología Shift-Share: un análisis del mercado laboral en la economía de Cúcuta y su área metropolitana, 2002 – 2012

Percepción de directivos, docentes y estudiantes respecto a la importancia del aprendizaje del idioma francés en el programa de Administración de Empresas

Modelos de toma de decisiones en las micro, pequeñas y medianas empresas del contexto colombiano: una revisión documental entre 2010 y 2015

Caracterización estratégica del Impuesto Predial en el municipio de Cúcuta 2013-2018

Responsabilidad Social Organizacional: estado del arte y tendencias

Beneficios tributarios para incentivar el recaudo de impuestos en Cúcuta 2014-2018

Diseño de calzado ecológico ensamblable para atender necesidades de población vulnerable ante desastres naturales

Los sistemas fotovoltaicos frente a la problemática energética de las zonas rurales de Colombia

El Impuesto al Valor Agregado: propuesta de una nueva reforma

Universidad Libre
www.unilibrecucuta.edu.co
Facultad de Ciencias Económicas,
Administrativas y Contables





UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL CÚCUTA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
CENTRO SECCIONAL DE INVESTIGACIONES

Contenido Revista Gestión y Desarrollo Libre N° 10

- *Nivel de congruencia entre los principales asuntos de auditoría y los factores de riesgo informados por las instituciones financieras*
- *Metodología Shift-Share: un análisis del mercado laboral en la economía de Cúcuta y su área metropolitana, 2002 – 2012*
- *Percepción de directivos, docentes y estudiantes respecto a la importancia del aprendizaje del idioma francés en el programa de Administración de Empresas*
- *Modelos de toma de decisiones en las micro, pequeñas y medianas empresas del contexto colombiano: una revisión documental entre 2010 y 2015*
- *Caracterización estratégica del Impuesto Predial en el municipio de Cúcuta 2013-2018*
- *Responsabilidad Social Organizacional: estado del arte y tendencias*
- *Beneficios tributarios para incentivar el recaudo de impuestos en Cúcuta 2014-2018*
- *Diseño de calzado ecológico ensamblable para atender necesidades de población vulnerable ante desastres naturales*
- *Los sistemas fotovoltaicos frente a la problemática energética de las zonas rurales de Colombia*
- *El Impuesto al Valor Agregado: propuesta de una nueva reforma*

Universidad Libre Seccional Cúcuta	Revista Gestión y Desarrollo Libre	Publicación Semestral	ISSN 2539-3669	Año 5 N° 10 2020	Julio - Diciembre	Pág 237	Centro Seccional de Investigaciones	Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables
------------------------------------	------------------------------------	-----------------------	----------------	------------------	-------------------	---------	-------------------------------------	---





DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA REVISTA GESTIÓN Y DESARROLLO LIBRE

MISIÓN

Publicar y difundir los avances que presentan los trabajos de investigación desarrollados por los miembros de la comunidad científica local, nacional e internacional y de esta manera contribuir con la construcción de un pensamiento científico cada vez más riguroso que redunde en la comprensión de la realidad en las áreas: económica, administrativa y contable.

ALCANCE Y POLÍTICA EDITORIAL

Gestión y Desarrollo Libre es una revista que publica trabajos originales e inéditos referentes a las ciencias económica, administrativa y contable y su enseñanza.

Cada número de la revista tiene un carácter misceláneo, sin perjuicio de poder editar, cuando se considere adecuado, números monográficos.

Es una publicación académica de periodicidad semestral, realizada en Colombia, Departamento Norte de Santander, por el Centro Seccional de Investigaciones y la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Libre Seccional Cúcuta desde el año 2016.

Constituye una revista arbitrada que emplea el sistema de revisión por pares a doble ciego (*double blind review*).

Los juicios presentados por los autores en sus artículos no representan la opinión ni criterio de la Institución que edita la Revista.



DEFINITION AND CHARACTERISTICS OF THE MAGAZINE: GESTION Y DESARROLLO LIBRE

MISSION

To publish and disseminate the advances presented by the research work carried out by the members of the local, national and international scientific community and, in this way, to contribute to the construction of an increasingly rigorous scientific thinking that results in an understanding of reality in Economic, administrative and accounting areas.

SCOPE AND EDITORIAL POLICY

Gestión y Desarrollo Libre is a magazine that publishes original and unpublished works related to the economic, administrative and accounting sciences and its teaching.

Each issue of the journal has a miscellaneous character, without prejudice to being able to edit, when appropriate, monographic numbers.

It is an academic publication of semester time, made in Colombia, North of Santander Department, by the Investigations Sectional Center and the Economics, Administrative and Accounting Sciences Faculty at Universidad Libre Seccional Cúcuta since 2016.

It is an arbitrated journal that uses the double blind review system.

The judgments presented by the authors in their articles do not represent the opinion or criterion of the Institution that publishes the Journal



DIRECTIVAS NACIONALES

JORGE ALARCÓN NIÑO, Presidente Nacional

FERNANDO DEJANON RODRÍGUEZ, Rector Nacional

DIRECTIVAS SECCIONALES

HOLGER ANDRÉS CÁCERES MEDINA, Presidente Seccional

DÉBORA GUERRA MORENO, Rector Seccional

ANA CECILIA VERJEL ÁLVAREZ, Decano(e) Facultad de Ciencias
Económicas, Administrativas y Contables

DIEGO ARMANDO YAÑEZ MEZA, Director Centro Seccional de In-
vestigaciones

AGUSTÍN OCHOA TORRES, Jefe de Área Profesional

Se autoriza la reproducción de los artículos
citando la fuente y los créditos de los autores:

Revista Gestión y Desarrollo Libre. Universidad Libre Seccional Cúcuta

Entidad Editora: Universidad Libre Seccional Cúcuta

Los conceptos y opiniones expresados en los artículos
son responsabilidad de los autores y no comprometen a la Universidad
Libre

Forma de adquisición:
canje, suscripción o entrega gratuita

Revista Gestión y Desarrollo Libre en la Web:
<http://www.unilibrecucuta.edu.co/ojs/>

Correspondencia:
Avenida 4 N° 12N-81. Barrio El Bosque
Universidad Libre Seccional Cúcuta
Teléfono: 5 82 98 10. Extensión 229-207
Correo electrónico: revista.gestionydesarrollolibre.cuc@unilibre.edu.co
Formato: 17 cm x 24 cm
ISSN: 2539-3669



EQUIPO EDITORIAL

EDITOR

ROLANDO ESLAVA ZAPATA, Postdoctor en el programa “Gerencia para el Desarrollo Humano” por la Universidad de Los Andes, Venezuela.
Doctor en el programa “Nuevas Tendencias en Administración de Organizaciones” por la Universidad Complutense de Madrid.
Magister en Ciencias Contables por la Universidad de Los Andes, Venezuela.

COMITÉ EDITORIAL

BEATRIZ PARRA GONZÁLEZ, Magister en Tributación y política fiscal.
Especialista en Gerencia Educativa con énfasis en Gestión de Proyectos.
Decana Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Libre Seccional Cúcuta.

NELSON EMILIO GARCÍA TORRES, MBA Formulación de Proyectos,
Universidad Viña del Mar.
Director de Posgrados y Programa de Comercio y Negocios Internacionales,
Universidad Simón Bolívar.

LILIANA MARCELA BASTOS OSORIO, Magister en Gerencia de Empresas,
Mención Finanzas.
Docente Universidad Francisco de Paula Santander-UFPS.

NUBIA ISABEL DÍAZ ORTEGA, Doctora en Ciencias Gerenciales, Universidad Rafael Beloso Chacín. Magister en Gerencia de Empresas Mención Finanzas, Universidad Nacional Experimental del Táchira. Docente Universidad Libre Seccional Cúcuta.

AGUSTÍN OCHOA TORRES, Magister en Gerencia de Empresas Mención Finanzas,
Universidad Nacional Experimental del Táchira.
Docente, Jefe de área profesional Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y
Contables, Universidad Libre Seccional Cúcuta.

COMITÉ CIENTÍFICO

ABEL MARÍA CANO MORALES, Doctor en Administración Pública por la American
Andragogy University. Jefe del Programa de Contaduría Pública de la Universidad de
Medellín.

FRANK RIVAS, Doctor en Ciencias Sociales POR LA Universidad de Los Andes,
Venezuela. Magister en Ciencias Políticas por la Universidad de los Andes, Venezuela.

GERARDO ANTONIO MÁRQUEZ RONDÓN, Doctor en Nuevas Tendencias en
Administración de Organizaciones por la Universidad Complutense de Madrid, España.
Profesor de la Universidad Católica de Temuco, Chile.

JOHANNA MILENA MOGROVEJO ANDRADE, Doctora en Estudios Políticos por
la Universidad Externado de Colombia. Magister en Gerencia de Empresas mención
Finanzas por la Universidad Nacional Experimental del Táchira. Directora del programa
Comercio Internacional y del Departamento de Estudios Internacionales y de Fronteras
de la Universidad Francisco de Paula Santander.

JULIO CÉSAR ZURITA ALTAMIRANO, Doctor en Ciencias Organizacionales por la
Universidad de Los Andes, Venezuela. Profesor de la Pontificia Universidad Católica
del Ecuador Sede Ambato.

PRISCILLA DOS SANTOS GOMES, Magister en Administración por la Fundação
Pedro Leopoldo, Brasil. Profesora del Centro Universitário UNA, Belo Horizonte,
Brasil.

ROSA ELENA GÓMEZ PORTUGUEZ, Magister en Responsabilidad Social y
Sostenibilidad por la Universidad Nacional de Costa Rica. Profesora de la Universidad
de Costa Rica.

TRADUCTOR

JOHN ALEXANDER QUINTERO PATIÑO, Licenciado en lenguas Extranjeras.
Docente Universidad Libre Seccional Cúcuta.



TABLA DE CONTENIDO

Nivel de congruencia entre los principales asuntos de auditoría y los factores de riesgo informados por las instituciones financieras .. 22-46
Level of congruence between major audit matters and risk factors reported by financial institutions
CORINTO LUCCA ARRUDA
FERNANDO MENCHINI
MARTA CRISTINA PELUCIO GRECCO
FABIANA LOPES DA SILVA

Metodología Shift-Share: un análisis del mercado laboral en la economía de Cúcuta y su área metropolitana, 2002 – 2012 47-65
Shift-Share methodology: An analysis of the labor market in the economy of cúcuta and its metropolitan área 2002 - 2012
FABIÁN CAMILO NOSSA PÉREZ
GEOVANNY ALEXANDER VALERO VALENCIA

Percepción de directivos, docentes y estudiantes respecto a la importancia del aprendizaje del idioma francés en el Programa de Administración de Empresas 66-95
Perception of directives, teachers and students respecting the importance of learning the french language in the Business Administration Program
LUIS HAROL QUINTANA TRIANA

Modelos de toma de decisiones en las micro, pequeñas y medianas empresas del contexto colombiano: una revisión documental entre 2010 y 2015 96-126
Decision making models in micro, small and medium enterprises in the Colombian context: A documentary review between 2010 and 2015
MARÍA ANGÉLICA PINTO MARTÍNEZ
CAROLINA MONSALVE CASTRO

Caracterización estratégica del Impuesto Predial en el municipio de Cúcuta 2013-2018 127-141
Strategic characterization of the Property Tax in the Municipality of Cúcuta 2013- 2018

JORGE JAVIER BURGOS MONCADA
YEISY MARILIAM BURGOS MONCADA

Responsabilidad Social Organizacional: estado del arte y tendencias 142-161
Organizational Social Responsibility: State of the art and trends

MARÍA YOHANA NOGUERA LÓPEZ

Beneficios tributarios para incentivar el recaudo de impuestos en Cúcuta 2014-201 162-184
Tax benefits to encourage tax collection in Cúcuta 2014-2018

NIDIA NANCY VILA CÁRDENAS
LUIS ARNULFO SUAREZ ESPITIA
NUBIA ISABEL DÍAZ ORTEGA

Diseño de calzado ecológico ensamblable para atender necesidades de población vulnerable ante desastres naturales 185-198
Design of ecological footwear that can be assembled to meet the of the population vulnerable to natural disasters

JESÚS ANTONIO VILLAMIZAR LOAIZA
LILIAM FLOR BARRAZA CABALLERO
JONATHAN GABRIEL SILVA JURGUENSEN

Los sistemas fotovoltaicos frente a la problemática energética de las zonas rurales de Colombia 199-208
The photovoltaic systems in front of the energetic problems of the rural areas of Colombia

DANNIYER DIZZETT MÉNDEZ

El Impuesto al Valor Agregado: propuesta de una nueva reforma .209-237
The Value Added Tax: Proposal for a new reform

MISAEEL ANDRES CADENA ALBARRACIN
ANGIE LILIANA MARTÍNEZ ANTELIZ
DANIELA SANJUAN VÉLEZ



Guía de autores

Revista Gestión y Desarrollo Libre / Universidad Libre Seccional Cúcuta, Colombia
La revista Gestión y Desarrollo Libre, es una iniciativa de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Libre de Colombia Seccional Cúcuta, que abre un espacio para que los miembros de la comunidad científica local, nacional e internacional, puedan publicar y difundir los avances que presentan sus trabajos de investigación y de esta manera contribuir con la construcción de un pensamiento científico cada vez más riguroso y que redunde en la comprensión de la realidad en las áreas: económica, administrativa y contable.

La publicación de la revista inicia en enero - junio del año 2016 y está a cargo del comité editorial, quien selecciona los artículos a publicar de acuerdo con el material recepcionado para tal fin. Los árbitros, son seleccionados por el comité editorial, en aras de darle un nivel científico adecuado al contenido de cada publicación, siendo responsabilidad exclusiva de los autores los comentarios, ideas, planteamientos u opiniones que se aborden en cada artículo.

El comité editorial de la revista, asume que los documentos presentados para publicación, son de la autoría de quien(es) lo(s) presenta(n) y que sus autores comprenden la necesidad de ajustarse a unas características tales, que permita darle a esta publicación el carácter técnico-científico; por lo tanto, los autores manifestaran que el o los artículos no han sido presentados en otras publicaciones.

GESTION Y DESARROLLO LIBRE, es una revista cuya frecuencia de publicación es semestral, sin embargo, los artículos son recibidos durante todo el año a través de los siguientes contactos:

Dirección física: Av. 4 12N-81 Barrio El Bosque

Correo electrónico: revista.gestionydesarrollolibre@unilibrecucuta.edu.co

Dirigido a: Comité Editor Revista Gestión y Desarrollo Libre

Teléfonos de contacto: 582 98 10 extensión 229 - 207

Cada documento -artículo- postulado al proceso editorial se somete a una REVISIÓN PREVIA por el Comité Editorial con el fin de analizarlo en cuanto a su forma, contenido y cumplimiento de normas de publicación conforme a la estructura definida en ésta Guía. Posteriormente, se envía el artículo a dos (2) miembros del Comité de Árbitros Externos, que en atención a los parámetros establecidos realizará la EVALUACIÓN del artículo y podrá tomar alguna de las siguientes decisiones sobre la postulación: i) APROBADO, ii) APROBADO CON CORRECCIONES o iii) NO APROBADO POR INCUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS EDITORIALES. Todos los derechos de la publicación son de la Universidad Libre Seccional Cúcuta.

CONDICIONES DE ENTREGA

Formato: 21.5 x 28 cm

Modalidad: Virtual

Los artículos para publicación pueden ser en español o en inglés, en todo caso deberá cumplir con las siguientes condiciones mínimas para su recepción:

CONDICIONES GENERALES

Formato del archivo: Procesador de datos de Word

Espaciado o interlineado: sencillo

Fuente: Times New Roman

Tamaño de la fuente: 12

Márgenes: 2.54 cm a cada margen

Extensión mínima: no inferior a 6 páginas

Extensión máxima: no exceder de 25 páginas

Notas al pie de página: deben presentarse con tamaño de fuente 10

Enumeración de Páginas: Todas las páginas deben estar enumeradas consecutivamente en el margen superior izquierdo

Para los artículos remitidos a la dirección física se requiere que se presente

un original y tres copias impresas tamaño carta y un CD con el documento en formato word.
 Deberá aportar los archivos originales de las imágenes, fotografías, gráficos, ilustraciones, tablas y otros elementos que aparezcan en el documento, para facilitar su reproducción en la revista (en CD).

CONDICIONES ESPECÍFICAS

ITEM	DETALLE	CONDICIONES ESPECIALES
TÍTULO	Debe corresponder a la idea principal del documento, es clave, pues será el referente para que quienes consulten el documento en la publicación virtual, puedan decidir si revisan o no el material completo. Puede ser Descriptivo: Cuando hace mención al contenido de la investigación, sin necesidad de ofrecer los resultados obtenidos; o Informativo: Comunica el principal resultado obtenido de una investigación. Aspectos adicionales: Como pie de página deberá indicar: <ul style="list-style-type: none"> - Proyecto de investigación del que se desprende el documento. - Centro, Grupo o Semillero de Investigación junto con la Institución que financia o avala el proyecto, o la indicación de ser un trabajo independiente. - Auxiliares de investigación, estudiantes de pregrado u otras personas que contribuyeron en la realización de la investigación (opcional). 	<i>Idioma:</i> Español e Inglés.
AUTOR (ES)	Como pie de página deberá indicar: <ul style="list-style-type: none"> - Nombres y Apellidos completos - Nivel de formación académica (especificando la institución educativa que confirió el título) - Centro, Grupo o Semillero con indicación de la institución a la que pertenece (opcional) - Cargos que actualmente desempeña (opcional) - Correo electrónico personal o dirección electrónica institucional (opcional) 	

RESUMEN	<p>Corresponde a una síntesis integral del contenido del documento (en español). Se redacta en un solo párrafo, no se incluyen referencias bibliográficas.</p> <p>En el resumen puede hacerse mención de los siguientes aspectos de la investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Objetivos principales - Alcance - Metodología empleada - Principales resultados y conclusiones 	
PALABRAS CLAVES	Mención de los términos más significativos en el desarrollo del documento, que permitan al lector identificar las materias fundamentales que se abordan en el documento (en español).	<i>Cantidad:</i> Más de 3 y sin exceder de 10 términos.
ABSTRAC	Corresponde al mismo contenido incluido en el resumen pero en inglés	<i>Idioma:</i> Inglés.
KEY WORDS	Corresponde al mismo contenido incluido en las palabras claves pero en inglés	<i>Idioma:</i> Inglés.
INTRODUCCIÓN	No debe confundirse este ítem con el correspondiente al resumen. En este aparte, el autor deberá dar un preámbulo al desarrollo del tema, para contextualizar al lector sobre la temática a desarrollar a través del artículo. En ella, se planteará el problema y se señalará el sentido del estudio, pero no se desarrollará el tema, no se darán conclusiones. Allí se destacarán origen, antecedentes, bases teóricas y prácticas del trabajo, importancia, significado que el estudio tiene en el avance del campo respectivo o aplicación práctica en el área investigada, alcance y limitaciones.	
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN (opcional)	Debe expresarse la pregunta que desencadenó la realización de la investigación. Es importante que la redacción de la misma haya sido formulada que no pueda responderse con una afirmación o negación.	
METODOLOGÍA (opcional)	<p>Indicación sintética de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El enfoque metodológico - Tipo de investigación - Técnicas e instrumentos utilizados para la recolección y análisis de la información. <p>Importante: La redacción debe hacerse en tiempo pasado</p>	

<p>PLAN DE REDACCIÓN</p>	<p>En este aparte, se refleja el esquema de resolución del problema de investigación. Los títulos y sub-títulos que aquí se incluyan, deben estar numerados. Es aquí donde el autor o autores deben evidenciar el desarrollo de los objetivos específicos, al igual que el cumplimiento del objetivo general.</p> <p>Importante: La redacción debe hacerse en tiempo pasado</p>	
<p>RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN (opcional)</p>	<p>Evidencian o no la validez de la hipótesis de investigación que se formuló en el proceso de investigación.</p>	
<p>CONCLUSIONES</p>	<p>Se deben presentar los postulados finales que den respuesta al problema de investigación.</p>	<p>Cantidad: Mínimo se recomienda presentar una (1) por cada aspecto desarrollado en el artículo</p>
<p>REFERENCIAS</p>	<p>NORMAS APA</p>	



Author's guide

Revista Gestión y Desarrollo Libre / Universidad Libre Seccional Cúcuta, Colombia

The magazine *Gestión y Desarrollo Libre* is an initiative of the Faculty of Economic, Administrative and Accounting Sciences of the Free University of Colombia Sección Cúcuta, which opens a space for members of the local, national and international scientific community to publish and to disseminate the advances presented by their research work and in this way contribute to the construction of increasingly rigorous scientific thinking that will lead to an understanding of reality in the economic, administrative and accounting areas.

The publication of the journal begins in January - June of the year 2016 and is in charge of the editorial committee, who selects the articles to publish according to the material received for that purpose. The referees are selected by the editorial committee, in order to give an adequate scientific level to the content of each publication, being the exclusive responsibility of the authors the comments, ideas, approaches or opinions that are addressed in each article.

The editorial committee of the journal assumes that the documents submitted for publication are the authorship of the author (s) and that their authors understand the need to conform to such characteristics, This publication the technical-scientific nature; Therefore, the authors state that the article (s) have not been submitted in other publications.

MANAGEMENT AND FREE DEVELOPMENT, is a magazine whose frequency of publication is semi-annual, however, articles are received throughout the year through the following contacts:

Physical address: Av. 4 12N-81 Barrio El Bosque

E-mail: revista.gestionydesarrollolibre@unilibrecucuta.edu.co

Aimed at: Editor Committee on Management and Free Development

Telephone numbers: 582 98 10 extension 229 – 207

Each document-article- postulated to the editorial process is submitted to a PREVIOUS REVIEW by the Editorial Committee in order to analyze it in terms of its form, content and compliance with publication standards according to the structure defined in this Guide. Subsequently, the article is sent to two (2) members of the Committee of External Arbitrators, who, according to the established parameters, will perform the EVALUATION of the article and may take one of the following decisions on the application: i) APPROVED, ii) APPROVED WITH CORRECTIONS or iii) NOT APPROVED FOR BREACH OF EDITORIAL REQUIREMENTS. All the rights of the publication are of the Free University of Cúcuta.

DELIVERY CONDITIONS

Format: 21.5 x 28 cm

Modality: Virtual

The articles for publication can be in Spanish or in English, in any case must comply with the following minimum conditions for reception:

GENERAL CONDITIONS

File Format: Word Data Processor

Spacing or spacing: simple

Source: Times New Roman

Font size: 12

Margins: 2.54 cm at each margin

Minimum length: not less than 6 pages

Maximum extension: not to exceed 25 pages

Footnotes: Must be submitted with font size 10

Page Enumeration: All pages must be listed consecutively in the upper left margin

For articles sent to the physical address requires an original and three printed copies letter-size and a CD with the document in word format.

You must provide the original files of the images, photographs, graphics, illustrations, tables and other elements that appear in the document, to facilitate their reproduction in the magazine (in CD).

ESPECIFIC CONDITIONS

ITEM	DETALLE	CONDICIONES ESPECIALES
TITLE	<p>It must correspond to the main idea of the document, it is key, since it will be the reference for those who consult the document in the virtual publication, can decide whether or not to review the complete material.</p> <p>Can be Descriptive: When it mentions the content of the research, without having to offer the obtained results; or Informative: Communicates the main result obtained from an investigation.</p> <p>Additional aspects: As a footer you should indicate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Research project from which the document appears. - Research Center, Group or Semillero together with the Institution that finances or endorses the project, or the indication of being an independent work. - Research assistants, undergraduate students or others who contributed to the research (optional). 	<i>Language:</i> Spanish and English.
AUTHOR (S)	<p>As a footer, you must indicate, among other things:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Full names and surnames - Level of academic formation (specifying the educational institution that conferred the title) - Center, Group or Semillero with indication of the institution to which it belongs (optional) - Positions currently held (optional) - Personal electronic mail or institutional electronic address (optional) 	
ABSTRACT	<p>It corresponds to an integral synthesis of the content of the document (in Spanish). It is written in a single paragraph, bibliographical references are not included.</p> <p>In the summary the following aspects of the research can be mentioned:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Main objectives - Scope - Methodology used - Main results and conclusions 	
KEY WORDS	<p>Mention of the most significant terms in the development of the document, which will allow the reader to identify the fundamental subjects that are addressed in the document (in Spanish).</p>	<i>Quantity:</i> More than 3 and no more than 10 terms.
ABSTRACT	<p>Corresponds to the same content included in the summary but in English</p>	<i>English</i> language.
KEY WORDS	<p>Corresponds to the same content included in the keywords but in English</p>	<i>English</i> language.

INTRODUCTION	Do not confuse this item with the one corresponding to the abstract. In this section, the author should give a preamble to the development of the topic, to contextualize the reader on the theme to be developed through the article. In it, the problem will be raised and the meaning of the study will be indicated, but the subject will not be developed, no conclusions will be drawn. It will highlight the origin, background, theoretical and practical bases of work, importance, meaning that the study has in advancing the respective field or practical application in the area investigated, scope and limitations.	
RESEARCH PROBLEM (optional)	The question that triggered the investigation should be expressed. It is important that the wording of the same should be formulated that can not be answered with an affirmation or denial.	
METHODOLOGY (optional)	Synthetic indication for: - The methodological approach - Kind of investigation - Techniques and instruments used for the collection and analysis of information. Important: The writing must be done in the past tense	
DRAFTING PLAN	In this section, the problem solving scheme of the research problem is reflected. The titles and sub-titles included here must be numbered. It is here that the author or authors must demonstrate the development of the specific objectives, as well as the fulfillment of the general objective. Important: The writing must be done in the past tense	
RESEARCH RESULTS (optional)	They show or not the validity of the research hypothesis that was formulated in the investigation process.	
CONCLUSIONS	The final postulates that answer the research problem must be presented.	Quantity: Minimum is recommended to present one (1) for each aspect developed in the article
REFERENCES	APA RULES	



EDITORIAL

ROLANDO ESLAVA ZAPATA

El equipo editorial de la Revista Gestión y Desarrollo Libre tiene el agrado de presentar la edición No 9 correspondiente al año 2020. Este año representan nuevos retos con los trabajos publicados, dado que, los estándares de calidad requeridos por Publindex y las bases de datos internacionales, hacen que reforcemos el proceso editorial en aras de la calidad académica y científica. En este espacio de reflexión quiero agradecer a todo el equipo editorial y, muy en especial, a los autores nacionales e internacionales por creer en nosotros, en nuestra revista y en la Universidad Libre Seccional Cúcuta.

Son diez investigaciones que abordan magistralmente temas enmarcados en las ciencias económicas, administrativas, contables y afines. En este sentido, en materia de ciencias económicas se presentan dos trabajos que usan herramientas económicas para explicar las problemáticas de estudio, estos trabajos son “Valoración monetaria del beneficio ambiental generado por el Páramo de Santurbán” y “Modelo de demanda de productos textiles distribuidos por medio del catálogo Carmel en Cúcuta, Norte de Santander”. En el marco de las ciencias contables y, en la línea del análisis financiero, se presenta el trabajo titulado “Morosidad de la cartera de crédito al consumo y su incidencia en la rentabilidad y liquidez del Banco Mercantil, Banco Universal”. Respecto a las ciencias administrativas, los trabajos se enfocan en el mercadeo y liderazgo, estos trabajos son “Evaluación de estrategias de posicionamiento de marca implementadas por una Institución Educativa para contribuir con su rentabilidad económica”; “El nuevo liderazgo y la transformación de las organizaciones del siglo XXI” y “Moda femenina: oportunidad para dinamizar la industria de la confección en la ciudad de Cúcuta”

Siguiendo el carácter multidisciplinar de la revista, en materia de relaciones internacionales se cuentan con los artículos titulados “Crisis migratoria venezolana: Universidad y su impacto en el Mercado Laboral” y “La escuela de Frankfurt y el círculo de Viena, una mirada a la historia y un paralelismo con Venezuela, el país de las migraciones en Latinoamérica”. Asimismo, en materia de educación, se presentan dos investigaciones tituladas “Estrategias de gestión en los tutoriales de proyecto para la formación social de los estudiantes universitarios” y “Práctica pedagógica de la matemática en la carrera de educación básica integral: una mirada desde los formadores docentes”.

Espero que esta edición sea del agrado de todos nuestros lectores y, que los resultados de las investigaciones resulten de utilidad para el desarrollo de otros trabajos. Que la comunidad científica lea y cite nuestros artículos, es señal de que asumimos nuestras responsabilidades de manera correcta y, ello nos impulsa a seguir trabajando en pro del conocimiento y la academia. Con esta reflexión se publica la edición No. 9 del año 2020 de nuestra revista Gestión & Desarrollo libre.

Revista Gestión y Desarrollo Libre, Año 5 N° 10, 2020. p.p. 22 - 46
ISSN 2539-3669

Universidad Libre Seccional Cúcuta, Facultad de Ciencias Económicas,
Administrativas y Contables y Centro Seccional de Investigaciones
Nivel de congruencia entre los principales asuntos de auditoría y los factores de riesgo
informados por las instituciones financieras
Corinto Lucca Arruda
Fernando Menchini
Marta Cristina Pelucio Grecco
Fabiana Lopes da Silva

Nivel de congruencia entre los principales asuntos de auditoría y los factores de riesgo informados por las instituciones financieras*

Level of congruence between major audit matters and risk factors reported by financial institutions

Recibido: Noviembre 15 de 2019 - Evaluado: Febrero 23 de 2020 - Aceptado: Mayo 15 de 2020

Corinto Lucca Arruda**

Fernando Menchini***

Marta Cristina Pelucio Grecco****

Fabiana Lopes da Silva*****

Para citar este artículo / To cite this Article

Arruda, C. L., Menchini, F., Pelucio Grecco, M., & Silva, F. L. (Julio-Diciembre de

Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Proyecto vinculado al grupo de investigación Control de Gestión y Información Contable de la Fundação Instituto de Pesquisas Atuariais, Contábeis e Financeiras (FIPECAFI).

** Contador Público por la Trevisan Escola Superior de Negócios y Magister por la Fundação Instituto de Pesquisas Atuariais, Contábeis e Financeiras (FIPECAFI). Email: corinto.lucca.arruda@gmail.com.

*** Master of Business Administration – MBA, Internal Control Systems por la Fundação Instituto de Pesquisas Atuariais, Contábeis e Financeiras (FIPECAFI). Email: fmenchini@yahoo.com.

**** Contadora Pública por la Universidad de São Paulo, Magister en Contabilidad por la Universidad de São Paulo, Doctora en Administración por la Universidad Mackenzie, Profesora de la Fundação Instituto de Pesquisas Atuariais, Contábeis e Financeiras (FIPECAFI). Autor corresponsal. E-mail: marta.pelucio@gmail.com. Email: marta.pelucio@gmail.com.

***** Contadora Pública por la Universidad de São Paulo, Doctora en Contabilidad por la Universidad de São Paulo, Profesora de la Fundação Instituto de Pesquisas Atuariais, Contábeis e Financeiras (FIPECAFI). Email: fabiana.silva@fipecafi.org.

2020). Nivel de congruencia entre los principales asuntos de auditoría y los factores de riesgo informados por las instituciones financieras. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), (22-46).

Resumen

Este estudio tuvo como objetivo evaluar el nivel de asimetría entre las preocupaciones de los auditores y los factores de riesgo de las instituciones financieras registradas en B3 (Brasil, Bolsa, Balcão – la bolsa de valores de Brasil). Esta investigación se caracteriza por ser exploratoria, documental, cualitativa y cuantitativa. Los procedimientos metodológicos adoptados pueden considerarse en cuatro fases: (i) recopilación de formularios de referencia y estados financieros estandarizados, fecha base 2016, de 25 instituciones financieras; (ii) categorización, por parte de los autores, de los riesgos identificados e informados por las empresas en el formulario de referencia; (iii) categorización, por parte de los autores, de los principales asuntos de auditoría; y (iv) análisis de los hallazgos. En general, hubo un bajo nivel de asimetría entre los factores de riesgo de las entidades y los principales problemas desde el punto de vista de los auditores. Esta baja asimetría de los riesgos de las entidades y los principales problemas desde el punto de vista de los auditores pueden representar una falta de transparencia en el conocimiento de los riesgos por parte de los inversores.

Palabras Clave: Asimetría Informativa, Principales Asuntos de Auditoría, Factores de Riesgo, Instituciones Financieras

Abstract

This paper aimed to evaluate the level of asymmetry between the auditor's concerns and the risk factors of financial institutions registered at B3. This research is characterized as exploratory, documentary, qualitative and quantitative. The methodological procedures adopted can be considered in four phases: (i) collection of reference forms and Standardized Financial Statements, base date 2016, from the 25 financial institutions; (ii) categorization by the authors of the risks identified and reported by the companies in the reference form; (iii) categorization by the authors of the main audit matters; and (iv) analysis of the findings. Overall, the low level of asymmetry between the risk factors of the entities and the main issues from the auditor's point of view was observed. This low risk asymmetry of entities and key auditors' issues may represent a lack of transparency in investor awareness of risks.

Key words: Informational Asymmetry, Principal Audit Matters, Risk Factors, Financial Institution

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. - III. Plan de redacción. - 1. Teoría de la asimetría de la información. - 2. Principales asuntos de auditoría. - 3. Resultados de investigación. CONCLUSIONES. - REFERENCIAS.

Introducción

En diciembre de 2009, la Comisión de Bolsa y Valores de Brasil (CVM – Comissão de Valores Mobiliários) emitió la Instrucción n. 480, que establece el registro de emisores de valores admitidos a cotización en mercados de valores regulados. Esta instrucción establece que las empresas deben describir, en el formulario de referencia, los factores de riesgo que pueden influir en la decisión de inversión de las partes interesadas.

Además, la Carta Circular n. 02 de CVM, del 29 de febrero de 2016, sobre pautas generales sobre los procedimientos que deben observar las empresas públicas, extranjeras y alentadas, define que “cualquier factor de riesgo que pueda influir en la decisión de inversión, en particular, los relacionados con el emisor y su controlador, directo o indirecto, o grupo de control, sus accionistas, sus subsidiarias y afiliadas, sus proveedores, sus clientes, con los sectores de la economía en la que opera el emisor y su respectiva regulación, con los países los extranjeros donde opera el emisor y los problemas socioambientales “deben exponerse, en orden de relevancia (del más relevante al menos relevante).

El riesgo se entiende como la amenaza de que un evento o acción afectará negativamente la capacidad de la organización para maximizar el valor para las partes interesadas y lograr objetivos y estrategias (Darlington, Grout & Whitworth, 2001). Una de las principales herramientas para reducir la asimetría de información entre la administración de las empresas y sus inversores es el informe del auditor independiente, que, en teoría, representa una fuente confiable de información sobre la adecuación de los estados financieros de la empresa auditada, en sus aspectos materiales, en relación con el marco regulatorio y normativo aplicable (Matos & Cardoso, 2017).

La Junta de Normas Internacionales de Auditoría y Aseguramiento (IA-

ASB - *International Auditing and Assurance Standards Board*) y la Junta de Supervisión Contable de las Empresas Públicas (PCAOB - *Public Company Accounting Oversight Board*) celebraron audiencias públicas sobre nuevas normas de auditoría que requerirían que los auditores comuniquen en el informe de auditoría los Asuntos Clave de Auditoría (KAM - *Key Audit Matters*, en inglés, PAA – *Principais Assuntos de Auditoria*, en portugués). Estos cambios en los informes de auditoría apuntan a reducir la brecha de información: diferencias entre la información que los usuarios desean y lo que está disponible para ellos a través de las revelaciones de la entidad y el informe del auditor. (Traducción gratuita de IAASB 2011 como se cita en Bédard, Gonthier Besacier & Schatt, 2014).

El Nuevo Informe de Auditoría comenzó a emitirse en Brasil en los estados financieros para el año finalizado el 31 de diciembre de 2016 con cambios significativos en el formato y el contenido para satisfacer la demanda global de los usuarios de un informe más informativo con la aprobación de la Norma Brasileña de Contabilidad NBC TA CFC n. 701 del 17/06/2016. Esta norma aborda la responsabilidad del auditor de comunicar los principales asuntos de auditoría en su informe sobre los estados financieros. Los PAA son aquellos que, a juicio del auditor, fueron los más importantes en la auditoría, abordando así las especificidades de cada entidad auditada y sobre las cuales había una gran expectativa del mercado en general (adaptado de la NBC TA n. 701, 2016 y IBRACON, 2017).

Aunque no hay cambios en el alcance del trabajo de auditoría, fue necesaria una comunicación más constante y eficiente entre los auditores, la gerencia y los órganos de gobierno corporativo de las entidades, así como un esfuerzo adicional en la preparación y discusión de un informe con contenido específico en lugar de contenido estandarizado (IBRACON, 2017). Por lo tanto, las empresas que cotizan en bolsa deben informar los eventos y riesgos que pueden influir en la decisión de una parte interesada y el informe de auditoría debe comunicar los principales problemas en su revisión de los estados financieros. En este contexto, el presente estudio busca responder la siguiente pregunta de investigación: ¿cuál es el nivel de congruencia informativa entre los principales sujetos de auditoría y los factores de riesgo reportados por las instituciones financieras registradas en la B3 (Brasil, Bolsa, Balcão, la Bolsa de Valores de Brasil)?

Con este fin, este estudio tiene como objetivo evaluar el nivel de asimetría entre las preocupaciones de los auditores y los riesgos de las instituciones financieras registradas en B3. El año de 2016 fue el primer año de adopción de los principales asuntos de auditoría. Por lo tanto, este estudio busca contribuir

a los inversores, profesionales y gerentes que se enfrentan a temas asociados con PAA, así como contribuir a la investigación académica sobre el tema de asimetría de información. Este artículo se divide en 5 partes, la primera, llamada introducción, presenta la caracterización del tema, la formulación del problema y la descripción del objetivo. En la segunda parte, presenta los conceptos de asimetría de información y los principales asuntos de auditoría. En la tercera parte, la metodología utilizada. La cuarta parte presenta el resultado del análisis sobre el nivel de congruencia informativa entre los principales sujetos de la auditoría y los factores de riesgo informados por las instituciones financieras que cotizan en bolsa. Finalmente, la quinta parte resume las principales consideraciones con respecto al desarrollo del artículo.

Esquema de resolución

1. Problema de investigación

¿Cuál es el nivel de congruencia informativa entre los principales sujetos de auditoría y los factores de riesgo reportados por las instituciones financieras registradas en la B3 (Brasil, Bolsa, Balcão, la Bolsa de Valores de Brasil)?

2. Metodología

Se puede caracterizar como objetivos de esta investigación como exploratorios, ya que “se desarrolla en el sentido de proporcionar una visión general sobre un hecho determinado. Por lo tanto, este tipo de investigación se lleva a cabo, sobre todo, cuando el tema elegido se explora poco y se hace difícil formular hipótesis precisas y operativas” (Gil, 1999 Citado por Beuren, 2008: p.80).

En relación con los procedimientos de investigación, se caracteriza como documental, ya que “se basa en materiales que aún no han recibido un tratamiento analítico o que pueden ser reelaborados de acuerdo con los objetivos de la investigación” (Beuren, 2008: 89). “Por lo tanto, este tipo de investigación tiene como objetivo seleccionar, tratar e interpretar la información en bruto, buscando extraer algo de significado de ella e introducirle algún valor, pudiendo así contribuir a la comunidad científica para que otros puedan volver a desempeñarse en el futuro el mismo papel” (Silva & Grigolo, 2002 según lo citado por Beuren, 2008: 89).

En cuanto al enfoque del problema, se clasifica como cualitativo, ya que “se conciben análisis más profundos en relación con el fenómeno que se está estudiando” (Beuren, 2008: 92) y cuantitativo, ya que busca “descubrir y clasificar la relación entre variables y la relación causal entre fenómenos” (Beuren, 2008: 92).

Los procedimientos metodológicos adoptados pueden considerarse en cuatro fases:

- i. Recopilación de formularios de referencia y estados financieros estandarizados, fecha base 2016, de las 25 instituciones financieras (según la clasificación B3) registradas en la Bolsa de Valores de São Paulo, ver la lista de empresas analizadas en la tabla 1.
- ii. Categorización, por parte de los autores, de los riesgos identificados e informados por las empresas en el punto 4 del formulario de referencia, de acuerdo con la tabla 2.
- iii. Categorización, por los autores, de los principales asuntos de auditoría.
- iv. Análisis de los hallazgos.

Tabla 1. Relación de las instituciones financieras en B3

N.	Nombre de la Institución Financiera	n.	Nombre de la Institución Financiera
<u>1</u>	ALFA HOLDINGS S.A.	<u>14</u>	BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.
<u>2</u>	BANESTES S.A. - BCO EST ESPIRITO SANTO	<u>15</u>	BCO NORDESTE DO BRASIL S.A.
<u>3</u>	BCO ABC BRASIL S.A.	<u>16</u>	BCO PAN S.A.
<u>4</u>	BCO ALFA DE INVESTIMENTO S.A.	<u>17</u>	BCO PATAGONIA S.A.
<u>5</u>	BCO AMAZONIA S.A.	<u>18</u>	BCO PINE S.A.
<u>6</u>	BCO BRADESCO S.A.	<u>19</u>	BCO SANTANDER (BRASIL) S.A.
<u>7</u>	BCO BRASIL S.A.	<u>20</u>	BCO SANTANDER S.A.
<u>8</u>	BCO BTG PACTUAL S.A.	<u>21</u>	BRB BCO DE BRASILIA S.A.
<u>9</u>	BCO ESTADO DE SERGIPE S.A. - BANESE	<u>22</u>	CONSORCIO ALFA DE ADMINISTRACAO S.A.
<u>10</u>	BCO ESTADO DO PARA S.A.	<u>23</u>	ITAU UNIBANCO HOLDING S.A.
<u>11</u>	BCO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL S.A.	<u>24</u>	ITAUSA INVESTIMENTOS ITAU S.A.
<u>12</u>	BCO INDUSVAL S.A.	<u>25</u>	PARANA BCO S.A.
<u>13</u>	BCO MERCANTIL DE INVESTIMENTOS S.A.		

Fuente:Elaborado con datos obtenidos de la B3. Disponible en http://www3.bmfbovespa.com.br/pt_br/produtos/listados-a-vista-e-derivativos/renda-variavel/empresas-listadas.htm.

Tabla 2. *Categorías de riesgos propuestas*

N.	Categorías	n.	Categorías
<u>1</u>	Riesgos regulatorios	<u>14</u>	Riesgos para el comercio exterior
<u>2</u>	Riesgos para los accionistas	<u>15</u>	Concentración de fuentes de ingresos
<u>3</u>	Competencia	<u>16</u>	Riesgos asociados al capital humano
<u>4</u>	Riesgos asociados a la ejecución de la estrategia empresarial	<u>17</u>	Riesgos de la tecnología de la información
<u>5</u>	Riesgos operacionales	<u>18</u>	Riesgos fiscales
<u>6</u>	Condiciones económicas y de mercado	<u>19</u>	Riesgos socioambientales
<u>7</u>	Riesgos asociados con el desempeño del accionista controlador	<u>20</u>	Riesgos asociados al producto
<u>8</u>	Riesgos legales	<u>21</u>	Riesgos asociados a la acción de la naturaleza.
<u>9</u>	Riesgos asociados a gerentes	<u>22</u>	Riesgos asociados con filiales, filiales o participadas
<u>10</u>	Riesgo predeterminado	<u>23</u>	Riesgos asociados con la dependencia de los proveedores
<u>11</u>	Riesgos financieros y de efectivo	<u>24</u>	Riesgos asociados con combinaciones de negocios
<u>12</u>	Riesgos asociados con entradas	<u>25</u>	Riesgos asociados a los estados financieros
<u>13</u>	Riesgos asociados con el seguro contratado.	<u>26</u>	Riesgos asociados con partes relacionadas

Fuente: Elaboración propia.

3. Plan de redacción

3.1 Teoría de la asimetría de la información

La literatura indica que la información tiene un papel prioritario en una empresa y es fundamental para la toma de decisiones, y se ocupa de la asimetría de la información, correlacionada con la Teoría de la Agencia, ya que la diferencia en la información ocurre en una relación entre el agente y el principal. La relación de agencia surge de un contrato entre una o más personas (el principal)

con otra persona (el agente), en el cual este último delega a esta autonomía para llevar a cabo alguna actividad a su favor (Jensen & Meckling, 1976). Sin embargo, ambas partes buscan maximizar sus intereses, por lo que el agente tiende a no actuar exclusivamente a favor de los intereses del principal.

Para Eisenhardt (2015), existen dos líneas de investigación en teoría de agencias, que analizan el contrato entre el principal y el agente: el positivista; y el agente principal. La línea positivista, basada en Jensen y Meckling (1976), Fama (1980) y Fama y Jensen (1983), es menos matemática, centrada en la relación entre los propietarios y la administración de grandes corporaciones públicas y centrada en la identificación de situaciones en las que es probable que el director y el agente tengan objetivos contradictorios, para discutir los mecanismos de gobierno que limitan el comportamiento de actuar en beneficio propio del agente. La línea principal-agente, por otro lado, es más matemática e integral, y se ocupa de la teoría general de la relación principal-agente, que puede aplicarse al empleador-empleado, abogado-cliente, comprador-proveedor, etc. (Eisenhardt, 2015).

A su vez, Baiman (1990) entiende que la teoría de la agencia se puede organizar en tres aspectos: i) literatura del agente principal; ii) literatura sobre ahorro de costos de transacción; y iii) literatura de Rochester, resumida en el trabajo de Jensen & Meckling (1976) y la teoría de la contabilidad positiva de Watts & Zimmermann (1978). En la relación entre el principal y el agente, la teoría de la agencia se basa en la existencia de relaciones contractuales. En ellos, la firma es considerada como una gran red de contratos que se cruzan en varias direcciones y entre diferentes partes de la organización, definiendo las relaciones entre las partes. A menudo, estos contratos no son tangibles, no existen en forma física y, por lo tanto, son informales (Martinez, 1998). En una relación contractual, la asimetría informativa se verifica cuando una parte tiene información que la otra no. En consecuencia, una de las partes involucradas no tiene todo el conocimiento relevante y necesario para determinar si los términos del contrato son mutuamente aceptables y en condiciones para su ejecución (Rocha, Pereira, Bezerra & Nascimento, 2012). La tabla 3 muestra algunos conceptos de asimetría de información.

Tabla 3. Concepto de asimetría de información

Descripción del concepto	Fuente
Entendido como información incompleta proporcionada por el agente al director.	Nascimento y Reginato (2008)
Ocurre cuando ambas partes (principal y agente) no conocen todos los hechos, es decir, cuando la información está incompleta.	Hendriksen y Van Breda (1999)
Ocurre cuando una de las partes no tiene toda la información necesaria para observar si los términos del contrato propuesto son mutuamente aceptables y se implementarán.	Milgrom y Roberts (1992)
Basado en un contrato formal o informal, la asimetría de la información hace que el agente o el director ponga a disposición recursos para que uno observe o monitoree al otro, lo que hace que el costo de esta relación sea algo alto.	Marchet (2001)
Como la diferencia en la información que existe en una relación contractual entre el agente y el principal porque una parte tiene más información que la otra, es decir, hay información oculta (<i>hidden information</i>)”.	Santos <i>et al.</i> (2007)
El principal no puede acceder al modelo informativo del agente, causando asimetría. Estas discrepancias pueden reducirse o incluso eliminarse mediante sistemas de incentivos para el agente, que lo llevan a administrar y utilizar los recursos de acuerdo con la determinación del director.	Iudícibus (2004)

Fuente: Elaborado con datos tomados de Rocha et al. (2012: 333-334).

Dentro del alcance de la relación principal-agente, Braga, Horbucz & Cherobim (2015) afirman que el director puede enfrentar desventajas con respecto a la asimetría de la información de dos maneras diferentes: (i) cuando el agente no revela completamente sus intereses, conocimiento y potencial en el momento de la contratación; y (ii) cuando el agente realiza tareas, durante el contrato, de manera oportunista, sin dedicar esfuerzos para maximizar los rendimientos para el contratista.

3.2 Principales asuntos de auditoría

Para los propósitos de las NBC TA (Normas Brasileñas de Contabilidad Técnicas de Auditoría Independiente), los asuntos principales de auditoría son asuntos que, según el juicio profesional del auditor, fueron los más significativos en la auditoría de los estados financieros del período actual. Los principales asuntos de auditoría se seleccionan de los asuntos comunicados a los encargados del gobierno corporativo.

Para el PCAOB (2013: A1-9) “las áreas de una auditoría que implicaban los juicios más difíciles, subjetivos o complejos o que planteaban la mayor dificultad para obtener suficientes pruebas apropiadas o que planteaban dificultades para formarse una opinión”.

En los Estados Unidos de América, la Sección 104 de SOX requiere que PCAOB inspeccione a los auditores registrados de las compañías registradas por la Securities and Exchange Commission (SEC). Kim, Su, Zhou & Zhu (2020) estudiaron cómo las inspecciones de PCAOB a los auditores estadounidenses afectan los resultados internacionales de fusiones y adquisiciones (M&A - Merger & Acquisition) y los resultados sugieren que la supervisión de PCAOB reduce la incertidumbre de la información en los acuerdos de M&A. Por otro lado, Westermann, Cohen & Trompeter (2019) encontraron evidencias que el proceso de inspección ha creado un estrés y una tensión excesivos, más allá de las presiones presupuestarias y de tarifas, que algunos auditores perciben que afectan al grupo de auditores talentosos que las empresas pueden atraer y retener en el futuro.

Shroff (2019) demostró el valor de las inspecciones de PCAOB para mitigar las fricciones financieras para compañías no estadounidenses y su investigación sugiere que las inspecciones aumentan el uso de *covenants* financieros en los contratos de deuda, que es probablemente uno de los mecanismos a través del cual las inspecciones generan efectos reales.

La figura 1 a continuación muestra el árbol de decisiones sobre cómo se determinan estos asuntos de auditoría.

Para los propósitos de NBC TA 701, el auditor debe determinar qué asuntos, entre los comunicados a los encargados del gobierno corporativo, requirieron una atención significativa al realizar la auditoría. Para hacer tal determinación, el auditor debe tener en cuenta lo siguiente:

- a) Áreas evaluadas como que tienen el mayor riesgo de incorrección material o riesgos significativos identificados.
- b) Juicios importantes del auditor con respecto a las áreas de los estados financieros que también involucraron un juicio significativo por parte de la administración, incluidas las estimaciones contables identificadas que tienen una alta incertidumbre en la estimación.
- c) Efecto en la auditoría de hechos o transacciones importantes que ocurrieron durante el período.

Figura 1. *Árbol de decisión que demuestra cómo se determinan estos problemas*



Fuente: Tomado de PwC (2016: 16). Disponible en <https://www.pwc.com.br/pt/publicacoes/guia-demonstracoes-financeiras/assets/guia-demonstracoes-financeira-16.pdf>.

El auditor debe determinar qué asuntos fueron más importantes en la auditoría de los estados financieros del período actual y, por lo tanto, son los principales asuntos de auditoría. El auditor también debe describir cada uno de los asuntos principales de auditoría, utilizando un subtítulo apropiado para cada uno de ellos, en una sección separada del informe, bajo el encabezado “Asuntos principales de auditoría”. El texto introductorio de esa sección del informe debe indicar que:

- Los principales asuntos de auditoría son aquellos que, según el juicio profesional del auditor, fueron los más significativos en la auditoría de los estados financieros del período actual.
- Estos asuntos se abordaron en el contexto de la auditoría de los estados financieros tomados en su conjunto y, al formarse su opinión sobre ellos, el auditor no proporciona una opinión separada sobre esos asuntos.

El auditor debe describir cada uno de los principales asuntos de auditoría en su informe, a menos que:

- a) La ley o regulación prohíba la divulgación pública del asunto
- b) En casos extremadamente raros, en los que el auditor concluye que el asunto no debe ser comunicado en su informe porque las consecuencias negativas de dicha revelación podrían, dentro de una perspectiva razonable, superar los beneficios de la comunicación en interés público. Esta conclusión no se aplica si la entidad ha proporcionado información pública sobre el asunto.

Para los propósitos de NBC TA n. 701, el auditor debe comunicarse con los encargados del gobierno corporativo:

- a) Los asuntos que ha considerado como los principales asuntos de auditoría.
- b) Si corresponde, dependiendo de los hechos y circunstancias pertinentes a la entidad y la auditoría, la determinación del auditor de que no hay asuntos principales de auditoría que se comuniquen en su informe sobre los estados financieros.

De acuerdo con Gold & Heilmann (2019) la investigación académica que examina los efectos de las revelaciones de PAA en el informe del auditor, en general abordan: (1) el comportamiento del inversor y la reacción del mercado, (2) las respuestas del auditor, (3) la responsabilidad del auditor y (4) las respuestas de gestión de clientes.

La tabla 4, muestra el resultado de la investigación realizada sobre los principales asuntos de auditoría:

Tabla 4. Resultados de los estudios Principales asuntos de auditoría

Artículo	Principales resultados	Fuente
El impacto de Asuntos clave de auditoría (KAMs – Key Audit Matters) en el análisis de los estados financieros y en la propensión a invertir.	A través de un experimento con inversores, examinamos el efecto que Asuntos clave de auditoría (KAMs – Key Audit Matters) tiene en el análisis de los estados financieros, en la percepción de la calidad de los estados financieros y el trabajo del auditor, así como en la propensión a invertir en la empresa. Los resultados sugieren que el inversor valora los informes de auditoría que presentan los resultados de los procedimientos realizados en las áreas consideradas más significativas por el auditor, dado que percibe una calidad significativamente mayor en los estados financieros y en el trabajo del auditor, aunque no hay una diferencia significativa en la propensión a invertir.	Matos & Cardoso (2017)
Costos y beneficios de informar asuntos clave de auditoría en el informe de auditoría: la experiencia francesa	Este artículo presenta resultados originales sobre los efectos de la justificación de las evaluaciones (JOA – <i>Justification of Assessments</i>), que son obligatorios en Francia desde 2003. Por otro lado, la calidad de la auditoría (representada por una medida de gestión de ganancias), el costo de la auditoría (representada por los honorarios de auditoría) y la eficiencia de la auditoría (representada por el retraso del informe de auditoría) no se ven significativamente afectados por el JOA.	Bédard, Gonthier Besacier & Schatt (2014)
Divulgación de riesgos anteriores a los resultados negativos: los efectos de informar asuntos críticos de auditoría sobre los juicios de responsabilidad del auditor	El PCAOB y el IAASB propusieron recientemente varios cambios significativos en el modelo de informes de auditoría, incluido el requisito de que los auditores revelen asuntos críticos de auditoría (CAMs – <i>Critical Audit Matters</i>) en sus informes de auditoría. Contrariamente a las preocupaciones anteriores, los resultados del estudio indican que revelar CAMs, ya sea relacionado o no relacionado con una representación errónea material no detectada, probablemente no aumentará y podría disminuir (dependiendo del tipo de representación errónea), la probabilidad de que los jurados responsabilicen a los auditores cuando Las auditorías no detectan errores materiales.	Brasel, Doxey, Grenier & Reffett (2016).

¿Los párrafos críticos de la auditoría en el informe de auditoría cambian la decisión de los inversores no profesionales de invertir?	Examinamos cómo reaccionan los inversores no profesionales al párrafo CAM de un informe de auditoría que se centra en la auditoría de las estimaciones del valor razonable. Encontramos que los inversores que reciben un párrafo CAM tienen más probabilidades de cambiar su decisión de inversión que los inversores que reciben un informe de auditoría estándar (un efecto de información) o los inversores que reciben la misma información de párrafo CAM en las notas al pie de la dirección (un efecto de credibilidad de la fuente).	Christensen, Glover & Wolfe (2014).
Comprensión de los cambios en los informes de auditoría: introducción de asuntos clave de auditoría	La profesión de auditoría ha pasado por una serie de polémicas en la última década, lo que llevó a la necesidad de cambiar y revisar los informes de auditoría y la calidad de la auditoría. Este estudio tiene como objetivo investigar si los usuarios de los informes de auditoría están de acuerdo con la propuesta de IAASB de incluir una nueva sección, Asuntos clave de auditoría (KAMs – <i>Key Audit Matters</i>), en el informe de auditoría para incluir más información sobre la misión de auditoría, con el objetivo de mejorar la comunicación de auditoría.	Cordos & Fülöpa (2015).
El valor informativo de los asuntos clave de auditoría en el informe del auditor: evidencia de un estudio de seguimiento ocular	Examinamos si la adición de párrafos obligatorios que resaltan los asuntos clave / críticos de auditoría (KAM) en el informe del auditor afecta el proceso de adquisición de información de los usuarios utilizando tecnología de seguimiento ocular. Encontramos que los KAM tienen un impacto directo de atención, ya que los participantes acceden a las revelaciones relacionadas con KAM más rápidamente y les prestan relativamente más atención cuando los KAM se comunican en el informe del auditor.	Sirois, Bédard, & Bera (2017).

Fuente: Elaborado con datos tomados de los autores citados.

Pinto & Morais (2019) analizaron la divulgación obligatoria de PAA en la Unión Europea y encontraron que el riesgo de litigio, la pérdida de reputación, la relación auditor-cliente, la precisión de las normas contables y el efecto de las actividades de los reguladores y supervisores afectan la cantidad de PAA que revelan los auditores. Ya Sierra García, Gambetta & García Benau (2019) estudiaron el caso del Reino Unido y evidenciaron que los auditores de compañías que

pagan tarifas más altas por servicios de auditoría, en general, presentan más PAA en nivel de la entidad (ELRKAM - *entity-level-risk* KAM) y menos PAA en nivel de cuenta (ALRKAM - *account-level-risk* KAM). Sus hallazgos también muestran que las características del cliente son relevantes para el número y tipo de PAA incluido en el informe de auditoría. Los resultados de los autores muestran que las características del auditor y del cliente son determinantes del número de PAA divulgadas y, además, determinan el tipo de PAA divulgado en los informes de auditoría.

En caso de Brasil, Ferreira & Morais (2019) encontraron una relación positiva entre el número de PAA divulgadas y el auditor ser de una Big 4 y la complejidad de la empresa auditada. Por otro lado, el honorario y la modificación de la opinión del auditor demostraron relación negativa con el número de PAA. Ya Santos, Guerra, Marques & Júnior (2020) analizaron las PAA de empresas brasileñas y la relación de su cantidad con la manipulación de resultados, encontraron un predominio de la recuperabilidad de activos, contingencias y reconocimiento de ingresos. Además, evidenciaron la importancia de la divulgación de PAA como un importante indicador de la existencia de manipulación de resultados. Adicionalmente, Alves Junior & Galdi evidenciaron la relevancia informativa del contenido del informe de auditoría con PAA en Brasil.

3.3 Resultados de investigación

En la descripción y análisis de resultados, se muestra inicialmente el número de factores de riesgo informados en el formulario de referencia de las entidades, el número de categorías de riesgo identificadas, de acuerdo con la clasificación de los autores, el número de sujetos de auditoría por instituciones, como se muestra en la tabla 5.

En cuanto a los factores de riesgo revelados, se observa que, en promedio, las entidades revelan 27 factores de riesgo que pueden afectar a la institución, y una entidad revela 65 factores de riesgo en su formulario de referencia. En relación con los principales asuntos de auditoría, las entidades demuestran en sus respectivas opiniones del auditor, en promedio, 4 asuntos de auditoría. Vale la pena señalar que 5 entidades presentaron solo 1 tema de auditoría y una entidad presentó 9 asuntos.

Tabla 5. Análisis estadístico de muestra

Resultados estadísticos	Factores de riesgos	Categorías de riesgos	Principales asuntos de auditoría
Mínimo	6	5	1
Promedio	27	12	4
Mediana	25	13	4
Máximo	65	18	9
Desviación estándar	16	4	2

Fuente: Elaboración propia.

Entre las categorías de riesgo más reportadas por las entidades se encuentran: condiciones económicas, políticas y de mercado (96,00% de la muestra), riesgos asociados con el desempeño del accionista controlador (92,00% de la muestra), riesgos para los accionistas (92,00% de la muestra), riesgos regulatorios (88,00% de la muestra) y financieros y de efectivo (80,00% de la muestra), como se muestra en la tabla 6.

Tabla 6. Las quince categorías de riesgo más reveladas por las entidades

	Categorías de riesgos	Cantidad	Representatividad de la muestra
1	Condiciones económicas, políticas y de mercado.	24	96,00%
2	Riesgos asociados con el desempeño del accionista controlador	23	92,00%
3	Riesgos para los accionistas	23	92,00%
4	Riesgos regulatorios	22	88,00%
5	Riesgos financieros y de efectivo	20	80,00%
6	Riesgos asociados a la ejecución de la estrategia empresarial	18	72,00%
7	Riesgo predeterminado	18	72,00%
8	Riesgos operacionales	17	68,00%
9	Competencia	16	64,00%
10	Riesgos socioambientales	15	60,00%
11	Riesgos para el comercio exterior	13	52,00%
12	Riesgos fiscales	13	52,00%

	Categorías de riesgos	Cantidad	Representatividad de la muestra
13	Riesgos asociados con la dependencia de los proveedores	12	48,00%
14	Riesgos legales	12	48,00%
15	Riesgos asociados con filiales, filiales o participadas	12	48,00%

Fuente: Elaboración propia.

Entre los principales asuntos de auditoría entre las instituciones financieras están: Provisión para pérdidas crediticias - PCLD (60,00% de la muestra), Pasivos contingentes (52,00% de la muestra), Crédito fiscal (52,00% de la muestra), Entorno de tecnología de la información (48,00% de la muestra) e instrumentos financieros (36,00% de la muestra), como se muestra en la tabla 7. Vale la pena señalar que dos entidades no presentaron los principales asuntos de auditoría en sus respectivas opiniones.

Tabla 7. Los principales asuntos de auditoría de las instituciones financieras

	Asuntos de Auditoría	Cantidad	Representatividad de la muestra
1	Perdidas crediticias esperadas	15	60,00%
2	Pasivos contingentes	13	52,00%
3	Crédito fiscal	13	52,00%
4	Entorno de tecnología de la información	12	48,00%
5	Instrumentos financieros	9	36,00%
6	Deterioro de préstamos a clientes	7	28,00%
7	Beneficio post-empleo	7	28,00%
8	Subsidiarios y afiliados	6	24,00%
9	Otros asuntos	4	16,00%
10	Provisiones técnicas (seguros, pensiones, etc.)	3	12,00%
11	Adquisición de Control y / o Combinación de Negocios	2	8,00%
12	Activos intangibles	2	8,00%
13	No hay nada en la opinión sobre asuntos de auditoría	2	8,00%

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 8 presenta el resultado del análisis del nivel de congruencia, representatividad entre los sujetos de auditoría y las categorías de riesgo, entre los principales sujetos de auditoría y los factores de riesgo que afectan a las entidades y se revelan en sus respectivos formularios de referencia.

Se observa que el nivel de congruencia entre los sujetos de auditoría y los factores de riesgo es bajo, en promedio 15,00% para la muestra analizada. Lo que significa que los riesgos inherentes de estas entidades no se abordan entre los asuntos de auditoría. La entidad que presentó el mayor nivel de congruencia fue del 50,00%, es decir, los asuntos de auditoría cubrieron el 50,00% de las categorías de riesgo informadas en el formulario de referencia y también presentaron el mayor número de asuntos de auditoría alineados con los riesgos revelados, en el caso 7.

Tenga en cuenta que 1,88 es el número promedio de asuntos de auditoría en línea con los riesgos revelados. Por otro lado, se observó que hay, en promedio, 1,84 asuntos de auditoría que no se presentan como factores de riesgo. Además, debe tenerse en cuenta que todos los asuntos de auditoría se revelan entre los factores de riesgo de la Compañía, para solo 4 entidades. Por otro lado, 3 entidades no tenían un tema de auditoría alineado con los factores de riesgo informados, por lo tanto, no presentaban ningún nivel de congruencia.

Tabla 8. Resultados del nivel de congruencia entre los principales asuntos de auditoría

Entidades	Cantidad de asuntos de auditoría	Cantidad de categorías de riesgo divulgadas	Cantidad de asuntos de auditoría en línea con los riesgos revelados.	Nivel de congruencia %	Cantidad de asuntos de auditoría que no tienen factores de riesgo revelados	Adherencia del sujeto de auditoría reportado entre los factores de riesgo %
1 Entidad 1	9	14	7	50,00	2	78,00
2 Entidad 2	7	17	6	35,00	1	86,00
3 Entidad 3	6	15	5	33,00	1	83,00
4 Entidad 4	7	15	4	27,00	3	57,00
5 Entidad 5	7	15	4	27,00	3	57,00
6 Entidad 6	3	13	3	23,00	0	100,00
7 Entidad 7	1	5	1	20,00	0	100,00
8 Entidad 8	1	5	1	20,00	0	100,00
9 Entidad 9	4	10	2	20,00	2	50,00
10 Entidad 10	4	12	2	17,00	2	50,00
11 Entidad 11	5	12	2	17,00	3	40,00
12 Entidad 12	3	7	1	14,00	2	33,00
13 Entidad 13	3	8	1	13,00	2	33,00

14	Entidad 14	4	8	1	13,00	3	25,00
15	Entidad 15	2	18	2	11,00	0	100,00
16	Entidad 16	3	9	1	11,00	2	33,00
17	Entidad 17	3	12	1	8,00	2	33,00
18	Entidad 18	4	13	1	8,00	3	25,00
19	Entidad 19	3	15	1	7,00	2	33,00
20	Entidad 20	4	15	1	7,00	3	25,00
21	Entidad 21	0	13	0	0,00	0	-
22	Entidad 22	0	17	0	0,00	0	-
23	Entidad 23	1	15	0	0,00	1	0,00
24	Entidad 24	4	8	0	0,00	4	0,00
25	Entidad 25	5	7	0	0,00	5	0,00
Promedio				1,88	15,00	1,84	50,00

Fuente: Elaboración propia.

Los temas de auditoría que más se informaron entre los factores de riesgo de las instituciones fueron: Asignación para cuentas de cobro dudoso: PCLD (56,00% de la muestra), Subsidiarias y afiliadas (24,00% de la muestra) y entorno de tecnología de la información (24,00% muestra), como se muestra en la tabla 9.

Tabla 9. Resultados con los sujetos de auditoría más reportados entre los factores de riesgo de las instituciones financieras

	Asuntos de Auditoría	C ntidad	Representatividad de la muestra %
1	Pérdidas crediticias esperadas	14	56,00
2	Subsidiarios y afiliados	6	24,00
3	Entorno de tecnología de la información	6	24,00
4	Instrumentos financieros	5	20,00
5	Deterioro de préstamos a clientes	4	16,00
6	Crédito fiscal	4	16,00
7	Beneficio post-empleo	3	12,00
8	Adquisición de Control y / o Combinación de Negocios	2	8,00
9	Provisiones técnicas (seguros, pensiones, etc.)	2	8,00
10	Pasivos contingentes	1	4,00

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 10 muestra que los asuntos de auditoría que no se informaron como riesgos para las instituciones financieras fueron: pasivos contingentes (25,00% de la muestra), crédito fiscal (19,00% de la muestra) y entorno de tecnología de la información (13,00% de la muestra).

Tabla 10. Resultados con asuntos de auditoría que no se informaron entre los factores de riesgo de las instituciones financieras

	Asuntos de Auditoría	Cantidad	Representatividad de la muestra %
1	Pasivos contingentes	12	48,00
2	Crédito fiscal	9	36,00
3	Entorno de tecnología de la información	6	24,00
4	Beneficio post-empleo	4	16,00
5	Instrumentos financieros	4	16,00
6	Otros asuntos	4	16,00
7	Deterioro de préstamos a clientes	3	12,00
8	Activos intangibles	2	8,00
10	Pérdidas crediticias esperadas	1	4,00
11	Provisiones técnicas (seguros, pensiones, etc.)	1	4,00

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 11 muestra 16 categorías de riesgos que han sido revelados y que las entidades no han abordado entre los asuntos de auditoría. Se observa que solo 4 de estas categorías de riesgo son predominantemente exógenas, lo que significa que la empresa tiene poca administración o influencia sobre ellas, que son: condiciones económicas, políticas y de mercado, riesgos regulatorios (cambios en el entorno legal, principalmente), competencia y riesgos asociados con la acción de la naturaleza.

Tabla 11. Resultados con los riesgos que no se abordaron entre los asuntos de auditoría

	Categorías de riesgo
1	Condiciones económicas, políticas y de mercado.
2	Riesgos asociados con el desempeño del accionista controlador
3	Riesgos regulatorios
4	Riesgos para los accionistas
5	Riesgos asociados a la ejecución de la estrategia empresarial.
6	Riesgos operacionales
7	Competencia
8	Riesgos socioambientales.

9	Riesgos para el comercio exterior.
10	Riesgos asociados con la dependencia de los proveedores.
11	Riesgos asociados al capital humano.
12	Riesgos asociados al producto.
13	Concentración de fuentes de ingresos.
14	Riesgos asociados a la acción de la naturaleza.
15	Riesgos asociados con entradas
16	Riesgos asociados a gerentes

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, el riesgo de incumplimiento, para el 72,00% de la muestra, fue el riesgo que más se trató entre los asuntos de auditoría durante 2016. Luego, los riesgos asociados con subsidiarias, subsidiarias o participadas (24,00% de la muestra) y riesgos de tecnología de la información (24,00% de la muestra), como se muestra en la tabla 12.

Tabla 12. Resultados con los riesgos más tratados entre los asuntos de auditoría

Categoría de riesgo	Cantidad	Representatividad de la muestra %
Riesgo predeterminado	18	72,00
Riesgos asociados con filiales, filiales o participadas.	6	24,00
Riesgos de la tecnología de la información	6	24,00
Riesgos financieros y de efectivo	5	20,00
Riesgos fiscales	4	16,00
Riesgos asociados a los estados financieros.	3	12,00
Riesgos asociados con combinaciones de negocios.	2	8,00
Riesgos asociados con el seguro contratado.	2	8,00
Riesgos legales	1	4,00

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

Desde 2009, las empresas que cotizan en bolsa deben describir y divulgar los factores de riesgo que pueden influir en la decisión de inversión de los interesados. En 2016, se aprobó y divulgó la NBC TA n. 701 del 17/06/2016, que

se ocupa de la responsabilidad del auditor de comunicar los principales asuntos de auditoría en su informe sobre los estados financieros. En este contexto, este estudio tuvo como objetivo evaluar el nivel de asimetría entre las preocupaciones de los auditores y su revisión de los estados financieros, así como los riesgos revelados por las instituciones financieras que cotizan en B3.

En general, hubo un bajo nivel de congruencia entre los factores de riesgo de las entidades y los principales problemas desde el punto de vista de los auditores, en este caso el promedio general fue del 15,00%. La entidad que presentó el mayor nivel de congruencia fue del 50%, es decir, los asuntos de auditoría cubrieron el 50% de las categorías de riesgo informadas en el formulario de referencia y también presentaron el mayor número de asuntos de auditoría alineados con los riesgos revelados, en el caso 7.

Los temas de auditoría que más se informaron entre los factores de riesgo de las instituciones fueron: pérdidas crediticias esperada (56,00% de la muestra), subsidiarias y afiliadas (24,00% de la muestra) y entorno de tecnología de la información (24,00% Muestra). Por otro lado, los problemas de auditoría que no se informaron como riesgos para las instituciones financieras fueron: pasivos contingentes (25,00% de la muestra), crédito fiscal (19,00% de la muestra) y entorno de tecnología de la información (13,00% de la muestra). Además, se identificaron 16 categorías de riesgo que no fueron abordadas y / o abordadas entre los asuntos de auditoría por ninguna de las entidades analizadas.

Esta baja asimetría de los riesgos de las entidades y los principales problemas desde el punto de vista de los auditores pueden representar una falta de transparencia en el conocimiento de los riesgos por parte de los inversores. Algunas preguntas surgen después de este estudio, ¿cómo medir los impactos de estos riesgos en los estados financieros de estas entidades? ¿Qué y cómo gestionan las empresas estos riesgos? y, ¿cómo evalúan los auditores estos aspectos entre sus procedimientos? ¿Cómo mejorar la alineación entre los riesgos inherentes de una empresa y los asuntos de auditoría? Como una oportunidad para futuros estudios, se recomienda analizar otros sectores de la economía o incluso hacer comparaciones entre sectores.

Referencias

- Alves Júnior, E. D., & Galdi, F. C. (2020). Relevância informacional dos principais assuntos de auditoria. *Revista Contabilidade & Finanças*, 31(82), 67-83.
- Baiman, S. (1990). Agency research in managerial accounting: a second look. *Accounting Organization and Society*, 15(4), 341–371.
- Bédard, J., Gonthier Besacier, N., & Schatt, A. (2014). Costs and benefits of reporting Key Audit Matters in the audit report: The French experience. In International Symposium on Audit Research. Obtenido de http://documents.escdijon.eu/pdf/cig2014/ACTESDUCOLLOQUE/BEDARD_GONTHIER_BESACIER_SCHATT.pdf.
- Beuren, I. M. (2008). *Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade*. 3ª Edição. São Paulo: Atlas.
- Braga, G. S., Horbucz, K. S. N., & Cherobim, A. P. M. S. (2015). Influência do investimento anjo na tomada de decisão e nos problemas de agência: um estudo de caso. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 4(1), 152-168.
- Brasel, K., Doxey, M. M., Grenier, J. H., & Reffett, A. (2016). Risk disclosure preceding negative outcomes: The effects of reporting critical audit matters on judgments of auditor liability. *The Accounting Review*, 91(5), 1345-1362.
- Christensen, B. E., Glover, S. M., & Wolfe, C. J. (2014). Do critical audit matter paragraphs in the audit report change nonprofessional investors' decision to invest? *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(4), 71-93.
- Cordos, G. S., & Fülöpa, M. T. (2015). Understanding audit reporting changes: introduction of Key Audit Matters. *Accounting and Management Information Systems*, 14(1), 128.
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC). Norma Brasileira de Contabilidade NBC TA 701 – Comunicação dos principais assuntos de auditoria no relatório do auditor independente. Obtenido de http://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2016/NBCTA701.
- Darlington, A., Grout, S., & Whitworth, J. (2001). How safe is sage enough? A introduction to risk management, presented at: The Staple Inn Actuarial Society, Staple Inn Hall. Obtenido de <http://www.sias.org.uk/papers/risk2001.pdf>

- Deliberação CVM n. 480, de 7 de dezembro de 2009. Dispõe sobre o registro de emissores de valores mobiliários admitidos à negociação em mercados regulamentados de valores mobiliários. Obtenido de <http://www.cvm.gov.br/legislacao/instrucoes/inst480.html>.
- Eisenhardt, K. M. (2015). Teoria da Agência: Uma Avaliação e Revisão. *Revista de Governança Corporativa*, 2(1), 1–36.
- Fama, E. F. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of political economy*, 88(2), 288-307.
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Agency problems and residual claims. *The journal of law and Economics*, 26(2), 327-349.
- Ferreira, C., & Morais, A. I. (2019). Analysis of the relationship between company characteristics and key audit matters disclosed. *Revista Contabilidade & Finanças*, (AHEAD).
- Gold, A., & Heilmann, M. (2019). The consequences of disclosing key audit matters (KAMs): A review of the academic literature. *Maandblad voor accountancy en bedrijfseconomie*, 93(1/2), 5-14.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Kim, Y., Su, L. N., Zhou, G. S., & Zhu, X. K. (2020). PCAOB International Inspections and Merger and Acquisition Outcomes. *Journal of Accounting and Economics*, 101318.
- Martinez, A. L. (1998). Agency Theory na Pesquisa Contábil. *Encontro da ANPAD–ENANPAD*, 64(11), 307–316.
- Matos, T. M. P., & Cardoso, R. L. (2017). O impacto de Key Audit Matters (KAM) sobre a análise das demonstrações contábeis e sobre a propensão a investir. In *3º Congresso UnB de Contabilidade e Governança-3rd UnB Conference on Accounting and Governance*. Brasil: Brasília.
- Ofício Circular CVM nº 02, de 29 de fevereiro de 2016. Orientações gerais sobre procedimentos a serem observados pelas companhias abertas, estrangeiras e incentivadas. Obtenido de <http://www.cvm.gov.br/export/sites/cvm/legislacao/oficios-circulares/sep/anexos/oc-sep-0216.pdf>.
- Pinto, I., & Morais, A. I. (2019). What matters in disclosures of key audit matters: Evidence from Europe. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 30(2), 145-162.

- Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB). 2013. Proposed Auditing Standards—The Auditor’s Report on an Audit of Financial Statements When the Auditor Expresses an Unqualified Opinion. PCAOB Release No. 2013-005. Washington, DC: Public Company Accounting Oversight Board. Obtenido de https://pcaobus.org/Rulemaking/Docket034/Release_2013-005_ARM.pdf
- PwC (2016). Demonstrações Financeiras e Sinopses Normativa e Legislativa - Guia 2016/2017. Obtenido de <https://www.pwc.com.br/pt/publicacoes/guia-demonstracoes-financeiras/assets/guia-demonstracoes-financeira-16.pdf>.
- Rocha, I., Pereira, A. M., Bezerra, F. A., & do Nascimento, S. (2012). Análise da produção científica sobre teoria da agência e assimetria da informação. *REGE-Revista de Gestão*, 19(2), 329-341.
- Santos, K. L., Guerra, R. B., Marques, V. A., & Júnior, E. M. (2020). Os Principais Assuntos de Auditoria Importam? Uma análise de sua associação com o Gerenciamento de Resultados. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 14(1).
- Sierra-García, L., Gambetta, N., García-Benau, M. A., & Orta-Pérez, M. (2019). Understanding the determinants of the magnitude of entity-level risk and account-level risk key audit matters: The case of the United Kingdom. *The British Accounting Review*, 51(3), 227-240.
- Sirois, L. P., Bédard, J., & Bera, P. (2017). The informational value of key audit matters in the auditor’s report: Evidence from an eye-tracking study. *Accounting Horizons, Forthcoming*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2469905>.
- Shroff, N. (2019). Real Effects of PCAOB International Inspections. *The Accounting Review*. <https://doi.org/10.2308/accr-52635>.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting review*, 112-134.
- Westermann, K. D., Cohen, J., & Trompeter, G. (2019). PCAOB inspections: Public accounting firms on “trial”. *Contemporary Accounting Research*, 36(2), 694-731.

Metodología Shift-Share: un análisis del mercado laboral en la economía de Cúcuta y su área metropolitana, 2002 – 2012*

Shift-Share methodology: An analysis of the labor market in the economy of cúcuta and its metropolitan área 2002 - 2012

Recibido: Noviembre 18 de 2019 - Evaluado: Febrero 24 de 2020 - Aceptado: Mayo 27 de 2020

Fabián Camilo Nossa Pérez**

Geovanny Alexander Valero Valencia ***

Para citar este artículo / To cite this Article

Nossa Pérez, F. C., & Valero Valencia, G. A. (Julio-Diciembre de 2020). Metodología shift share: un análisis del mercado laboral en la economía de Cúcuta y su área Metropolitana 2002 – 2012. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), (47-65).

Resumen

Este artículo tiene por objetivo identificar la dinámica y estructura laboral de la ciudad de Cúcuta y su Área Metropolitana a fin de facilitar el planteamiento, diseño y formulación de políticas públicas a nivel local. A partir de la metodología Shift-Share y el Coeficiente de Localización en un periodo de tiempo del 2002 al 2012 se analizan los desajustes del mercado laboral en Cúcuta y el área metropolitana. Los resultados muestran que la estructura laboral de la economía de Cúcuta y su Área Metropolitana se ha especializado en un sector dinámico, como

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Artículo vinculado al trabajo de grado del programa de Economía de la Universidad de Pamplona.

** Economista por la Universidad de Pamplona. Email: camilonossa91@gmail.com.

*** Economista por la Universidad de Pamplona. Profesor de la Universidad de Pamplona. Email: geovanny.valero@unipamplona.edu.co.

lo es el sector servicios, pero que dentro del periodo de estudio ha presentado un comportamiento un poco volátil y/o inestable en cuanto a la cantidad de empleos que demanda. Por lo tanto, los resultados brindan un soporte argumentativo que contribuye a la formulación de políticas públicas que permitan la generación de empleo estable y la formalización de aquellas personas u empresas que laboran informalmente; de bajo la premisa de mejorar las condiciones sociales y la calidad de vida.

Palabras Clave: Shift-Share, Mercado Laboral, Coeficiente de Localización, Mano de Obra, Sectores Económicos

Abstract

This article aims to identify the dynamics and structure labor in Cúcuta and its Metropolitan Area (AMC) in order to facilitate the approach, design and formulation of public policies at the local level. Based on the Shift-Share methodology and the Location Coefficient in a period of time from 2002 to 2012, the mismatches of the labor market in Cúcuta and the metropolitan area are analyzed. The results show that the labor structure of the economy of Cúcuta and its metropolitan area has specialized in a dynamic sector, such as the service sector, but that within the period of study has presented a somewhat volatile and / or unstable behavior in terms of the number of jobs in demand. Therefore, the results provide an argumentative support that contributes to the formulation of public policies that allow the generation of stable employment and the formalization of those people or companies that work informally; under the premise of improving social conditions and quality of life.

Key Words: Shift-Share, Labor Market, Location Coefficient, Workforce, Economic Sectors

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. 1. Modelación matemática metodología Shift-Share y Coeficiente de Localización. - III. Plan de redacción. - 1. La metodología Shift-Share y su aplicación en América Latina. - 2. La metodología Shift-Share y su aplicación en América Latina. 3. Usos de la metodología Shift-Share: el caso Colombia. - 4. Resultados de investigación. CONCLUSIONES. - REFERENCIAS.

Introducción

Este artículo tiene como objetivo identificar la dinámica y estructura laboral de la ciudad de Cúcuta y su Área Metropolitana (AMC) y así facilitar el planteamiento, diseño y formulación de políticas públicas a nivel local. Para esto se analiza el comportamiento y especialización del empleo en la Ciudad por medio de la metodología Shift-Share y el Coeficiente de Localización durante el periodo 2002 – 2012, teniendo en cuenta que “es necesario tomar periodos de tiempo amplios, a fin de capturar adecuadamente los efectos del cambio estructural, puesto que este afecta a uno de los elementos de la descomposición realizada. La desagregación no muestra cambios sustanciales en periodos cortos” (Galvis, 1999).

Inicialmente se formula la problemática de discusión, la cual se cuestiona sobre la poca generación y baja calidad del empleo en la ciudad, seguidamente se establecen los objetivos pertinentes para el estudio del mercado laboral de Cúcuta y su AMC, luego se da un bosquejo en el que se explica y aclara la metodología que se aplicó para el desarrollo y cumplimiento de los objetivos planteados. Posteriormente se realiza una revisión bibliográfica de estudios sobre el tema a nivel mundial, continental y nacional; se desarrolla el marco conceptual o enfoque teórico de este análisis y se expone todo el marco legal que incide sobre el mercado laboral de la ciudad de Cúcuta y su AMC.

Los resultados obtenidos muestran en términos generales que a pesar del alto grado de especialización hacia el sector comercio que presenta la ciudad de Cúcuta y su AMC, este no cuenta con un volumen de empleo acorde al tamaño del sector y su participación en la economía local. En contraste, se observa que a diferencia del sector comercio, el sector industrial es uno de los sectores que mayor volumen de empleo demanda pese a su escasa participación en el producto de la Ciudad.

Esquema de resolución

1. Planteamiento del problema

La ciudad de Cúcuta y su AMC en la actualidad se caracterizan por presentar notables desajustes en su mercado laboral relacionados con la calidad y la cantidad de empleo, concretamente con la informalidad laboral y el desempleo respectivamente; entendiéndose el concepto de informalidad laboral y desempleo

desde dos enfoques, estructuralista e institucionalista. La informalidad laboral desde el enfoque estructuralista se define como “el resultado de un escaso desarrollo del sector moderno de la economía, de tal manera que este no alcanza a absorber toda la fuerza laboral disponible. La población excedente, sea educada o no, se ve forzada a laborar en actividades informales de baja remuneración o incluso caen en el desempleo”; mientras que esta definición desde el enfoque institucionalista “se centra en las fricciones y en los costos que imponen sobre las empresas la existencia de un marco legal institucional” (Uribe, Ortiz & Castro, 2006).

Por su parte, el desempleo bajo una concepción estructuralista “aparece cuando la oferta y demanda laboral no coinciden, bien sea porque la oferta no cumple con las características requeridas por la demanda, o porque la demanda no puede absorber las características que ofrece la mano de obra”¹. Mientras que el desempleo bajo un marco institucionalista hace referencia al desempleo que se presenta debido a que las decisiones tomadas por el Estado no estimulan la generación de empleo.

Todo lo anterior se ve reflejado en los indicadores de informalidad laboral y desempleo que presenta la ciudad de Cúcuta y su AMC. Según informes recientes del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) la ciudad de Cúcuta y su AMC, para el primer trimestre de 2013 (enero – marzo), presenta una tasa de desempleo del 19,90%, siendo la segunda ciudad con mayor tasa de desempleo después de Quibdó (20,10%), y una tasa de informalidad del 72,00%, ocupando el primer lugar entre las trece principales ciudades del país. Por tales motivos, es de gran importancia identificar y analizar la dinámica y la estructura laboral de la ciudad de Cúcuta y su AMC, para así poder brindar las recomendaciones idóneas que permitan lograr una mejora de estos indicadores en la Ciudad. Por lo expuesto, surge la siguiente interrogante de investigación:

¿Cuál es la dinámica y estructura del mercado laboral de la ciudad de Cúcuta y su AMC, para el periodo 2002 – 2012?

2. Metodología

Partiendo del hecho de dar cumplimiento a los objetivos propuestos en el

¹ Texto recuperado (03 de mayo de 2013) de El desempleo estructural y la tasa natural de desempleo: algunas consideraciones teóricas y su estado actual en Colombia. *Lecturas de economía*, 52, 91. Universidad de Antioquia, 2000. <http://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/lecturasdeeconomia/article/viewFile/4902/4295>

presente estudio, se hace indispensable realizar un análisis del mercado laboral de la ciudad de Cúcuta y su AMC para el periodo 2002 – 2012, para esto se emplea una técnica de desagregación denominada metodología Shift Share, la cual se muestra como un instrumento estadístico que permite conocer el comportamiento regional de la variable a estudiar a través del tiempo por medio de la caracterización de una serie factores. Cabe resaltar, que la información requerida para la aplicación de esta metodología fue extraída de fuente secundarias (Eslava Zapata, Pérez Carrero & Aranguren Carrero, 2014), más exactamente de los datos de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE.

2.1 Modelación matemática metodología Shift-Share y Coeficiente de Localización

La metodología Shift-Share es una herramienta no paramétrica, que define el grado de influencia de la especialización regional y los factores específicamente regionales que afectan o promueven el empleo local; para efectos del presente estudio, esta herramienta define el comportamiento y el grado de especialización del mercado laboral de la ciudad de Cúcuta. Esta metodología permite descomponer la evolución del empleo local (L), en tres componentes de naturaleza aditiva: el efecto nacional (N), el efecto estructural (E) y el efecto regional (R).

$$L = N + E + R$$

Donde el efecto nacional (N) es el nivel de empleo que cualquier sector económico de la ciudad podría alcanzar si esta hubiera registrado una tasa de crecimiento del empleo igual a la tasa de crecimiento promedio del empleo nacional. El efecto estructural (E) recoge las diferencias existentes entre los niveles de empleo de la ciudad y la media nacional, debidas a la especialización laboral, y se calcula a partir de las diferencias entre las tasas de crecimiento del empleo de cada sector económico de la ciudad de Cúcuta y la media a nivel nacional. El efecto regional (R) mide la influencia de factores locales de diversa naturaleza, sobre el crecimiento del empleo en Cúcuta, y se calcula como el diferencial entre las tasas de crecimiento del empleo de cada uno de los sectores económicos, a nivel regional y nacional.

Se considera que el efecto neto total (ENT) es la diferencia entre el efecto local (L) y el efecto crecimiento nacional (N). De esta forma, el efecto neto total es igual:

$$ENT = L - N = E + R$$

El ENT permite conocer si la variable sectorial de la ciudad de Cúcuta tiene un crecimiento (en términos de empleo) superior ($ENT > 0$), igual ($ENT = 0$) o inferior ($ENT < 0$) al crecimiento promedio nacional.

Efecto (N)

$$N = Em_0 * r_0$$

Donde es la tasa de crecimiento del empleo nacional durante el periodo 2007-2011 y es el volumen de empleo para el año inicial de cada sector económico de la Ciudad.

Efecto estructural (E)

$$E = Em_0 * (r_i - r_0)$$

Donde es la tasa de crecimiento del empleo para cada sector económico de Cúcuta.

Efecto Regional (R)

$$R = Em_0 * (r_i - r_{i0})$$

Donde es la tasa de crecimiento del empleo nacional para cada sector económico.

Efecto Neto Total (ENT)

$$ENT = L - N = E + R$$

A pesar de la gran utilidad de la metodología Shift-Share en los estudios de economía regional, ésta ha sufrido algunas críticas, entre las cuales se encuentran; no ser un método paramétrico, ya que no es posible realizar pruebas sobre la validez paramétrica de los resultados; y sumado a esto, debido a que los datos se toman de un punto inicial y otro final en el tiempo, los resultados están sesgados por el periodo utilizado. Es decir, el análisis no involucra un componente dinámico que permita conocer la evolución de la variable local. Para corregir estos problemas, se toma la modificación propuesta por Stillwell (1969) llamada análisis Shift-Share dinámico modificado (SSDM), que consiste en cuantificar un nuevo efecto, el cambio estructural, con la aplicación desarrollada por Barff & Night III (1998), que propone la incorporación de un componente dinámico al análisis.

Adicional a la metodología tradicional, el análisis Shift-Share dinámico modificado (SSDM) incorpora un nuevo efecto, llamado efecto estructural inver-

so (EI), donde se encuentran contenidos tanto los efectos que resultan del comportamiento de los sectores económicos a nivel nacional como los que resultan de los cambios en la estructura laboral al final del período. En términos dinámicos se hablaría de los efectos resultantes de las diferencias de la estructura laboral entre el período inicial y el final.

$$EI = Em_0 * \left(\frac{1}{r_0} - \frac{1}{r_i} \right)$$

La diferencia entre el efecto estructural inverso (EI) y el efecto estructural (E) sirve para medir la importancia del cambio estructural. A este nuevo efecto se le llama el efecto estructural modificado (EM) y se le denomina efecto reasignación, ya que sirve para indicar si la especialización laboral de la ciudad ha evolucionado hacia sectores con un mayor dinamismo (EM [+]), o si, por el contrario, el cambio estructural se caracteriza por una especialización laboral creciente en sectores en retroceso (EM [-]).

$$EM = EI - E$$

Con este nuevo efecto, es posible conocer la importancia de los componentes estructurales del empleo en Cúcuta y la tendencia en el mediano y largo plazo de la estructura laboral.

Como resultado de las modificaciones, se estima un nuevo efecto regional llamado efecto regional modificado (RM), el cual es el resultado de restar al efecto neto total (ENT), el efecto estructural (E) y el efecto estructural inverso (EI). Este efecto continúa con la misma interpretación económica que en el análisis tradicional.

$$RM = ENT - E - EI$$

Adicional al análisis Shift-Share (tradicional y modificado), se emplea el coeficiente de localización, (CL), el cual es una medida de especialización relativa y compara la distribución sectorial del empleo con respecto a un referente de comparación, generalmente el total nacional de dicho sector. CL es el cociente entre la participación laboral del sector *i* de la ciudad en el volumen total de empleo de la ciudad $\left(\frac{Em_{ict}}{Em_{ct}} \right)$ y la participación laboral del sector *i* nacional en el volumen total de empleo nacional $\left(\frac{Em_{int}}{Em_{nt}} \right)$.

$$CL = \frac{\frac{Em_{ict}}{Em_{ct}}}{\frac{Em_{int}}{Em_{nt}}}$$

Cuando CL es mayor a uno, significa una mayor especialización laboral en el sector relativo a la especialización laboral nacional. Si CL es menor a uno, muestra que ese sector está menos especializado laboralmente en ese sector que la nación. Si CL es uno o cercano a 1 uno, indica una especialización laboral del sector muy similar a la nacional.

Por otro lado, el mercado laboral es el punto de equilibrio donde la oferta y la demanda convergen, es decir, el lugar de encuentro de quienes ofrecen su fuerza de trabajo (los trabajadores) y quienes demandan trabajo (empresas y organizaciones públicas y privadas)². Estaría formado por las oportunidades de empleo y el conjunto de recursos humanos disponibles. Del grado de equilibrio entre estas dos variables se derivan una serie de consecuencias que determinaran las características del mercado en ese momento y su posible evolución³. La conveniencia de disponer de escenarios de futuro para el empleo regional se hace cada vez más patente; dado que los análisis prospectivos sobre empleo se basan habitualmente en modelos estadístico-econométricos, sus resultados deben ser interpretados como predicciones condicionadas, en función de supuestos valores de futuro asignados a las variables exógenas del modelo utilizado (Mayor, López & Pérez, 2005).

La metodología Shift-Share se muestra como un instrumento estadístico que permite conocer la evolución regional de una economía nacional por medio de la caracterización de dos tipos de factores. El primer conjunto de factores aplica de forma parcialmente uniforme sobre el espacio considerado, en donde la dimensión de su impacto varía en función de su estructura productiva, mientras que el segundo grupo de factores mantiene cierta especialización sobre determinado sector. La técnica Shift-Share ha sido uno de los métodos más extendidos cuando se trata de analizar el crecimiento del empleo o de la renta en cierta región (Laguna, 2006).

Según lo planteado por Dunn en 1960, la metodología Shift-Share y todo lo que conlleva su análisis tiene como objetivo primordial medir los sesgos territoriales y las variaciones de la actividad económica. Sin embargo, a pesar de esta declaración de intenciones la existencia de dependencia y/o heterogeneidad

2 Tomado de “Indicadores del Mercado de Trabajo”, Oficina de Apuntes, Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y Administración (CECEA), p.4., Uruguay.

3 Recuperado de Estudios de Mercado Laboral, http://www.proyectogirh.com/archivos/productos_girh/ESTUDIOS.pdf

espacial, apenas ha sido considerada en las aplicaciones del análisis Shift-Share (Mayor & López, 2002).

En el planteamiento clásico del análisis Shift-Share se considera la evolución entre dos instantes de tiempo y se identifican tres tipos de variaciones: las nacionales, regionales y las del entorno regional⁴. Nunca se considera de manera directa la interrelación presente entre las unidades territoriales estudiadas, limitándose este análisis a encargarse la dependencia del desarrollo de la región de estudio a la tendencia nacional. Pese a ello, autores como Hewings (1976), Nazara & Hewings (2004) revelan que el desigual nivel de crecimiento y por consiguiente evolución de las regiones se encuentra afectado tanto por su cercanía geográfica como por las similitudes o simetrías en sus estructuras económicas.

Teniendo en cuenta el postulado planteado por Isard (1960), cualquier ente territorial se ve influenciado por las consecuencias positivas o negativas transferidas por las regiones cercanas. Este planteamiento es adoptado por Nazara & Hewings (2004) los cuales conceden una especial importancia a la estructura territorial de las regiones y a sus interacciones de cercanía en el estudio del crecimiento; consideran que los efectos normalmente obtenidos no son autónomos, es decir, las regiones con estructuras parecidas y que son consideradas como próximas en diversos aspectos ejercen su influencia sobre una región particular.

La metodología Shift-Share ha sido aplicada a diversos estudios. Inicialmente se utilizó para análisis de mercado laboral y posteriormente a estudios sobre crecimiento y comportamiento del producto a nivel regional entre otros; siendo España en donde se concentra la literatura más reciente sobre las aplicaciones de esta metodología, aunque también se encuentran aplicaciones del análisis Shift-Share en el contexto Latinoamericano y para el resto del mundo.

3. Plan de redacción

3.1 Aplicación de la Metodología Shift-Share en el contexto europeo

Duarte, Escario & Mur (2000) realizaron un trabajo en el que pretendieron explicar la descomposición del crecimiento económico en la Comunidad Aragonesa 5 para el periodo 1983 – 1993 y compararla con la evolución del crecimiento español, utilizando para ello la metodología Shift Share. En sí, lo que realizan es

4 Tomado de “Cohesión e Inteligencia Territorial: Dinámicas y Procesos para una Mejor Planificación y Toma de Decisiones”, p.194, 2009.

5 Comunidad Autónoma de España.

un análisis del crecimiento del Valor Añadido Bruto a costo de factores (VAB) ⁶ para cinco sectores económicos (agricultura, energía, industria, construcción y servicios); dicha técnica permitió profundizar en la especialización de cada economía y en el efecto de esto en el crecimiento de la misma. Los resultados arrojados por este trabajo muestran que la estructura de la región es propia de una economía desarrollada, con un gran peso del sector servicios, seguido del sector industrial. Sin embargo, al confrontarse la economía aragonesa con la española, Aragón tiene una especialización relativa en agricultura e industria y un menor protagonismo en las actividades terciarias.

Por su parte, Mayor, López & Pérez (2005) propusieron utilizar la metodología Shift-Share para la elaboración de escenarios referidos al empleo regional, incorporando hipótesis relativas a cada uno de los componentes que intervienen en este análisis, con esto se logró recuperar uno de los objetivos de una técnica clásica, metodología Shift Share, que consiste en la obtención de predicciones de una magnitud a partir de datos desagregados por sectores.

Vargas, Mondéjar & Meseguer (2008) analizan el impacto de la inmigración sobre la ocupación sectorial en Castilla – La Mancha (España). Además de estudiar las características generales de la incorporación de inmigrantes se estudió su concentración sectorial y si se ha producido un efecto “sustitución” sobre los ocupados nacionales. Los resultados obtenidos en este plasman que el incremento en la ocupación inmigrante es semejante, en tasas, al aumento de población extranjera registrada, efectos análogos que apuntan hacia la demanda de mano de obra de una economía con alto ritmo de crecimiento como uno de los motivos de las llegadas de este colectivo.

A esta tónica general escapa el sector primario. En la agricultura, la caída de la ocupación por españoles ha sido mitigada en parte por la incorporación de inmigrantes, que han cubierto unos empleos vacantes a los salarios ofrecidos. En el resto de sectores los crecimientos experimentados son siempre positivos para ambos colectivos, aunque con hechos diferenciales. Por un lado, los trabajadores españoles han propiciado un crecimiento sectorial dispar, con una importante concentración en el sector de servicios no destinados a la venta (Administración pública, Educación y Sanidad) único sector que presenta una ventaja comparativa con el crecimiento registrado entre los inmigrantes.

⁶ Es la magnitud económica que mide el valor agregado generado por el conjunto de productores de un área económica durante el periodo de producción.

Por otro lado, Mayor & López (2002), estudian la dinámica espacial reciente del empleo en España con el objetivo de contrastar la existencia de comportamientos diferenciales entre las Comunidades Autónomas y los sectores de actividad. La metodología aplicada es el modelo Shift-Share Estocástico propuesto por Berzeg (1978) y la aplicación empírica se basa en la información regional proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) a través de la Encuesta de Población Activa (EPA). Todo lo anterior con el objetivo de presentar una aproximación a la dinámica regional del empleo en España durante el periodo 1986 – 2000. En términos generales, las conclusiones derivadas de este análisis coinciden con las obtenidas por otros autores que analizan el importante proceso de cambio estructural que se ha producido en la economía española, en el que el descenso del empleo agrario se ha revelado como uno de los factores clave para explicar la convergencia interregional.

3.2 La metodología Shift-Share y su aplicación en América Latina

Laguna (2006) se replantea el análisis Shift-Share y propone un método general de descomposición en que las soluciones alcanzadas por la técnica Shift-Share son un caso particular dentro de un amplio rango de soluciones posibles, el cual se ilustrará mediante el estudio de las variaciones experimentadas en el empleo sectorial en el Estado de México durante los últimos años.

Por su parte, Arias & Sánchez (2010) en su estudio identificaron la estructura y la dinámica productiva de Pérez Zeledón (Subregión San Isidro, Costa Rica), para lo cual utilizaron una serie de instrumentos técnicos, propios de la economía regional, para identificar los grados de especialización y competitividad de la economía de Pérez Zeledón. Para el análisis del mercado laboral se hizo uso del modelo Shift-Share el cual permitió determinar el cambio en la participación del empleo espacialmente modificado y descomponer el crecimiento del empleo en cuatro efectos: el efecto nacional, el efecto sectorial, el efecto regional o competitivo y el efecto “locacional”, obteniendo como principales resultados la conclusión de que en el caso de Pérez Zeledón las actividades agrícolas son la principal fuente de empleo y que la subregión de San Isidro presenta siete actividades económicas donde cuenta con ventajas competitivas, pero no con especialización.

También, Bolaños (2010) presenta una visión teórica de la metodología Shift-Share para conocer su uso y posible potencial como metodología de desagregación de series de crecimiento. Planteó esta metodología como elemento para analizar el crecimiento del crédito bancario a las diferentes ramas de acti-

vidad, por lo que, además de dar el bagaje bibliográfico y teórico sobre la metodología Shift-Share esbozó una posible transformación y aplicación de esta al sistema bancario.

3.3 Usos de la metodología Shift-Share: el caso Colombia

Cepeda (2010) analiza la composición del Producto Interno Bruto (PIB) de Santander, a fin de evaluar el desempeño relativo de los distintos sectores de su economía empleando un método comúnmente utilizado en la investigación económica regional: la metodología Shift-Share. El análisis se realiza para el periodo 2000 – 2007 y los resultados muestran que los sectores comercio, industria y de servicios empresariales son los que más han aportado al crecimiento de Santander en este periodo. Dentro de la industria, el sector de refinación de petróleo y el de elaboración de productos alimenticios son los que más valor agregado generan. Además, se muestra que los indicadores sociales y de capital humano del departamento están por encima del promedio nacional.

Por último, Galvis (1999) analiza el comportamiento del empleo manufacturero en las principales áreas metropolitanas colombianas. Se estudia la especialización en las áreas metropolitanas y los elementos, de carácter regional y nacional, que han incidido en el comportamiento del empleo manufacturero utilizando el método Shift-Share, durante el periodo 1974 – 1996. Los resultados indican que en el área metropolitana de Bogotá es donde se concentra el mayor aumento en el empleo, creciendo por encima de la influencia nacional y de ciudades como Medellín, Cali, Barranquilla, Cartagena, Manizales, Pereira y Bucaramanga, que por efectos de competitividad regional no han tenido gran capacidad de generación de empleo manufacturero.

Lo anterior ha generado un notorio dualismo entre la generación de empleo en Bogotá, frente al resto de áreas metropolitanas, fortaleciéndose la primacía urbana de la capital. La dinámica del sector exportador y su influencia sobre el empleo, son considerados también factores de importancia en la explicación de los efectos diferenciales negativos, en el empleo de las distintas áreas metropolitanas.

3.4 Resultados de investigación

Antes de entrar en detalles con la aplicación de la metodología Shift-Share, es necesario dar a conocer el supuesto que fue utilizado para la elaboración del presente:

“Se supuso que la economía nacional está conformada por los mismos sectores que conforman la economía de la ciudad de Cúcuta y su Área Metropolitana”.

Teniendo en cuenta el anterior criterio, se puede empezar con el desarrollo de la aplicación de la metodología Shift-Share para el análisis del mercado laboral de la ciudad de Cúcuta y su Área Metropolitana. La tabla 1 muestra el desempeño relativo del volumen de empleo en los diversos sectores de la economía de Cúcuta y su Área Metropolitana. Con la aplicación de la metodología de Shift-Share se obtienen los siguientes resultados:

Lo más evidente es que el efecto neto total (ENT) del volumen de empleo de la ciudad de Cúcuta y su Área Metropolitana es negativo, indicando que, dentro de la economía local, el volumen de empleo tuvo una tasa de crecimiento menor que la tasa presentada a nivel nacional. Los sectores que crecieron, en términos de volumen de empleo, por encima del promedio nacional fueron en su orden: agricultura, pesca ganadera caza y silvicultura; suministro de electricidad, gas y agua; transporte, almacenamiento y comunicaciones, y actividades inmobiliarias. Los demás sectores a pesar de crecer (excepto la industria manufacturera que decreció), lo hicieron por debajo del promedio nacional, es el caso de la explotación de minas y canteras, construcción, comercio, hoteles y restaurantes, intermediación financiera y los servicios comunales, sociales y personales.

El efecto estructural (E), denota que la estructura laboral de la economía de Cúcuta y su Área Metropolitana se ha especializado en un sector dinámico, como lo es el sector servicios, pero que dentro del periodo de estudio ha presentado un comportamiento un poco volátil y/o inestable en cuanto a la cantidad de empleos que demanda.

El efecto regional (R) define para el caso de estudio, que los sectores de agricultura, pesca, ganadera, caza y silvicultura; suministro de electricidad, gas y agua; transporte, almacenamiento y comunicaciones, actividades inmobiliarias y servicios comunales crecieron un poco más que la tasa sectorial nacional respectiva. Los demás sectores presentaron un crecimiento inferior al presentado a nivel nacional. Nuevamente el liderazgo viene dado por actividades como transporte, almacenamiento y comunicaciones, y el sector de actividades inmobiliarias.

La siguiente tabla 2 muestra la disminución de la participación en los niveles de empleo de la ciudad de Cúcuta y su Área Metropolitana con respecto a la nacional; la pérdida es de 0,20% entre los años 2002 y 2012, evidenciando el estancamiento laboral de la región.

Tabla 1. Desempeño relativo del volumen de empleo en los diversos sectores de la economía de Cúcuta y su Área Metropolitana

SECTOR	V.OBS.	SS TRADICIONAL			EFECTO NETO				SS DINAMICO MODIFICADO	
		NACIONAL	ESTRUCTURAL	REGIONAL	TOTAL	REASIGNACION	INVERSO	REGIONAL		
Agricultura, Pesca, Ganadería, Caza y Silvicultura	1,40656034	1,22657455	-0,22657455	0,40656034	0,17998579	-2,728967596	-2,95554214	3,36210248		
Explotación de Minas y Canteras	-1	0,61328727	-0,61328727	-1	-1,61328727	0,613287274	0	-1		
Industria Manufacturera	-21,1830986	19,6251928	-23,6251928	-17,1830986	-40,8082914	1256,336518	1232,71133	-1249,89442		
Suministro de Electricidad, Gas y Agua	1,06024096	0,61328727	0,38671273	0,06024096	0,44695369	2,135516202	2,52222893	-2,46198796		
Construcción	-3,78720445	4,59965456	-0,59965456	-7,78720445	-8,38685901	-6,733628486	-7,33328304	-0,45392141		
Comercio, Hoteles y Restaurantes	-20,0713764	34,650731	-22,650731	-32,0713764	-54,7221074	-67,29266679	-695,577399	663,506023		
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	16,0647482	7,35944729	6,64055271	2,0647482	8,70530091	30,48333728	37,12389	-35,0591418		
Intermediación Financiera	0,72727273	1,22657455	-0,22657455	-0,27272727	-0,49930182	-2,728967596	-2,95554214	2,68281487		
Actividades Inmobiliarias	14,4153846	3,37308001	9,62691999	1,41538462	11,0423046	16,9376468	26,5645668	-25,1491822		
Servicios Comunes, Sociales y Personales	7,69662921	18,3986182	-11,3986182	0,69662921	-10,701989	-307,2202282	-318,618846	319,315476		
Total	-4,67084335	91,6864475	-42,6864475	-42,6864475	-96,3572908	314,1678462	271,481399	-325,152242		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos tomados del sistema de cuentas nacionales del DANE.

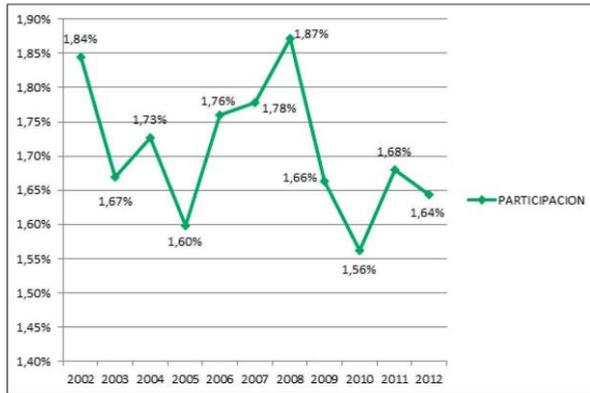
Tabla 2. Participación del volumen de empleo de chucuta y su AMC en el volumen de empleo nacional

AÑO	PARTICIPACIÓN %
2002	1,84%
2003	1,67%
2004	1,73%
2005	1,60%
2006	1,76%
2007	1,78%
2008	1,87%
2009	1,66%
2010	1,56%
2011	1,68%
2012	1,64%

Fuente. Elaboración propia con datos tomados del sistema de cuentas nacionales del DANE

Teniendo en cuenta la figura 1, se puede evidenciar la tendencia decreciente que toma la participación del volumen de empleo local.

Figura 1. Participación del volumen de empleo de chucuta y su AMC en el volumen de empleo nacional



Fuente: Elaboración propia con datos tomados del sistema de cuentas nacionales del DANE.

Para ampliar el estudio, se realizó el análisis Shift-Share modificado. En términos generales, el efecto estructural modificado (EM) o efecto reasignación total es positivo, evidenciando cierta tendencia para que la estructura laboral de Cúcuta y su AMC se especialicen en sectores dinámicos como la industria y el sector servicios.

El efecto regional modificado (RM) muestra que sectorialmente la gran mayoría de la estructura laboral de Cúcuta y su AMC crece a una tasa más lenta y menor que la tasa sectorial nacional respectiva, de allí, el signo negativo de éste. Lo que evidencia que el mercado laboral presenta resultados no tan alentadores, mientras que los sectores líderes son aquellos que se hallaron con la metodología Shift-Share tradicional.

En cuanto al coeficiente de Localización se tiene que el mercado laboral de Cúcuta y su Área Metropolitana ofrece ventajas de localización a sectores tales como: industria, servicios y construcción, debido a que durante el periodo de análisis el coeficiente de localización es mayor que uno, lo cual evidencia algún grado de especialización laboral en ciertos sectores de la economía local con respecto a la nacional. Sin embargo, los coeficientes más bajos los obtienen los sec-

tores de agricultura, ganadería, caza, pesca, silvicultura y la explotación de minas y canteras. La tabla 3 muestra las estimaciones del coeficiente de localización en Cúcuta y su Área Metropolitana durante el periodo 2002 a 2012.

En síntesis, el mercado laboral de Cúcuta y su Área Metropolitana está especializado principalmente en actividades como el comercio, hoteles y restaurantes, el sector transporte y comunicaciones y los servicios financieros e inmobiliarios, con unas tasas de crecimiento mayores a las de sus pares a nivel nacional. Dichas actividades en la región se caracterizan por presentar altos índices de informalidad y bajos niveles de capital humano. Para Kaldor (1967) el sector industrial manufacturero es esencial dado que los sectores de servicios, agricultura y minería generan poco valor agregado debido a los diferenciales en productividad que están a favor del sector manufacturero, sumado a que el empleo que surge de éstos, se da en condiciones laborales precarias y son propensos a la informalidad, como también lo evidencia García (2008, 2009).

Según lo anterior, y teniendo en cuenta los resultados arrojados por la metodología Shift-Share para el mercado laboral de Cúcuta y su Área Metropolitana, se evidencia una situación delicada para la estructura económica de la región, por lo que se hace necesario la implementación de políticas públicas que estimulen y/o promuevan el crecimiento y desarrollo de los sectores industriales apoyando el talento que hay en la región como lo afirma el economista de Harvard, James Robinson, quien argumenta que el talento y las ideas están distribuidos de manera muy amplia en la sociedad, si se mira la procedencia social de los innovadores, es muy variada: ricos, pobres, legales, ilegales, artesanos, campesinos, abogados y lo que se necesita es un sistema de instituciones que aproveche ese talento, lo cual solo se logra garantizándole a la gente acceso ante la ley, a la educación, a los bienes públicos.

De manera sucinta el Estado debe crear las condiciones propicias para la generación de industria estimulando, redireccionando y promocionando tanto el crecimiento de las industrias de la región como la entrada y generación de nuevos sectores industriales dentro de los límites geográficos para de esta manera combatir grandes males como la fuga de cerebros, la informalidad, la volatilidad del PIB, el desempleo y la poca generación de riqueza.

Conclusiones

El sector comercio de la ciudad de Cúcuta y su Área Metropolitana no

cuenta con un volumen de empleo acorde al comportamiento del sector a nivel nacional y a su respectiva participación dentro del producto interno bruto local. En este sentido, el sector industrial de la Ciudad, a pesar de tener poca participación dentro la economía local, es uno de los sectores que presenta una demanda alta de empleo en proporción relativa a su participación y comportamiento productivo. Finalmente, se puede decir que el sector de minas y canteras en la ciudad de Cúcuta y su Área Metropolitana no cuenta con las características y/o condiciones necesarias para demandar altos volúmenes de empleo, pese a que dicho sector es intensivo en capital y un alto generador de riqueza.

Tabla 3. Coeficiente de Localización

SECTOR	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agricultura, Pesca, Cacería, Caza y Silvicultura	0,06526319	0,09913454	0,11445645	0,08863452	0,05505728	0,03523003	0,05071305	0,06749719	0,07054321	0,04488494	0,07975343
Explotación de Minas y Canteras	0,87447405	0,7398374	0,84753609	1,44684328	0,44389932	0,23234351	0,41745821	0,79087171	0,84815363	0,70871898	0,65449265
Industria Manufacturera	1,52725046	1,37880221	1,48745977	1,57647714	1,87831777	1,46195177	1,4489997	1,3527988	1,27589727	1,25639946	1,33287189
Suministro de Electricidad, Gas y Agua	1,30644316	0,8812769	0,83934733	0,93396973	0,75758817	0,73983065	1,44417974	0,70713235	1,30684895	0,93019366	1,49674958
Construcción	1,13109996	1,35512931	0,98399214	1,09782407	1,01221697	1,17139853	1,29182671	1,42403751	1,12937564	1,14577182	0,90069198
Comercio, Hoteles y Restaurantes	1,49246412	1,38598804	1,39521808	1,33340964	1,30080386	1,42157745	1,39607186	1,41843658	1,48382584	1,44392261	1,33341693
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	1,17015952	1,35092041	1,34570059	1,34621898	1,16466702	1,19141559	1,25815659	1,24357759	1,12684003	1,26814568	1,38917538
Intermediación Financiera	1,09530083	1,28185731	0,87308994	0,92023488	0,81950643	0,75304191	0,99877851	0,81963068	1,13337343	1,22494639	1,16605012
Actividades Inmobiliarias	0,83411371	0,77928257	0,91085137	0,73811762	0,81558535	0,97316185	0,71373086	0,67971527	0,79056295	0,87870693	0,99511416
Servicios Comunales, Sociales y Personales	0,91377626	1,04995241	1,00023016	0,95692365	0,94615525	0,97389344	0,97210925	0,98906967	0,98804595	1,03402371	1,03664049

Fuente. Elaboración propia con datos tomados del sistema de cuentas nacionales del DANE.

Referencias

- Arias, R., & Sánchez, L. (2010). *Competitividad, especialización y mercado laboral en el Cantón de Pérez Zeledón: un análisis de economía regional*. Costa Rica: Instituto de investigaciones en ciencias económicas Universidad de Costa Rica.
- Barff, R., & Knigh III, P. (1998). Dynamic shift-share analysis. *Growth and Change*, 19(2), 1-10.
- Berzeg, K. (1978). The empirical content of shift-share analysis. *Journal of Regional Science*, 18-3, 463-469.
- Bolaños, R. (2010). *Metodología shift-share y su posible aplicación al sistema*

- bancario*. Costa Rica: Instituto de investigaciones en ciencias económicas Universidad de Costa Rica.
- Burgos Moncada, J. J. (2019). *Creatividad: intersección del pensamiento lateral con la economía del comportamiento*. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 4(8), Obtenido de <http://www.unilibrecucuta.edu.co/ojs/index.php/gestionyd/article/view/432>.
- Cepeda, L. (2010). *¿Por qué la va bien a la economía de Santander? Documentos de trabajo sobre economía regional*, 135. Colombia: Banco de la República.
- Duarte J, R., Escario, J., & Mur, M. (2000). *Descomposición del crecimiento económico: una aplicación de la técnica Shift-Share a la Comunidad Aragonesa*. España: Escuela Universitaria de Estudios Empresariales. Huesca, Universidad de Zaragoza.
- Dunn, E. (1960). A statistical and analytical technique for regional analysis. *Papers of the Regional Science Association*, 6, 97-112.
- Indicadores del Mercado de Trabajo. Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y Administración. (2019). Obtenido de http://www.ccee.edu.uy/ensenian/catecdes/materiales/merc_trab_07.pdf
- Eslava Zapata, R., Chacón Guerrero, E., & Gonzalez Júnior, H. A. (2017). Responsabilidad social corporativa en el sector bancario colombiano: conocimiento y aplicación. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(4), 73-89.
- Eslava Zapata, R., Pérez Carrero, O., & Aranguren Carrero, M. (2014). Metodología de la investigación: guía para la elaboración y presentación del trabajo de grado. *Hacer y Saber*, 3, 150-169.
- Estudios del Mercado Laboral (2019). Obtenido de http://www.proyectogirh.com/archivos/productos_girh/ESTUDIOS.pdf
- Galvis, L. (1999). *Recomposición del empleo industrial en Colombia, 1974 – 1996*. Documentos de trabajo sobre economía regional, 11. Colombia: Banco de la República.
- García Jara, E., Cuadrado Ebrero, A., & Eslava Zapata, R. (2011). Effect of international financial reporting standards on financial information quality. *Journal of Financial Reporting & Accounting*, 9(2), 176-196.
- Hewings, G. (1976). On the accuracy of alternative models for stepping-down multicounty employment projections to counties. *Economic Geography*, 52(3), 206-217.

- Isard, W. (1960). *Methods of Regional Analysis: an introduction to regional science*. Cambridge: technology press.
- Jácome Castilla, N. J., Sepúlveda Angarita, M. Z., Pabón, J. A. (2017). Cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(3), 149-172.
- Laguna, C. (2006). Medición de los factores del crecimiento regional: una visión alternativa a las técnicas shift-share aplicadas al análisis de la economía del Estado de México. *Tiempo económico*, I(4). Obtenido de <http://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2017/07/04te2.pdf>.
- Mayor, M., López, A., & Pérez, R. (2005). Escenarios de empleo regional. Una propuesta basada en análisis shift-share. *Estudios de Economía Aplicada*, 23-3.
- Mayor, M., & López, A. (2002). La dinámica regional del empleo. Una aproximación basada en análisis shift-share estocástico. Actas de la XXVIII reunión de estudios regionales. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=853134>.
- Nazara, S., & Hewings, G. (2004). Spatial structure and taxonomy of decomposition in shift-share analysis. *Growth and Change*, 35(4), 476-490.
- Ochoa Torres, A., & Gómez Ortíz, E. J. (2016). Comprensión de la gestión financiera en las entidades sin ánimo de lucro, sustentada desde el presupuesto. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 1(2), 121 - 138.
- Stillwell, F. (1969). Regional growth and structural adaptation. *Urban Studies*, 4(6), 162-178.
- Uribe, J., Ortiz, C., & Castro, J. (2006). Una teoría general sobre la informalidad laboral: el caso colombiano. *Economía y Desarrollo*, 5-2, 218-224.
- Vargas, M., Mondéjar, J., & Meseguer, M. (2008). Inmigración y mercado laboral en Castilla-La Mancha. *Seminario Permanente de Ciencias Sociales*, 3, 3-25.
- Yarce, W. A. (2000). El desempleo estructural y la tasa natural de desempleo: algunas consideraciones teóricas y su estado actual en Colombia. *Lecturas de Economía*, 52, 87-112.
- Imprenta Nacional de Colombia (2013). Histórico de diarios oficiales. Obtenido de http://www.imprenta.gov.co/diariop/diario2.nivel_1

Revista Gestión y Desarrollo Libre, Año 5 N° 10, 2020. p.p. 66-95
ISSN 2539-3669

Universidad Libre Seccional Cúcuta, Facultad de Ciencias Económicas,
Administrativas y Contables y Centro Seccional de Investigaciones
Percepción de directivos, docentes y estudiantes respecto a la importancia del aprendizaje del idioma
francés en el Programa de Administración de Empresas
Luis Harol Quintana Triana

Percepción de directivos, docentes y estudiantes respecto a la importancia del aprendizaje del idioma francés en el Programa de Administración de Empresas*

Perception of directives, teachers and students respecting the
importance of learning the french language in the Business
Administration Program

Recibido: Noviembre 20 de 2019 - Evaluado: Febrero 25 de 2020 - Aceptado: Mayo 21 de 2020

Luis Harol Quintana Triana **

Para citar este artículo / To cite this Article

Quintana Triana, L. H. (Julio-Diciembre de 2020). Percepción de directivos, docentes y estudiantes respecto a la importancia del aprendizaje del idioma francés en el programa de Administración de Empresas. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), (66-95).

Resumen

El idioma francés es una lengua que facilita la inserción laboral en países francófonos que oficialmente son 31 en los 5 continentes. Así pues, se puede apreciar la necesidad de la formación en dicha lengua en estudiantes del programa con el propósito de que puedan movilizarse a dichos países. Por lo anterior el objetivo

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Proyecto de investigación "Importancia del aprendizaje del idioma francés en el programa de Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga" vinculado al Semillero de Investigación Neuro Innovateur y Grupo de Investigación en Economía Social y Desarrollo Empresarial. Proyecto de investigación realizado como tesis de grado para optar al título de Administrador de Empresas en la Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga orientado por la Docente-Investigadora Magister Diana Astrid Buitrago Núñez.

** Semillero de Investigación de la Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga. Técnico en Asistencia Administrativa. Email: Luis.quintana@ustabuca.edu.co.

de la investigación es analizar la percepción de directivos, docentes y estudiantes respecto a la importancia del aprendizaje del idioma francés en el programa de Administración de Empresas, a partir de una investigación descriptiva, recolección de datos mixta, muestra aleatoria simple de 4 directivos, 22 docentes y 147 estudiantes. Los hallazgos fueron, el 85,00% de estudiantes no han tenido la oportunidad de conocer el idioma francés, entre el 90,00% y 92,00% directivos, docentes y estudiantes están interesados en aprender el idioma y argumentaron la importancia de que los estudiantes de Administración de Empresas realicen movilidad internacional a países Francófonos, siendo el aprendizaje del idioma el motivo principal.

Palabras Clave: Percepción, Docentes, Directivos, Estudiantes, Francés, Administración de Empresas

Abstract

The French language is a language that facilitates labor insertion in French-speaking countries, which officially number 31 in the 5 continents. Therefore, the need for training in this language can be seen in students of the program so that they can mobilize to these countries. Therefore, the objective of the research is to analyze the perception of managers, teachers and students regarding the importance of learning the French language in the business administration program, based on a descriptive research, mixed data collection, simple random sample of 4 managers, 22 teachers and 147 students. The findings were that 85.00% of students have not had the opportunity to learn French, between 90.00% and 92.00% of managers, teachers and students are interested in learning the language and argued the importance of the students of Business Administration to perform international mobility to French-speaking countries, being the learning of the language the main reason.

Key Words: Perception, Executives, Teachers, Students, French, Business Administration

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. - III. Plan de redacción. - 1. Lengua francesa. - 2. Orígenes. - 3. Alianza Francesa. - 4. Resultados de investigación. - CONCLUSIONES. - REFERENCIAS.

Introducción

Un Administrador de Empresas, busca satisfacer necesidades por medio de productos o servicios a través de una empresa que contribuye al desarrollo económico y social de un país. Por ello se evidencia la necesidad de apropiación de una segunda lengua, ya que según el Ministerio de Educación Nacional (2005). “El manejo de una segunda lengua significa poderse comunicar mejor, abrir fronteras, comprender otros contextos, apropiar saberes y hacerlos circular, entender y hacernos entender, enriquecerse y jugar un papel decisivo en el desarrollo del país”. Por lo tanto, en el caso de quiénes apenas se están formando en esta área del conocimiento es de gran relevancia apropiarse una lengua extranjera ya que, además, según la Alianza Francesa “Hablar francés e inglés es una ventaja para aumentar las posibilidades en el mercado laboral internacional.

El conocimiento del francés abre las puertas a las empresas francesas y en el extranjero en todos los países francófonos (Canadá, Suiza, Bélgica y el continente africano). Francia, la quinta mayor potencia comercial y el tercer destino más grande para la inversión extranjera, es un socio económico líder” (Alliance Française, 2019). Es de resaltar que “hablar francés es una ventaja para encontrar un trabajo en muchas multinacionales francesas en diversos sectores de actividad (distribución, automoción, lujo, aeronáutica, entre otros), dado que, Francia es el quinto poder comercial, atrae a empresarios, investigadores y los mejores estudiantes extranjeros (Ambassade de France à Wellington, 2016).

Los beneficiados con esta investigación fueron en primer lugar para la facultad de Administración de Empresas ya que podrá analizar la posibilidad de incorporar una tercera lengua cuando se realicen procesos de actualización curricular, en segundo lugar el investigador, porque le permitirá desarrollarse íntegramente en el ámbito investigativo, afianzar habilidades intelectuales tanto en el desarrollo personal, profesional y social y por último la universidad Santo Tomás debido a que podrá generar una herramienta de solución con el objetivo de evidenciar la importancia que tiene el idioma francés en el Administrador de Empresas Tomasino.

Esquema de resolución

1. Problema de investigación

El aprendizaje de una lengua extranjera en la formación profesional es necesario para el pleno desempeño laboral y académico del egresado del progra-

ma de Administración de Empresas en Colombia. El idioma inglés ha sido por décadas la lengua extranjera más utilizada y hablada en el mundo, pese a esto, el idioma francés ocupa el tercer lugar en la posición de los idiomas extranjeros con mayor número de hablantes. Es por esto que las instituciones de Educación Superior establecen la enseñanza de una segunda lengua que contribuya a la formación integral de sus profesionales, en especial en los programas de Administración de Empresas, objeto de estudio del presente proyecto.

La mayoría de las universidades ofertan en sus planes de estudios diferentes idiomas que los estudiantes del pregrado en Administración de Empresas, tienen la opción de elegir uno o varios de ellos, sin embargo, en muchas de estas universidades para incentivar el aprendizaje de la lengua francesa, primero el estudiante debe contar con una certificación que acredite el dominio del idioma inglés. Además, algunas universidades a nivel internacional como la universidad de Barcelona en España, en su programa de Administración de Empresas establece que los estudiantes deben cursar obligatoriamente una asignatura de inglés para los negocios y otras tres lenguas para los negocios, asimismo pueden elegir como electivas el francés, alemán, italiano, ruso y chino, lo que les facilita realizar sus prácticas en el extranjero (Universidad de Barcelona, 2019).

Desde otra perspectiva y analizando otra universidad de España, la Universidad Autónoma de Madrid, debe brindar a sus estudiantes de Administración de Empresas las bases para la apropiación de la lengua francesa ya que cuenta con un convenio de doble titulación con la Universidad Paris Dauphine firmado en el año 1999 y actualizado en el 2011. Para acceder a este programa los estudiantes deben concursar por una beca denominada Erasmus que exige un alto dominio de la lengua francesa, tanto a nivel escrito como oral. Esto con el fin de ampliar sus fronteras e insertarse en el mundo empresarial francés y otros países francófonos (Universidad Autónoma de Madrid, 2019).

Consecuentemente, se encontró que, en la Universidad de Zaragoza, también de España, en el programa de Administración y Dirección de Empresas los estudiantes deben cursar 5 idiomas obligatorios en el cuarto curso, que se contemplan así: inglés B1, francés B1, portugués B1, alemán B2 e italiano B1. (Universidad de Zaragoza, 2019).

Respecto al programa de Administración de Empresas, de la Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga, el plan de estudios está diseñado para un periodo de 4 años que corresponde a 8 semestres. Los estudiantes deben cursar

6 niveles de inglés, denominado inglés de negocios, distribuidos un nivel por semestre con el fin de tener apropiado este idioma al finalizar la formación académica. Sin embargo, los estudiantes que logren acreditar el nivel B1 en inglés sugerido por la universidad en el programa, pueden optar por cursar otra lengua como el francés, portugués e italiano, por medio del instituto de lenguas y culturas extranjeras (ILCE). Asimismo, la universidad por medio de departamentos como el CRAI, Centro de Recursos Académicos Institucionales, promueve actividades como: el cineclub, en el que eventualmente transmiten películas en la lengua francesa. De igual modo el ILCE de la universidad realiza actividades por semestres en los que se promueve la cultura y la lengua de Francia por medio del llamado día de la francofonía.

Finalmente, el idioma francés es una lengua que facilita la inserción laboral en países francófonos que oficialmente son 31 en los 5 continentes, donde para ejemplificar su importancia se cita la quinta potencia mundial Francia como país fuerte en el sector del turismo, en la industria del automovilismo y la aeronáutica, en la industria del lujo y los servicios como la distribución, entre otros. De igual modo si se analizan otros países francófonos como Suiza el cual es potencia y referente internacional en la industria relojera o si se analiza una provincia de Canadá se encuentra a Quebec, muy sólida en la producción y comercialización de material para ferrocarril y fuerte en la industria aeronáutica. Por ello se puede apreciar la necesidad de la formación en dicha lengua en estudiantes del programa con el propósito de que puedan fácilmente realizar prácticas profesionales durante su proceso de formación y desempeñarse en cargos directivos u operativos en dichos países de habla francesa una vez obtenido su título profesional.

Cabe denotar, que estos países y regiones poseen varias de las mejores universidades del mundo como la Universidad de París del Sur, una de las más grandes y renombradas en el ámbito de las ciencias y las matemáticas, de igual modo se puede encontrar la Universidad de Grenoble, caracterizada por ser la segunda mejor de Francia según el ranking QS World University 2018, asimismo, se encuentran La Universidad de Zúrich en Suiza, la mejor de ese país y la 27 a nivel mundial, también la escuela Federal de Zurich reconocida y famosa debido a que Albert Einstein realizó sus estudios allí y se desempeñó como docente. Analizando el continente Americano, se pueden encontrar Universidades como la Universidad de Montreal y la Universidad de Laval, las mejores de Quebec siendo la 9 y 16 mejores de Canadá en el 2018 (QS World University Rankings, 2018).

De acuerdo a lo anterior, surge también la necesidad de aprender el francés ya que el estudiante puede realizar dobles titulaciones, intercambios o movilidad, proyectos de investigación, pasantías de investigación con estas instituciones u otras universidades con las cuales exista convenio institucional y después de su proceso de graduación cursar estudios de posgrados. De acuerdo a lo anterior se formula el siguiente problema:

¿Cómo sensibilizar a estudiantes, directivos y docentes del programa de Administración de Empresas, respecto al aprendizaje del idioma francés en el proceso de formación del estudiante que facilite la inserción en el contexto académico y laboral en países francófonos?

Para ello se buscó analizar la percepción de directivos, docentes y estudiantes respecto a la importancia del aprendizaje del idioma francés en el programa de Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga.

2. Metodología

La investigación fue descriptiva ya que se analizó la percepción de directivos, docentes y estudiantes respecto a la importancia del aprendizaje del idioma francés en el programa de administración de empresas. Mediante recolección de datos Mixta, las fuentes de información fueron Primarias como docentes, directivos y estudiantes del programa de Administración de Empresas de La Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga y, fuentes secundarias como páginas *Web* institucionales de las universidades, páginas *Web* gubernamentales, páginas *Web* especializadas en datos económicos y estadísticos, páginas *Web* de las alianzas francesas, artículos de revistas científicas, libros y bases de datos. Finalmente, la población fue el Programa de Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomás seccional Bucaramanga y el Muestreo Probabilístico utilizado fue Aleatorio simple 4 directivos, 22 docentes y 147 estudiantes.

3. Plan de redacción

3.1 Lengua francesa

El idioma francés es una lengua romance que se habla en gran parte del territorio de la Francia metropolitana, junto con otras lenguas “menos comunes” tales como el bretón, el corso, el vasco, el occitano y el catalán. Se calcula que existen más de 250 millones de francoparlantes en el mundo, de los cuales alrededor de 70 millones son hablantes parciales (Blendex, 2016).

3.2 Orígenes

El idioma francés tuvo su origen en Galia, lo que hoy es Francia, Bélgica, las regiones de Alemania y Holanda ubicadas al oeste del Rin, y el oeste de Suiza, y quienes hablaban idiomas celtas que no poseían escritura. De hecho, los griegos los llamaban “celtas”, hasta que con la llegada del Imperio Romano comenzaron a ser llamados “galos” (Blendex, 2016). En el siglo V, después de las invasiones bárbaras y la ruina del Imperio de Occidente, las comunicaciones se interrumpen y se aíslan las provincias; Es entonces cuando las lenguas romances comienzan a desarrollarse independientemente unas de otras, y es aquí donde se coloca el límite, arbitrario pero necesario, entre el latín y el francés. Entonces, se puede decir que el francés tiene tintes de las lenguas celtas y el latín, es más se dice que el francés es una evolución del latín que en entre los siglos V a IX atravesó cambios rápidos creando una lengua rústica en ese momento (La France Pittoresque, 2017).

3.3 Alianza francesa

La lengua francesa es una lengua que se aprende en todos los continentes día a día, para esto hay entidades que promueven y enseñan este idioma como una segunda o tercera lengua. En la presente investigación se tendrá como base a la Alianza Francesa que es una Asociación sin ánimo de lucro, ajena a toda preocupación política, religiosa y social, que sigue las pautas y finalidades de la Fundación “Alliance Française”, fundada en París en 1883. Además, es la única entidad en Colombia que certifica oficialmente el dominio de la lengua francesa. Su misión se basa esencialmente en la parte cultural y lingüística, convirtiéndose en un centro de enseñanza para aquellos estudiantes que desean aprender el idioma francés y recibir una educación que incluye aspectos lingüísticos, históricos y culturales.

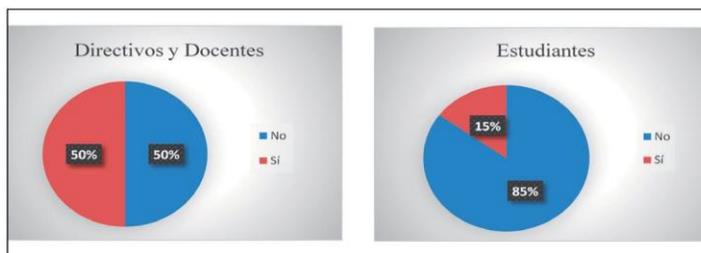
Actualmente, se encuentra presente en más de 140 países en el mundo, con cerca de 1040 centros; entre ellos, doce (12) Alianzas desarrollan esta misión actualmente en el país: Armenia, Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga, Cali, Cartagena, Medellín, Santa Marta, Manizales, Pereira, Popayán y Valledupar (Alianza Francesa Bucaramanga, 2019). El aprendizaje del francés reúne a más de 450,000 personas que acuden a los más de 700 centros de enseñanza de las alianzas francesas en todos los países donde tiene presencia. Estas dan la bienvenida a una gran audiencia cada año incluyendo niños, adolescentes, adultos, estudiantes, trabajadores y jubilados. Todos experimentan el francés, guiados por más de 8000 maestros especialistas de FLE (Fondation Alliance Française, 2019).

3.4 Resultados de investigación

De acuerdo al objetivo de la investigación, se procede a describir los resultados mediante la aplicación, tabulación y análisis de un instrumento cuantitativo, al costado izquierdo los resultados de directivos y docentes y al costado derecho los resultados de los estudiantes.

Cómo se puede observar en la figura 1 se aplicó la misma pregunta a directivos, docentes y estudiantes del programa de Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomás. De una parte, la mitad (50,00%) de los directivos y docentes encuestados manifestaron haber recibido clases de francés en algún momento de sus vidas y la otra mitad (el otro 50,00%) manifestaron no haber recibido clases de dicha lengua. De otra parte, el 85,00% de los estudiantes argumentaron no haber tomado clases de francés en algún momento de sus vidas, sólo el 15,00%, que corresponde a 22 estudiantes, han tomado clases de dicho idioma.

Figura 1. ¿Ha recibido clases de francés en algún momento de su vida?



Fuente: Elaboración propia.

Es evidente que el idioma francés en los estudiantes de Administración de Empresas no ha sido muy estudiado, lo cual puede estar dado porque en la mayoría de instituciones tanto a nivel de primaria, secundaria y universitaria no se le da suficiente importancia a otros idiomas extranjeros que puedan fortalecer las habilidades lingüísticas de los estudiantes; sin embargo, es importante mencionar que el inglés es la lengua extranjera más importante para enseñar en el país al considerarse la lengua universal y de los negocios. No obstante, se debe incentivar el aprendizaje de otras lenguas que también son muy importantes en un mundo cada día más interconectado y dónde las relaciones en todos los ámbitos día a día crecen no solo con países angloparlantes.

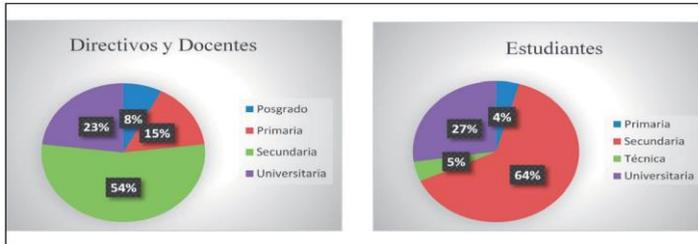
Así pues, con base en lo anterior, es importante mencionar que antes del fin de la Segunda Guerra Mundial el idioma internacional era el francés. Los li-

bros académicos, las relaciones internacionales, estaban dominados por la lengua francesa. Había, además, una tendencia a aprenderlo y, en los colegios, era frecuente encontrarlo en sus planes de estudio. Tampoco era extraño encontrar que en muchas familias se hablara un poco de francés, dado que estaba considerado como una parte de la buena educación. Con el triunfo de los aliados las cosas cambiaron drásticamente. El inglés tomó la delantera por razones geopolíticas y económicas (Bayona, 2019).

Además, en Colombia dados los cambios en el sistema educativo y específicamente en la formación de lengua extranjera, se crea la Ley 115 de 1994 en sus objetivos para la educación Básica y Media, demanda “la adquisición de elementos de conversación, lectura, comprensión y capacidad de expresarse al menos en una lengua extranjera”. A partir de su promulgación, una mayoría de instituciones escolares adoptó la enseñanza del inglés como lengua extranjera. De ahí el compromiso del Ministerio de Educación con la creación de condiciones para apoyar a las Secretarías de Educación e involucrar en el proceso a todos los implicados en la enseñanza, el aprendizaje y la evaluación de esa lengua: universidades, centros de lengua, organismos de cooperación internacional y proveedores de materiales educativos, entre otros (Mineducación, 2015).

La figura 2 permite conocer el nivel de formación, la institución y la modalidad en que recibieron las clases los directivos, docentes y estudiantes. En la figura 2 se evidencia que el 54,00% de los directivos y docentes recibieron sus clases en un nivel de formación de la secundaria, este es el de mayor representación. Posteriormente, se muestra que el 23,00% se formó en este idioma en su época universitaria, seguido se encuentra la primaria con el 15,00% y finalmente en la formación de posgrado con el 8,00% de ponderación. De otra parte, se aprecia que un 64,00% de los estudiantes recibieron sus clases en un nivel de formación de la secundaria, seguido en menor proporción, pero aún bastante representativo, el nivel universitario con un 27,00%; el nivel de formación técnico con un 5,00% y la primaria un 4,00%. Por un lado, los directivos y docentes han aprendido francés en esta etapa de formación secundaria, puesto que, lo utilizan como una estrategia para fortalecer sus habilidades y competitividad en el mercado laboral y mejorar sus relaciones interpersonales.

Figura 2. ¿En qué nivel de formación recibió las clases de francés?



Fuente: Elaboración propia.

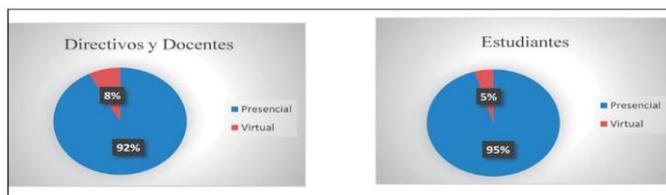
Actualmente, se vive en un mundo totalmente globalizado y donde todos están conectados con todos. Es por esto que aprender idiomas constituye una gran herramienta a la hora de progresar como estudiante y profesional. Y por más que es recomendable aprender una segunda lengua desde la infancia, nunca es tarde para desarrollar esta habilidad. Hoy en día resulta imprescindible aprender otra lengua ya que en la mayoría de las áreas del conocimiento y desarrollo humano se utilizan otros idiomas. El aprendizaje de distintas lenguas para los estudiantes es una necesidad primordial. No es una pérdida de tiempo como muchas personas suelen pensar, sino que es una inversión puesto que este aprendizaje no solo acrecienta la posibilidad de conseguir un mejor trabajo, sino que enriquece la vida social y cultural, dado que el idioma es la clave de la cultura (Universidad de Congreso, 2014).

Por una parte, de la figura 3, se puede inferir que el 92,00% de la población encuestada de directivos y docentes han recibido clases de francés en modalidad presencial y solo el 8,00% las han recibido en la modalidad virtual. De otra parte, cómo se puede identificar en la figura 6 que el 95,00% de los estudiantes tomaron sus clases de forma presencial, y solo el 5,00% recibieron estas clases de manera virtual. De lo anterior se puede deducir que estudiar de manera presencial es la manera más utilizada de aprender una segunda o tercera lengua dado que pueden interactuar de manera presencial con sus compañeros e instructores con pedagogía más didáctica y sentir más cercana la lengua.

Según un estudio comparativo entre la educación presencial y virtual realizado por Donolo, Chiecher & Rinaudo (2004), sugieren que tanto el aprendizaje presencial como virtual puede ser efectivo si se usan estrategias específicas al momento de aprender especialmente en el caso de la educación virtual porque esta requiere de mayor disciplina ya que deben organizar un buen ambiente de

estudio y sobre todo tiempo, los estudiantes que aprenden de manera presencial organizan mejor su tiempo y tienen un mejor ambiente de estudio lo que facilitaría el aprendizaje.

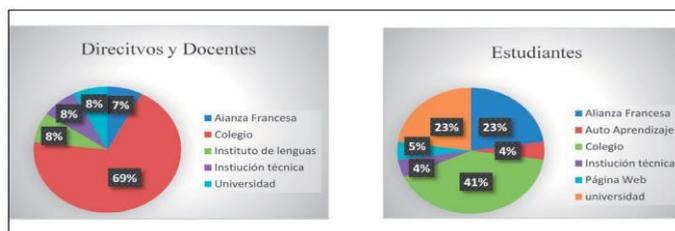
Figura 3. *¿En qué modalidad recibió las clases de francés?*



Fuente: Elaboración propia.

En la figura 4 se observa que la institución donde los directivos y docentes recibieron las clases de francés con mayor representación fue en el colegio con un 69,00%, lo respectivo a la Universidad, Institución técnica e instituto de lenguas obtuvieron una ponderación de 8,00% cada una y finalmente la Alianza Francesa logró el 7,00%. De otro lado, se identifica que el 41,00% de los estudiantes recibieron las clases de francés en el colegio, la universidad y la Alianza Francesa tienen un 23,00% cada una como institución en la que se recibieron clases de francés, en menor proporción se encuentran las páginas Web con un 5,00% y, finalmente auto aprendizaje e institución técnica tienen la más pequeña participación siendo cada una de 4,00%. En la generación de la mayoría de docentes y directivos encuestados, en su época secundaria en los colegios había mayor preocupación por enseñar a los estudiantes diferentes lenguas después del inglés como es el caso del francés y esto se puede evidenciar ya que el 69,00% de esta población recibió sus clases de francés en el colegio, lo cual no se percibe hoy de la misma manera debido a los cambios que ha atravesado el sistema educativo.

Figura 4. *¿En qué institución educativa recibió las clases de francés?*



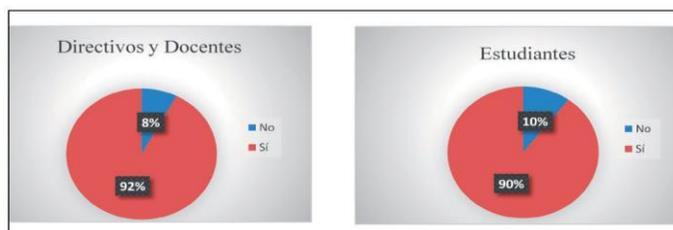
Fuente: Elaboración propia.

Según González (2010) el idioma francés ha perdido importancia en el transcurso del tiempo por diferentes factores, antes de la segunda guerra mundial este idioma era requisito obligatorio en los colegios para poder obtener el título de bachiller, posterior a la segunda guerra mundial el francés pierde fuerza ya que los países europeos debilitan sus relaciones con Latinoamérica puesto que se estaban dedicando a recuperar las perdidas dejadas por la guerra, es entonces en este periodo postguerra que Estados Unidos a los ojos del mundo aparece como el garante del orden occidental. Y es aquí, donde el inglés representa la superioridad económica y de estatus, mientras que el francés se focaliza en lo cultural. La primera se convierte en la lengua del trabajo y los negocios, y la segunda, en la lengua de la cultura. El francés comienza realmente a perder importancia.

La pregunta de la figura 5 fue diseñada sólo para aquellos directivos, docentes y estudiantes que respondieron de forma negativa a la pregunta ¿Ha recibido clases de francés en algún momento de su vida? de las figuras 1. Se puede evidenciar que el 92,00% de los encuestados les gustaría aprender francés, mientras que al 8,00% no les gustaría aprender el idioma. Por otro lado, se demuestra el interés de los estudiantes de Administración de Empresas hacia aprender el idioma francés, es notorio que la mayoría, el 90,00%, están interesados en el idioma y solo el 10,00% no están interesados en aprenderlo.

Desde la perspectiva de los estudiantes estos estarían interesados en aprender el idioma francés en un futuro, argumentando que es idioma bastante interesante de aprender, es un idioma bonito, agradable de escuchar, hablar y está creciendo, por la cultura francesa y por lo atractivo de las culturas de otros países francófonos. Asimismo, los estudiantes mencionaron que les interesa el idioma por la afinidad y gusto que sienten hacia los idiomas, además del mandarín y el inglés, el francés es la tercera lengua extranjera más hablada en todo el mundo; Así como puede ser más fácil de aprender que otros idiomas.

Figura 5. ¿Le gustaría aprender el idioma francés?



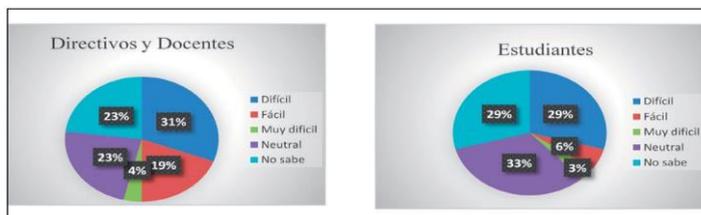
Fuente: Elaboración propia.

Con base en todo lo anterior, se puede señalar que el francés, tiene razones importantes para ser estudiado, puesto que es una lengua que facilita conocer culturas diferentes en cinco continentes, dado que es la lengua de comunicación de 300 millones de habitantes en el mundo, ya que es una lengua fundamental en las instituciones europeas e históricamente, Francia ha sido motor de Europa junto a Alemania, por las diferentes manifestaciones artísticas de la cultura francesa, ya que es una lengua de acogida, de diversidad y de mediación en fenómenos como el exilio, la emigración y la crisis de los refugiados, además ofrece oportunidades laborales a los jóvenes no solo en el sector de la educación, sino también en el sanitario, en el ámbito de la cooperación internacional, la restauración, el turismo, las telecomunicaciones, la industria aeroespacial, entre otros (Artuñedo Guillén, 2019).

Por una parte, en la figura 6 se puede apreciar que el nivel de percepción de directivos y docentes frente a la dificultad del idioma francés es difícil según el 31,00%, el 23,00% considera que es neutral, otro 23,00% mencionaron que no sabe, mientras el 19,00% piensa que es fácil y solo el 4,00% sostuvo que es muy difícil. De otra parte, también se puede observar que el 33,00% de los estudiantes consideran que la dificultad de aprenderlo es neutral, el 29,00% manifestaron que es difícil, otro 29,00% no sabe, un 6,00% lo considera fácil de aprender y, solo el 3,00% lo consideran muy difícil.

Los estudiantes manifestaron que aprender el idioma francés no es difícil ni tampoco es fácil, es decir que se encuentra en un punto medio. Estas respuestas son consideradas en parte, por la comparación que se hace con otros idiomas en los que se maneja un alfabeto diferente como es el caso de los idiomas asiáticos como el mandarín o el coreano, que dados a esta razón si se consideran difíciles al tener que aprender desde cero el significado de cada símbolo, a diferencia del francés que maneja el mismo alfabeto que el español, sin embargo decir que es fácil no es del todo correcto puesto que es un idioma que requiere de bastante esfuerzo y disciplina para adaptarse a nuevos sonidos que no se hacen en el español. De igual modo, es bastante sensato por parte de quienes respondieron que no saben puesto que la población estudiada en la gran mayoría no ha tenido la oportunidad de conocer el idioma y por tanto no logran percibir con claridad la dificultad del idioma.

Figura 6. ¿Considera que aprender el idioma es?



Fuente: Elaboración propia.

El proceso de enseñanza-aprendizaje en general es una tarea compleja en todo sentido; aún más el enseñar un idioma, por cuanto se debe enseñar a las personas a comunicarse de manera eficiente y eficaz, debido a que la comunicación es esencial para lograr relaciones interpersonales, así como poder acceder a todo tipo de conocimientos y producir nuevos saberes. Por tanto, si es desafiante enseñar una lengua materna, mucho mayor es el reto de enseñar una lengua extranjera (Carvajal, 2013).

Las dificultades al momento de aprender un idioma se dan al no identificar y utilizar las estrategias de aprendizaje adecuadas es por esto que la identificación estas estrategias de aprendizaje favorecen el papel que desempeñan tanto profesores como estudiantes en el proceso de enseñanza y aprendizaje. En resumen, se tiene que las principales estrategias de aprendizaje son estrategias de memorización, de cognición, de compensación, e indirectas de aprendizaje, estrategias de metacognición, afectivas, sociales (Orrego & Díaz Monsalve, 2010).

En la figura 7 se puede observar que a los directivos y docentes les gusta el idioma mucho y más o menos con un 46,00% cada uno y solo el 8,00% mencionó que le gusta poco. Por otro lado, en la figura 7 se evidencia que los estudiantes encuestados contestaron que más o menos les gusta el idioma en un 47,00%, es decir casi la mitad, seguido están los que dijeron que mucho, lo cual representa un 25,00% de la población, luego se encuentra quienes dijeron que poco les gusta el francés, representado en el 14,00%, un 9,00% respondió que les gusta demasiado, un 4,00% que les gusta casi nada y, el 1,00% mencionó que no les gusta nada.

Figura 7 ¿Qué tanto le gusta el idioma francés?



Fuente: Elaboración propia.

Según varias encuestas informales realizadas *online*, parece ser que el francés hablado apasiona en general en todo el mundo. El francés se ha descrito como suave, fluido, elegante y estéticamente agradable. Con su impronunciable r, sus sonidos vocálicos nasales, en, in, un y su entonación melodiosa, suena extremadamente musical al oído no nativo. Y no olvidemos el importante contexto cultural, que otorga al francés el estatus de ser el idioma hablado más bonito del mundo (Education First EF, 2019).

De la figura 8 se puede inferir que el 62,00% de los directivos y docentes sabe el significado de que un país sea francófono y el 38,00% no sabe. De otra parte, se puede observar que el 82,00% de los estudiantes no saben que significa que un país sea francófono, sólo el 18,00% respondieron de manera afirmativa a esta pregunta. Los países francófonos son aquellos que tienen el idioma francés como lengua oficial, por un lado, los directivos y docentes lograron identificar los siguientes países: Francia, Holanda, Suecia, Bélgica, Mónaco Marruecos, Guayana francesa, Canadá, Haití, Suiza, Senegal, Ruanda, Nigeria, Costa de Marfil y algunas colonias francesas en África.

Figura 8. ¿Sabe lo que significa que un país sea francófono?

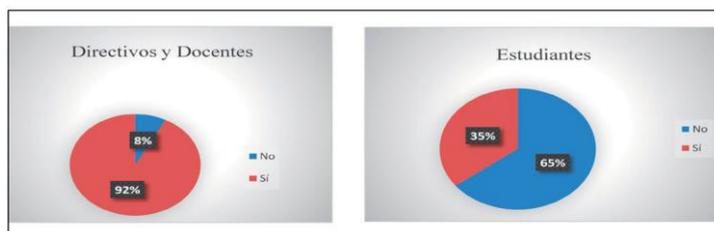


Fuente: Elaboración propia.

La francofonía es, ante todo, mujeres y hombres que comparten un idioma común, el francés. El último informe del *Observatoire de la langue française*, publicado en 2018, estima su número en 300 millones de hablantes, repartidos en los cinco continentes. Es entonces un dispositivo institucional dedicado a promover el francés y a implementar la cooperación política, educativa, económica y cultural dentro de los 88 estados y gobiernos de la Organización Internacional de la Francofonía (OIF) (Organization Internationale de la Francophonie, 2020).

En la figura 9 se puede observar que el 92,00% de los directivos y docentes consideran que es importante que el estudiante de Administración de Empresas realice movilidad a países francófonos, mientras que el 8,00% consideran que no es importante. Por otra parte, también se puede apreciar que el 65,00% no han considerado realizar movilidad a países francófonos y el 35,00% sí lo ha tenido en cuenta.

Figura 9. ¿Considera importante que el estudiante de Administración de Empresas realice movilidad internacional a países francófonos?



Fuente: Elaboración propia.

Los directivos y docentes argumentaron que al realizar movilidad internacional se abren otros horizontes, aprendizaje que contribuyen a la formación integral, asimismo se adquiere experiencias nuevas y diferentes, además es una oportunidad para aprender o perfeccionar el idioma, asimismo por las oportunidades en países diferentes a los angloparlantes, también para aprender de otras culturas, para la realización de un posgrado, y continuar con la formación académica, ya que países como Francia o Canadá son muy industriales y comerciales por ende hay buenas oportunidades en el mercado laboral, por las relaciones comerciales y mercantiles para negociaciones, además de mejorar su condición laboral y visión empresarial y por el crecimiento personal.

La movilidad internacional de estudiantes como instrumento de cooperación es el abordaje más tradicional, presidido por consideraciones político cul-

turales, de fomento del intercambio académico y de ayuda al desarrollo. Desde esta perspectiva, la movilidad estudiantil es considerada como un medio de conocimiento mutuo entre países y culturas diferentes. El uso de los programas de movilidad como instrumento de política internacional continúa teniendo vigencia en la actualidad. Varios gobiernos otorgan becas para estudiantes extranjeros con finalidades de difusión cultural y científica, orientadas a países y regiones que por distintos motivos consideran importantes; también, fundaciones y organizaciones no gubernamentales proveen oportunidades de movilidad internacional para estudiantes universitarios (Luchillo, 2011).

El motivo más relevante para que el estudiante de Administración de Empresas realice movilidad internacional a países francófonos desde la perspectiva de directivos y docentes es, con nivel de importancia 1 el aprendizaje del francés, posteriormente con nivel de importancia 2 la realización de la práctica profesional, luego con nivel de importancia 3 realizar un posgrado, con nivel de importancia 4 la realización de doble titulación, con nivel de importancia 5 el crecimiento personal, con nivel de importancia 6 oportunidad laboral, con nivel de importancia 7 instancia e investigación, con nivel de importancia 8 la realización de otro pregrado, con nivel de importancia 9 la realización de uno o más semestres académicos en una universidad francófona.

El motivo más relevante para que el estudiante de Administración de Empresas realice movilidad internacional a países francófonos desde la perspectiva de los estudiantes es, con nivel de importancia 1 el aprendizaje del idioma francés, con nivel de importancia 2 el crecimiento personal, con nivel de importancia 3 la realización de práctica profesional, con nivel de importancia 4 la realización de una doble titulación, con nivel de importancia 5 las oportunidades laborales, con nivel de importancia 6 la realización de un postgrado, con nivel de importancia 7 realizar otro pregrado, con nivel de importancia 8 realizar uno o más semestres académicos en una universidad francesa y finalmente con nivel de importancia 9 instancia de investigación.

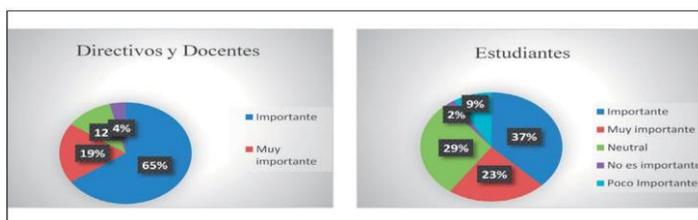
Según Bermúdez Rosa (2014) el principal motivo para realizar movilidad internacional en un ámbito universitario, es para la realización de un posgrado, dado que como se ha podido constatar en las múltiples estadísticas e indicadores analizados, la movilidad internacional de estudiantes constituye un fenómeno global, no sólo por la magnitud que ha alcanzado sino porque se presenta en todas las regiones del mundo. Con el análisis detallado de este flujo migratorio y la identificación de los países de origen y de destino se configura una geografía

mundial de este fenómeno en la actualidad. Así mismo, el alto número de personas que se desplazan para obtener títulos educativos de posgrado y formación especializada es una de las dimensiones fundamentales de la internacionalización de la educación superior en estos días.

Este flujo migratorio de estudiantes móviles internacionales de tercer nivel se caracteriza por el alto nivel de selectividad escolar, social y espacial que connota. La selectividad escolar deviene en que tanto sólo es posible movilizarse en esta condición para aquellas personas que, dado su capital escolar acumulado, cuentan con los requisitos para postularse e ingresar a instituciones educativas internacionales. La selectividad social está asociada con la posición de clase media que caracteriza a las personas que han alcanzado esta trayectoria educativa y que cuentan con los recursos para asumir el esfuerzo de una formación de posgrado a nivel internacional (Bermúdez, 2015).

En la figura 10 se evidencia que el 65,00% de los directivos y docentes encuestados consideran el idioma francés importante en la formación del Administrador de Empresas, seguido el 19,00% lo consideran muy importante, y el 12,00% considera el idioma neutral y de último el 4,00% lo considera poco importante. Por otro lado, con base en la figura 10, se concluye que el 37,00% de los estudiantes consideran que el idioma francés es importante en la formación académica, seguido el 29,00% lo consideran neutral, el 23,00% considera que es muy importante, el 9,00% dicen considera que es poco importante y el 2,00% restante considera que no es importante.

Figura 10. ¿Considera importante el aprendizaje del como Administrador de Empresas?



Fuente: Elaboración propia.

En la actualidad el idioma francés no se enseña dentro del programa de Administración de Empresas dado que hay mayor enfoque en la lengua universal y

de los negocios, el inglés; sin embargo, la mayoría de los estudiantes piensan que el idioma francés puede contribuir de manera positiva en la formación del futuro profesional y contribuir con el propósito de formar Administradores de Empresas integrales con habilidades y competencias diversas en un mundo cambiante y demandante de profesionales cada vez más competitivos.

Según Ángela Arias de la Universidad de los andes, la formación de un Administrador de Empresas “busca contribuir a la formación integral de personas, capaces de desempeñarse en una organización de forma competente y responsable”. Las áreas en las cuales se desarrolla el plan de estudios comprenden: Matemáticas, Economía, Derecho, Operaciones y Tecnología, Finanzas, Mercados, Organizaciones, Gestión y Estrategia. Adicionalmente, todos los estudiantes deben demostrar su capacidad para comunicarse en Español, así como demostrar su capacidad de leer en Inglés y el dominio de una segunda lengua extranjera (inglés, francés, italiano o alemán) (Arias, 2011).

Por una parte, en la figura 11 se puede apreciar que el 54,00% de los directivos y docentes encuestados consideran importante la inclusión del francés en el plan de estudios de programa de Administración de Empresas, el 19,00% lo consideran neutral, el 15,00% difieren en que es muy importante y el 12% en que es poco importante. Asimismo, en la figura 11 se puede observar que para el 38,00% de los estudiantes es importante que se incluya el idioma francés en el plan de estudios del programa, el 29,00% tuvo una posición neutral frente a esta pregunta, el 24,00% lo consideran muy importante, el 6,00% tuvieron en cuenta que es poco importante y el 3,00% estimaron que no es importante.

Figura 11. ¿Considera importante la inclusión del idioma francés en el plan de estudios del programa de Administración de Empresas?



Fuente: Elaboración propia.

En el plan actual del programa de Administración de Empresas, no se visualiza la opción de elegir una tercera lengua extranjera, es por esto, que más

del 60,00% de los estudiantes ven de manera positiva que se incluya una tercera lengua como el francés en el plan de estudios, dado que, sería interesante más allá del inglés, poder conocer otra lengua extranjera con el fin de fortalecer académicamente la formación y en un futuro tener un factor diferenciador que pueda contribuir en el desempeño laboral del futuro egresado del programa.

En la figura 12 se evidencia que el 46,00% de los directivos y docentes encuestados manifestaron que el francés es importante en la inserción laboral del Administrador de Empresas, posteriormente el 31,00%, estuvo de acuerdo con que es neutral, el 15,00% acordó que es muy importante y el 8,00% dijo que era poco importante. También, en la figura 12 se puede apreciar que el 35,00% de los encuestados dijeron que es importante el idioma francés en la inserción laboral, el 31,00% mencionó que es neutral, el 21,00% que es muy importante, el 9,00% que es poco importante y el 4,00% que no es importante.

Figura 12. *¿Considera importante el aprendizaje del idioma francés para el desempeño laboral del estudiante de Administración de Empresas?*



Fuente: Elaboración propia.

El dominio de una segunda o tercera lengua abre más oportunidades laborales en el mercado, ya que esta es una habilidad es tenida en cuenta principalmente en las grandes empresas como multinacionales en este caso francesas o de países de francófonos, además dominar el idioma francés permite que los Administradores de Empresas desplazarse a algún país francófono a desempeñar su rol profesional en empresas de esos países, los cuales cuentan con empresas y marcas reconocidas en todo el mundo, ya que como Francia, Suiza o Canadá entre otros, son países industriales y potentes en sus economías, además de poder complementar sus estudios en las reconocidas universidades de dichos países.

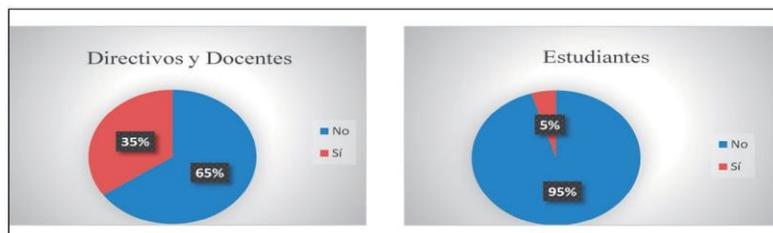
En concordancia con lo anterior, Bibila (2019) argumenta que, a nivel internacional, específicamente en Europa, el inglés es un requisito obligatorio si se desea trabajar en el viejo continente, sin embargo, el dominio de otro idioma

constituye más que un plus para que una empresa europea ofrezca un contrato laboral. De igual modo, los idiomas son emblemáticos de las culturas de cada país. A pesar de que el inglés es el idioma de trabajo que prevalece en las empresas, siempre será muy bien recibido sobre todo cuando se necesite negociar. No obstante, un italiano, un francés o un alemán valorará mucho más el hecho de que haya comunicación en su lengua materna con faltas y acentos que si le hablas en inglés. La gran mayoría de los países europeos tienen una historia cultural muy importante, hablar en inglés en cierta forma es percibido como “una sumisión” (Bibila, 2019).

De igual modo a nivel nacional según un estudio realizado por el Banco de la República de Colombia, que explica las habilidades y competencias de la formación para el trabajo, expone que las habilidades de mayor demanda serán aquellas relacionadas con competencias comunicativas, atención al cliente, trabajo en equipo, dominio de idiomas extranjeros, dominio de tecnologías de información y las técnicas de negociación y ventas. Las mayores carencias en los contenidos de programas de FpT (Formación para el Trabajo), se concentran, por su parte, en bilingüismo, competencias comunicativas y negociación y ventas (Saavedra & Medina, 2012).

La figura 13 muestra que el 65,00% de directivos y docentes encuestados no conocen instituciones académicas de países francófonos y el 35,00% sí conoce. Por otro lado, a partir de la figura 13 se concluye que el 95,00% de los estudiantes no conocen instituciones académicas de países francófonos y sólo el 5,00% argumentó que sí. Las instituciones académicas identificadas por el 5,00% de los estudiantes que respondieron de forma afirmativa son: la Alianza Francesa la cual tiene presencia en todo el mundo, Universidades Francesas como lo son, La Universidad de Lille, Universidad de Bordeaux, Universidad Paris Dauphine; En Canadá se identificó la Universidad de Montreal ubicada en Quebec y, la Universidad de Zürich en Suiza.

Figura 13. *¿Conoce instituciones académicas de países francófonos?*

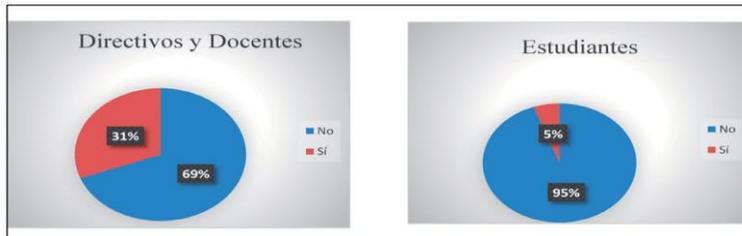


Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo en lo anterior, se realizó una búsqueda de las universidades más representativas de los países francófonos según el ranking Qs Wolrd University, dónde se encontraron las siguientes universidades: Por un lado, en Francia está la Universidad de París del Sur, una de las más grandes y renombradas en el ámbito de las ciencias y las matemáticas, Universidad de Grenoble, caracterizada por ser la segunda mejor de Francia según el mencionado ranking, entre otras. Asimismo, se encuentran La Universidad de Zúrich en Suiza, la mejor de ese país y la 27 a nivel mundial, también la escuela Federal de Zurich reconocida y famosa debido a que Albert Einstein realizó sus estudios allí y se desempeñó como docente. Analizando el continente Americano, se pueden encontrar Universidades como la Universidad de Montreal y la Universidad de Laval, las mejores de Quebec siendo la 9 y 16 mejores de Canadá en el 2018 (QS World University Rankings, 2018), al mismo tiempo, es de resaltar que hay otro tipo de instituciones de Francia que se desempeñan en gran parte del mundo como es el caso de la Alianza Francesa.

En la figura 14 se evidencia que el 69,00% de los directivos y docentes encuestados no conocen empresas en países francófonos donde el estudiante de Administración de Empresas tomasino pueda realizar cualquier actividad laboral o académica y el 31,00% sí conoce. De otro lado, cómo se puede apreciar que el 95,00% de los estudiantes no conocen empresas de los países francófonos y el 5,00% sí conoce.

Figura 14. *¿Conoce empresas importantes en países francófonos donde el estudiante pueda realizar cualquier actividad académica o laboral como Administrador de Empresas?*



Fuente: Elaboración propia.

Los estudiantes lograron identificar las siguientes empresas en países francófonos del sector de servicios y se mencionó la empresa Suez un grupo empresarial, que principalmente trabaja en el tratamiento del agua, gestión de los residuos y mantenimiento, en el sector de la construcción está Vinci, en el sector de la educación está Education First (EF) que es una de las principales empresas dedicadas a la enseñanza de idiomas a nivel mundial, en el sector de lujo y belleza se mencionó Louis Vuitton y Vogue respectivamente y en el sector automotriz empresas como Renault, Citroën, Peugeot, todas las anteriores son empresas francesas, algunas con presencia en todo el mundo.

En Francia, por una parte, el sector del lujo es el más representativo, el que más impacto y reconocimiento tiene en el mundo, sus tres principales marcas por clasificación en valor son Louis Vuitton, Chanel, y Hermès (Ranking BrandZ de Kantar, 2019). Por ejemplo Louis Vuitton es una empresa que ofrece principalmente productos de marroquinería de lujo y perfumes, esta empresa tiene presencia física en 25 países a nivel mundial, sin embargo sus productos se pueden obtener en casi todo el mundo (Louis Vuitton, 2020).

De otra parte, en el sector de las telecomunicaciones la principal empresa proveedora de este servicio es Orange, clasificada en la posición 64 a nivel mundial dentro de las 100 empresas con más valor en el mundo (Ranking BrandZ de Kantar, 2019). La actividad comercial de esta empresa es brindar servicios de internet, televisión, telefonía fija y móvil principalmente; posee alrededor de 263 millones de clientes en el mundo y emplea a más de 100 mil personas en Francia y 170 mil en el resto del mundo (Orange, 2020).

El sector automotriz una de las principales empresas francesas es el grupo Renault la cual se fundó en 1899, su sede principal está ubicada en Boulogne-Billancourt, Francia. Esta compañía fabrica un amplio portafolio de autos y camionetas, tiene presencia en 134 países y vendió casi 3,9 millones de vehículos en 2018, cuenta con 5 marcas importantes como Renault, Dacia, Renault Samsung Motors, Alpine y Lada (Group Renault, 2020).

Respecto a la clasificación por nivel de importancia de 5 idiomas, según los directivos y docentes encuestados, con nivel de importancia 1 se encuentra el inglés, con nivel de importancia 2 el mandarín, con nivel de importancia 3 el francés, con nivel de importancia 4 el alemán y con nivel de importancia 5 el portugués y se observa la clasificación por nivel de importancia de 5 idiomas según los estudiantes de Administración de Empresas encuestados, con nivel de importancia 1 se encuentra el inglés, con nivel de importancia 2 el francés, con nivel de importancia 3 el mandarín, con nivel de importancia 4 el alemán y con nivel de importancia 5 el portugués.

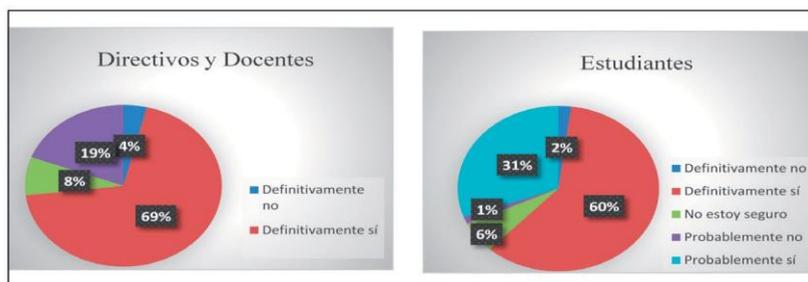
Para clasificar estos idiomas los directivos y docentes tuvieron en cuenta aspectos como el número de hablantes a nivel mundial o el uso en las relaciones comerciales de los países, en este caso es evidente que el inglés es el principal al ser una lengua universal y ser la principal lengua de los negocios, por otro lado el mandarín se encuentra de segundo lugar, dado que los encuestados argumentaron que la economía de China está en constante crecimiento y además esta tiene impacto significativo en el mundo y en Colombia por sus relaciones comerciales, posteriormente se encuentra el francés de tercero, porque es uno de los idiomas más hablados en el mundo y países como Francia o Canadá son potencias comerciales. Consecuentemente, los estudiantes manifestaron que el inglés es el idioma número 1 dado a que es la lengua universal, es la lengua principal de los negocios y es la lengua extranjera más conocida en la población estudiada. Asimismo, expresaron que el francés es una lengua muy atractiva junto con el mandarín que cada día toma más fuerza debido al crecimiento exponencial de esta economía.

El idioma inglés nació gracias a los invasores germanos que llegaron a las islas británicas procedentes de lo que actualmente es el noroeste de Alemania y Países Bajos. Al principio, esta lengua estaba compuesta por un conjunto de dialectos, entre los que destacaba el sajón occidental. A él hubo que sumar otras muchas y profundas influencias, procedentes, sobre todo, de conquistadores escandinavos (en la zona norte y este de Inglaterra, donde constituyeron un *Danelagh* o *Danelaw* pues sus leyes prevalecían sobre las anglosajonas). A estas migraciones

hay que sumar las germánicas y sobre todo los normandos que llegaron a Britania entre los siglos VIII y XI. De ahí que se pueda asegurar que el inglés actual es, en realidad, un conglomerado de influencias procedentes de Escandinavia y Europa continental. En especial, de Francia. Todas estas migraciones provocaron la extinción de las antiguas lenguas celtas y del latín que se hablaba en algunas ciudades (Pangeanic, 2020).

En la figura 15 se evidencia que el 69,00% de directivos y docentes definitivamente sí consideran aprender una tercera lengua después del inglés, luego el 19,00% sostuvo que probablemente sí, el 8,00% dijo no estar seguros y el 4,00% respondió que definitivamente no consideran aprender una tercera lengua después del inglés. De otro lado, observa que el 60,00% de los estudiantes respondieron que definitivamente sí consideran aprender una tercera lengua después del inglés, posteriormente el 31,00% sostuvo que probablemente sí consideran aprender una tercera lengua, mientras que, el 6,00% afirmó no estar seguros, el 2,00% dijo que definitivamente no y el 1,00% que probablemente no.

Figura 15. *¿Considera aprender una tercera lengua después del inglés?*



Fuente: Elaboración propia.

Los resultados obtenidos permiten evidenciar que la mayoría de los encuestados están de acuerdo en aprender una tercera lengua después del inglés porque como profesionales con experiencia, en el caso de los directivos y docentes, son conscientes de la importancia en las habilidades lingüísticas en un mundo cada vez más unificado y relacionado, el manejo de los idiomas es muy importante para establecer una comunicación efectiva con otras personas y/o profesionales de países ajenos al español.

Una de las principales características que diferencian a un trabajador de otro es el conocimiento y dominio de un idioma extranjero. En un mundo cada

vez más globalizado y con un mayor movimiento de personas que buscan trabajo fuera de su país, dominar un idioma extranjero otorga un elemento diferenciador frente a los competidores, lo cual puede ser un factor diferenciador para acceder con mayor facilidad un empleo en el extranjero (ESERP Business school, 2020).

Conclusiones

La mayoría de estudiantes no han tenido la oportunidad de conocer el idioma francés ya que el 85,00% no han tomado clases de mencionado idioma y la mayoría de directivos, docentes y estudiantes están interesados en aprender el idioma, (92,00% y 90,00% respectivamente). El 46,00% de los directivos y docentes mencionaron el gusto por el idioma y el 47,00% de estudiantes manifestaron que más o menos les gusta, además la mayoría de directivos, docentes y estudiantes no conocen el significado de un país francófono, sin embargo, quienes sí lo conocen, lograron identificar principalmente países como Francia, Canadá y Suiza.

Directivos y docentes argumentaron la importancia de que los estudiantes de Administración de Empresas realicen movilidad internacional a países francófonos; igualmente los estudiantes, manifestaron que el principal motivo para realizar movilidad internacional es el aprendizaje del idioma francés. Directivos, docentes y estudiantes consideran importante el idioma francés en la formación del Administrador de Empresas, de igual forma manifestaron que la inclusión del idioma francés dentro del plan de estudios del programa de Administración de Empresas es importante, aunque hubo argumentos de que debería incluirse como una electiva u optativa junto con otros idiomas extranjeros. El idioma francés es importante en la inserción laboral de profesional en Administración de Empresas. Adicionalmente, el idioma inglés es el idioma más importante dado que se considera la lengua de los negocios, la lengua universal y de las más habladas en el mundo; pero es de resaltar que la mayoría de directivos, docentes y estudiantes consideran importante el aprendizaje de una tercera lengua.

Referencias

- Alianza Francesa Bucaramanga. (2019). Alianza Francesa. Bucaramanga, Colombia. Obtenido de <http://alianzafrancesa.org.co/bucaramanga/>.
- Alliance Française. (2019). ¿Pourquoi apprendre le français? Obtenido de <https://www.alliancefrancaise.cz/Pourquoi-apprendre-le-francais?lang=fr>.
- Alliance Française Merida. (2019). ¿Qué es la Francofonía? Obtenido de <http://>

- www.afmerida.org/JOOMLA/culturales/francofonia/162-que-es-la-francofonia.
- Ambassade de France à Wellington. (2016). 17 bonnes raisons d'apprendre le français. Obtenido de <https://nz.ambafrance.org/17-bonnes-raisons-d-apprendre-le>.
- Arias, A. (2011). Lineamientos para el diseño de un perfil del perfil del administrador de empresas de la Universidad Nacional sede Manizales: basado en un enfoque por competencias laborales. Obtenido de <http://bdigital.unal.edu.co/4562/1/7706540.2011.pdf>.
- Artuñedo Guillén, B. (2019). Diez motivos por los que estudiar francés tiene más ventajas de lo que imaginamos. La Nueva España. Obtenido de <https://www.lne.es/sociedad/2019/10/13/diez-motivos-estudiar-frances-ventajas/2542949.html>.
- Bayona, J. C. (2019). ¡Que vuelva el francés a las aulas! Semana. Obtenido de <https://www.semana.com/contenidos-editoriales/francia-imposible-nada/articulo/importancia-de-ensenar-frances-en-las-escuelas-colombianas/625743>.
- Bermúdez Rico, R. E. (2015). La movilidad internacional por razones de estudio: Geografía de un fenómeno global. *Migraciones internacionales*, 8(1), 95-125.
- Bibila, B. (2019). Los idiomas, una estrategia para encontrar empleo en Europa. *Entrepreneur*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/325690>.
- Blendex. (6 de Mayo de 2016). Historia del idioma francés. Obtenido de <https://idiomasblendex.com/historia-del-idioma-frances/>.
- Carvajal Portuguez, Z. E. (2013). Enseñanza del inglés en secundaria: una propuesta innovadora. *Revista Educación*, 37(2), 79-101.
- Calderón Hernández, G., López Aguirre, E. de J. (1996). El Administrador colombiano para el siglo XXI: Su perfil y su formación. Universidad Nacional de Colombia. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/5136/>.
- Callén, A. B. (2017). *Aprendizaje por proyectos, un nuevo recurso para aprender la lengua francesa*. Obtenido de Repositorio, Universidad de Zaragoza: <https://zaguan.unizar.es/record/65051#>
- Correcha, E. V. (2009). PROGRAMA INTERACTIVO PARA EL APRENDIZAJE AUTÓNOMO DEL FRANCÉS. *Repositorio Universidad Libre de Colombia*. Obtenido de <https://repository.unilivre.edu>.

co/bitstream/handle/10901/10207/INVESTIGACION-MAESTRIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Donolo, D., Chiecher, A., & Rinaudo, M. (2004, April). Estudiantes, estrategias y contextos de aprendizaje presenciales y virtuales. En Primer Congreso virtual latinoamericano de educación a distancia. Obtenido de https://isfd87-bue.infod.edu.ar/sitio/upload/Chiecher20Estudiar1_1.pdf.
- Education First E. F. (2019). Los cuatro idiomas más bonitos del mundo. Obtenido de <https://www.ef.com/cl/blog/language/los-cuatro-idiomas-mas-bonitos-del-mundo/>.
- Enciclopedia de Conceptos. (2019). Concepto de Enseñanza. Obtenido de <https://concepto.de/ensenanza/>.
- ESERP Business School. (2020). Importancia de los idiomas en la empresa. Obtenido de <https://es.eserp.com/articulos/idiomas-empresariales/>
- Fondation Alliance Française. (2019). Apprendre le français comme langue étrangère (FLE). Obtenido de https://www.fondation-alliancefr.org/?page_id=28412#:~:text=Qu'est%2Dce%20que%20le,du%20fran%C3%A7ais%20%C3%A0%20des%20natifs.
- García, G. S. (Diciembre de 2015). Didácticas de enseñanza de la lengua francesa a niños de 5 a 10 años. *Respositorio Universidad de la Salle*. Obtenido de https://ciencia.lasalle.edu.co/lic_lenguas/216
- Gardey, J. P. (2012). Definición de Aprendizaje. Obtenido de <https://definicion.de/aprendizaje/>.
- Group Renault. (2020). Corporativo. Obtenido de <https://group.renault.com/groupe/nos-marques/>.
- González, L. (2010). Hacia una revolución francesa en la investigación sobre la didáctica del francés en Colombia. *Signo y Pensamiento*, XXIX (57), 496-504.
- Joya, J. C. (2015). Competencias específicas Tuning en programas de administración: Colombia y su región suroccidente. Obtenido de <http://revistas.ugca.edu.co/index.php/contexto/article/view/410/928>
- La France Pittoresque. (2017). Langue française : son origine et son évolution depuis le temps des Gaulois. Obtenido de <https://www.france-pittoresque.com/spip.php?article5097>.

- Louis Vuitton. (2020). Louis Vuitton, Corporative. Obtenido de <https://www.louisvuitton.com/>.
- Luchilo, L. (2009). Movilidad de estudiantes universitarios e internacionalización de la educación superior. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com>.
- Mineducación. (2015). Bases para una nación bilingüe y competitiva. Obtenido de <https://www.mineducacion.gov.co/1621/article-97498.html>.
- Ministerio de educación. (2005). Bases para una nación bilingüe y competitiva. Colombia: Altablero. Obtenido de <https://www.mineducacion.gov.co/1621/article-97498.html>.
- Orange. (2020). Orange Company. Obtenido de <https://www.orange.fr/portail>.
- Organization Internationale de la Francophonie. (2020). Francophonie. Obtenido de <https://www.francophonie.org/la-francophonie-en-bref-754>.
- Orrego, L. M., & Díaz Monsalve, A. E. (2010). Empleo de estrategias de aprendizaje de lenguas extranjeras: inglés y francés. *Íkala, Revista de Lenguaje y Cultura*, 15(24), 105-142.
- Oxford Dictionaries. (2019). Francés. Obtenido de <https://es.oxforddictionaries.com/definicion/frances>.
- Pangeanic. (2020). Historia del inglés. Obtenido de <https://pangeanic.es/conocimiento/breve-historia-del-idioma-ingles/#>.
- Pérez, A. M. (2015). Repositorio Universidad de Zaragoza. Obtenido de <file:///C:/Users/Harol/Desktop/USTA/SEMILLERO/TAZ-TFG-2015-1270.pdf>.
- Programa de Administración de Empresas. (2012). Proceso de Registro Calificado. Bucaramanga: Universidad Santo Tomás.
- QS World University Rankings. (2018). QS Top Universities. Obtenido de <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2018>.
- RAE. (2014). Cultura. Obtenido de <https://dle.rae.es/?id=BetrEjX>.
- Ranking BrandZ de Kantar. (2019). Brandz Top 100 most valuable. Obtenido de https://www.brandz.com/admin/uploads/files/BZ_Global_2019_WPP.pdf.
- Saavedra, J., & Medina, C. (2012). Formación para el trabajo en Colombia. Borradores de Economía. Obtenido de http://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/5785/be_740.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

- Significados.com. (2018). Significado de Fonética. Obtenido de <https://www.significados.com/fonetica/>.
- Universia. (2018). ¿Qué hace un Administrador de Empresas? Perú. Obtenido de <http://noticias.universia.edu.pe/movilidad-academica/noticia/2013/02/28/1007867/que-hace-administrador-empresas.html>.
- Universidad Autónoma de Madrid. (s.f.). Doble titulación con la Université Paris Dauphine. Recuperado el marzo de 2019, de http://www.uam.es/ss/Satellite/Economicas/es/1242662890885/contenidoFinal/Doble_Titulo_con_la_Universidad_Paris-Dauphine.htm.
- Universidad Autónoma de Madrid. (2019). Doble titulación con la Université Paris Dauphine. España. Obtenido de http://www.uam.es/ss/Satellite/Economicas/es/1242662890885/contenidoFinal/Doble_Titulo_con_la_Universidad_Paris-Dauphine.htm.
- Universidad de Barcelona. (2019). Plan de estudios Administración y Dirección de Empresas. España. Obtenido de <https://www.ub.edu/portal/web/economia-empresa/graus/-/ensenyament/detallEnsenyament/5230145>.
- Universidad de Congreso. (2014). La importancia de aprender idiomas. Obtenido de <http://www.ucongreso.edu.ar/la-importancia-de-aprender-idiomos/>.
- Universidad de Costa Rica. (2018). ¿Qué es la lingüística? Costa Rica. Obtenido de <http://inil.ucr.ac.cr/linguistica/que-es-la-linguistica/>.
- Universidad de Zaragoza. (2019). Plan de Estudios Administración y Dirección de Empresas. España. Obtenido de https://estudios.unizar.es/estudio/asignatura?anyo_academico=2018&asignatura_id=24901&estudio_id=20180131¢ro_id=301&plan_id_nk=454.

Revista Gestión y Desarrollo Libre, Año 5 N° 10, 2020. p.p. 96-126
ISSN 2539-3669

Universidad Libre Seccional Cúcuta, Facultad de Ciencias Económicas,
Administrativas y Contables y Centro Seccional de Investigaciones

Modelos de toma de decisiones en las micro, pequeñas y medianas empresas del contexto colombiano:
una revisión documental entre 2010 y 2015

María Angélica Pinto Martínez
Carolina Monsalve Castro

Modelos de toma de decisiones en las micro, pequeñas y medianas empresas del contexto colombiano: una revisión documental entre 2010 y 2015*

Decision making models in micro, small and medium enterprises
in the Colombian context: A documentary review between 2010
and 2015

Recibido: Noviembre 19 de 2019 - Evaluado: Febrero 21 de 2020 - Aceptado: Mayo 22 de 2020

María Angélica Pinto Martínez***

Carolina Monsalve Castro ***

Para citar este artículo / To cite this Article

Pinto Martínez, M. A., & Monsalve Castro, C. (Julio-Diciembre de 2020). Modelos de toma de decisiones en las micro, pequeñas y medianas empresas del contexto colombiano: una revisión documental entre 2010 y 2015. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), (96-126).

Resumen

El objetivo de esta investigación es analizar los modelos de toma de decisiones de las micro, pequeñas y medianas empresas en el contexto empresarial colombiano a partir de documentos científicos publicados entre los años 2010 a 2015. La metodología utilizada fue de corte cualitativo, basada en una revisión sistémica

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Artículo vinculado a trabajo de grado de la Maestría en Administración de la Universidad Santo Tomás.

** Magíster en Administración por la Universidad Santo Tomás. Email: Angelica.pinto@gmail.com.

*** PhD en Dirección de Empresas. Directora de la Maestría en Administración. Universidad Santo Tomás - Colombia. Email: caromonsalve83@hotmail.com.

de artículos y, bajo la aplicación del proceso de vigilancia tecnológica. La principal limitación de la investigación fue el reducido número de artículos científicos identificados para la extracción de información relevante. Sin embargo, se considera que esta investigación es un primer acercamiento a un tema que debe ser analizado en mayor profundidad en el contexto colombiano. Se concluye que los modelos de decisiones en las Pymes colombianas son dinámicos y varían entre las organizaciones según la información, generación del conocimiento y experiencia del tomador de decisiones. De igual forma, se evidencia que los modelos de decisiones en Pymes son pragmáticos y resultan de la combinación de diferentes modelos teóricos según las características de la organización. Además, se concluye que las grandes empresas se están alejando de los modelos neoclásicos y se están inclinando por el uso de modelos racionales y por procesos para la toma de decisiones.

Palabras Clave: Modelos, Toma de Decisiones, PYMES, Administración, Colombia

Abstract

The objective of this research is to analyze the decision-making models of micro, small and medium enterprises in the Colombian business context based on scientific documents published between 2010 and 2015. The methodology used was qualitative, based on a systemic review of articles and, under the application of the technology watch process. The main limitation of the research was the reduced number of scientific articles identified for the extraction of relevant information. However, it is considered that this research is a first approach to a topic that should be analyzed in greater depth in the Colombian context. It is concluded that decision models in Colombian SMEs are dynamic and vary among organizations according to the information, knowledge generation and experience of the decision-maker. Similarly, it is evident that the decision models in SMEs are pragmatic and result from the combination of different theoretical models according to the characteristics of the organization. In addition, it is concluded that large companies are moving away from neoclassical models and are leaning towards the use of rational models and processes for decision making.

Key Words: Models, Decision Making, MSME, Administration, Colombia

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. - III. Plan de redacción. - 1. Toma de decisiones. - 2. Tipo de decisiones. 3. Modelos de toma de decisiones. - 4. Resultados de investigación. - 4.1 Antecedentes internacionales. - 4.2 Antecedentes nacionales. 4.3 CONCLUSIONES. - REFERENCIAS.

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES o MSME por sus siglas en inglés) brindan un gran aporte a la economía a nivel mundial tanto en los países desarrollados como en las economías emergentes. En las 132 economías estudiadas por el Banco Mundial, existen 125 millones de pymes legalizadas, de las cuales 89 millones pertenecen a países en vía de desarrollo y emplean a más de la tercera parte de la población mundial (Kushnir Khrystyna, 2010).

Según Small Business Administration, en los últimos 23 años las grandes organizaciones han reducido los empleos en 4 millones, mientras que las pequeñas empresas en países como Estados Unidos han adicionado 8 millones de empleo a la economía (Government, 2014). En el ámbito mundial, las PYMES se han convertido en el motor primordial en la economía, se basa en los aportes como generadores de empleo, estimulantes del sector privado, diversificación de la actividad económica, capacidad de innovación y su alta flexibilidad para adaptarse a los cambios de la oferta y la demanda, así como su participación en la cadena de valor de negocios internacionales como común denominador en todos los países del mundo (Alexander, 2013).

La tercera parte de los países a nivel mundial fundamentan su economía en estas organizaciones (Financiera, 2014), en Latinoamérica este grupo de empresas está representado entre el 60,00% y 90,00% de todas las unidades económicas (Geografía, 2009); y en Colombia, existe una alta representatividad de las pymes, donde según el Censo del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), se reportaron 1.442.117 organizaciones, de las cuales 1.389.698 correspondientes al 96,40% representan a las pymes, siendo de estas 92,60% Microempresas, 3,20% Pequeñas empresas y 0,50% Medianas empresas (Estadística, 2005). En Colombia, la definición de estas se rige según su número de empleados y de activos de acuerdo a lo estipulado en el Artículo 2 de la Ley 905 del 2 de agosto de 2004 (Colciencias, 2015).

Este grupo empresarial enfrenta diversos obstáculos como son el escaso acceso a la financiación, las prácticas del sector informal, las tasas de impuestos, la inestabilidad política y la corrupción (Kushnir Khrystyna, 2010) que frenan el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Para mitigar estos aspectos, se considera relevante analizar los modelos de toma de decisiones que han sido implementados en las pymes colombianas con miras a fortalecer sus organizaciones. El proceso de toma de decisiones, es un tema que ha sido abordado ampliamente por la literatura en dirección de empresas. Sin embargo, cabe anotar que en el ámbito empresarial de las pymes ha sido poco lo que se ha logrado consensuar, especialmente porque se ha distinguido por ser un proceso centralizado en el que los gerentes no quieren perder autonomía o control de sus actividades, además de permitir la búsqueda de respuestas ágiles y rápidas a la situación que se presenta (Perez, 2004).

El modelo de toma de decisiones ha sido definido por diferentes autores como Weber (1947), Merton (1970), Philip Selznick (1949), Von Newumann y Morgenstern (1945), Mintzberg (1976) y Certo (2002) entre los más significativos. Sin embargo, cabe destacar la propuesta realizada por Herbert Simon (1997) quien define la toma de decisiones como los procesos cognitivos que se desarrollan en la mente de un individuo y que tienen como meta la elección de un curso de acción que ayude a resolver un problema llevado a la práctica. Este concepto es sinónimo de gerencia o gestión administrativa al centrarse en la elección de una o varias alternativas que puedan llegar a ser las más efectivas para mitigar riesgos y alcanzar los objetivos misionales de la organización.

Actualmente existen diversas investigaciones y publicaciones sobre pymes que enmarcan sus debilidades, necesidades, reglamentaciones gubernamentales y estrategias generales empleadas en los diferentes contextos, sin embargo, no se conoce una investigación documental que analice los modelos de toma de decisiones que han sido utilizados por las pymes colombianas. Para ello, esta investigación se realizó desde una revisión documental, a partir de artículos científicos publicados entre 2010 a 2015 que plasmen el proceso de toma de decisiones en las microempresas, pequeñas y medianas empresas y se dividió el documento en cinco sesiones, que son: introducción, marco teórico, metodología, resultados o reporte de la revisión y las conclusiones que permitirán en conjunto cumplir con el objetivo de la investigación.

Esquema de resolución

1. Planteamiento del problema

¿Qué modelos de toma de decisiones de las micro, pequeñas y medianas empresas en el contexto empresarial colombiano han sido abordados en los documentos científicos publicados entre los años 2010 a 2015?

2. Metodología

Esta investigación de corte cualitativo, se realizó a través de una revisión sistémica de artículos científicos y vigilancia tecnológica. Según Sánchez & Palop (2002), el proceso de vigilancia tecnológica está compuesto por cinco pasos como son planeación, búsqueda y captación, análisis y organización, inteligencia y comunicación, contemplados e inmersos dentro de la metodología de revisión sistemática seleccionada para el desarrollo de esta investigación (Mulrow, 1994). Así mismo, la metodología se apoyó en la propuesta por Tranfield, Denyer & Smart (2003) compuesta por tres partes, como se presenta en la figura 1.

Figura 1. *Etapas de la metodología*



Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta lo referido en la etapa 1, se realizó la planeación de la revisión, en la que se identificó la necesidad de información que para este caso era analizar cómo ha sido realizado el proceso de toma de decisiones en las Pymes colombianas, además de establecer los criterios de selección de los artículos. A continuación, se presentan los criterios:

- El título del artículo o las palabras claves deben contener la variable de análisis que para el caso fue *toma de decisiones*.
- El artículo debe ser de tipo empírico.
- Ser desarrollado en la disciplina de la Administración.
- El contexto empresarial colombiano.
- Estar indexado en bases de datos como: Scielo, Dialnet, Redalyc, Scopus.
- Ser publicado entre los años 2010 y 2015.
- Estar publicado en español o inglés.

En la segunda etapa denominada desarrollo de la revisión, se da inicio con la identificación y clasificación de los artículos que conformaron la muestra. En esta etapa de manera inicial se identificaron 18.475 (tabla 1) que contenían en su título o palabras claves el código de búsqueda denominado “toma de decisiones”, sin embargo el objetivo principal de esta investigación era analizar el proceso de toma de decisiones en el contexto de las pymes colombianas, por lo que después de hacer el filtro frente a este criterio, la muestra final de artículos dista de ser representativa del total de artículos presentados en la tabla 1, presenta una notable reducción, quedando conformada por 12 documentos científicos.

Tabla 1. *Caracterización de la muestra de artículos inicial*

REVISTA	No ARTÍCULOS
Dialnet	18.326
Redalyc	10
Scielo	118
Scopus	21
Total	18.475

Fuente: Elaboración propia.

De este modo, se señala que los hallazgos identificados como parte de la revisión son resultado de una metodología en la que se establecieron criterios orientadores de selección de la muestra y que, por lo tanto, deben considerarse las limitaciones sin querer desaprovechar lo identificado. Es así que para fortalecer el proceso se decide indagar de manera mucho más general en otros documentos científicos con el propósito de realizar una discusión de resultados que permita a futuros investigadores, profundizar en esta línea de estudio.

3. Plan de redacción

3.1 Toma de decisiones

La toma de decisiones está inmersa en todo tipo de organización sin importar su tamaño, ubicación geográfica o sector al que pertenece. Igualmente está presente en todos los niveles jerárquicos de la empresa y mantiene una relación directa con la obtención de los objetivos propuestos. Para definir el concepto de toma de decisiones, se tuvo en cuenta el aporte realizado por diferentes autores e investigadores acerca del tema. Han sido muchos los autores que han definido la toma de decisiones en los diferentes contextos, sin embargo, para esta investigación se realizó una relación de los principales exponentes y sus definiciones, presentados a continuación en la tabla 2.

Tabla 2. Conceptos de la Toma de Decisiones

AUTOR	DEFINICIONES DE LA TOMA DE DECISIONES
Fremont E. Kast (1979)	Considera al tomador de decisiones como el organismo de la empresa y sustenta el proceso de toma de decisiones como el fundamento primordial para el tomador de decisiones debido a su impacto directo a la conducta de la organización. Para el autor, la toma de decisión suministra los medios para el control y permite la coherencia en los sistemas (25 Kast, 1979).
Samuel C. Certo (1997)	Define la toma de las decisiones como la mejor elección de la mejor alternativa con el fin de alcanzar unos objetivos basándose en la probabilidad. Certo enfoca la toma de decisiones según la administración por objetivos (APO) (Certo, 1997).
Simon (1997)	Procesos cognitivos que se desarrollan en la mente del individuo y que tienen como meta primaria la elección de un curso de acción que ayude a resolver algún problema (Simon, 1997).
Freeman Gilbert (2002)	Proceso para identificar y seleccionar un curso de acción enfocado bajo los parámetros de la teoría del juego y la teoría del caos (Gilbert, 2002).
Idalberto Chiavenato (2007)	Proceso de análisis y escogencia entre diversas alternativas para determinar el curso a seguir (Idalberto Chiavenato, 2007).
Canos, L., Pons, C., Valero, M., & Maheut, J. (2012)	La toma de decisiones es un proceso desarrollado en un periodo de tiempo, que continúa una serie de etapas de forma secuencial: Inteligencia, Diseño, Selección, Implantación y Revisión (Canos, Pons, Valero, & Maheut, 2012).

Fuente: Elaboración propia.

3.2 Tipo de decisiones

Adicional al concepto de toma de decisiones, se consideró relevante presentar una clasificación de los tipos de decisiones que se identificaron durante la investigación. Dichos conceptos presentados en la tabla 3, permiten clasificar el tipo de decisión según las características del tomador de decisiones, que permita alcanzar los objetivos organizacionales.

Tabla 3. Tipos de decisiones

AUTOR	TIPO DE DECISIÓN	CONCEPTO
Herbert Simon (1977)	Programadas No Programadas	Decisiones programadas. Utilizadas en método decisorio Racional. Resultan de realizar una actividad de modo rutinario y se guardan en la memoria de largo plazo del tomador de decisiones. Estas decisiones hacen frente a problemas estructurados y bien definidos. Las decisiones no programadas. Utilizadas en método decisorio No Racional. Cuando no pueden estructurarse porque no han pasado antes y no existe un modelo previo para representar el problema, por lo que para su solución se utiliza la intuición y el criterio del decisor (Simon, 1982).
Menguzzato & Renau (1995)	Según el nivel jerárquico: Estratégicas o de planificación Tácticas o de pilotaje Operativas o de regulación	Decisiones estratégicas o de planificación. Si el decisor se encuentra en niveles jerárquicos altos y requiere tomar decisiones de calidad que afecten los objetivos a largo plazo. Decisiones tácticas o de pilotaje. Si el decisor es parte de los directivos intermedios y sus decisiones son útiles para utilizar efectivamente los recursos. Decisiones operativas o de regulación. Si el tomador de decisiones se encuentra en los niveles ejecutivos bajos y sus decisiones afectan el día a día (Canos, Pons, Valero & Maheut, 2012).

		<p>Estructuradas. Usan métodos matemáticos y reglas de decisión, son identificadas como las decisiones programadas.</p> <p>Las decisiones semiestructuradas. Generalmente no utilizan una estructura matemática predefinida, sin embargo, una vez identificado el problema es posible utilizar métodos matemáticos para su resolución.</p> <p>Decisiones no estructuradas. Al igual que las no programadas no cuentan con una estructura definida y son causas de eventos inesperados por lo tanto se asemejan a las no programadas (Canos, Pons, Valero & Maheut, 2012).</p>
Keen & Scoot-Morton (1978)	Clasificación sintética:	
	Estructuradas	
	Semiestructuradas	
	No estructuradas	
De acuerdo a la naturaleza:	Estructuradas	Estructuradas. Están basadas en procedimientos definidos y recurrentes.
	No estructuradas	No estructuradas. Los procesos y datos no pueden ser descritos, porque por lo general son aquellas decisiones que se presentan por primera vez.
	Semiestructuradas	Semi-estructuradas. Presentan fases estructuradas que pueden ser apoyadas por modelos matemáticos y fases no estructuradas que requieren acceso de información para brindar solución y apoyo.
De acuerdo con el objetivo:	Estratégicas	Decisiones estratégicas. Son aquellas tomadas en altos niveles organizacionales.
	Tácticas	Decisiones tácticas. Decisiones tomadas por departamentos con jerarquía intermedia.
	Operativas	Decisiones operativas. Son aquellas realizadas dentro de actividades específicas.
Roberto García Reyes (2012) (García, 2012)	De acuerdo al punto de vista psicológico:	Decisiones rutinarias. Son asignadas para alcanzar metas siguiendo reglas pre-establecidas.
	Rutinarias	Decisiones creativas. Enfocadas a desarrollar nuevas alternativas para problemas complejos.
	Creativas	Decisiones negociadas. En las que participan personas de los diferentes niveles de la organización para resolver inconvenientes entre metas y métodos para alcanzarlas (García, 2012).
	Negociadas	

Fuente: Elaboración propia.

3.3 Modelos de toma de decisiones

En la revisión de la literatura se pudo identificar que el proceso de toma de decisiones como parte de la gestión administrativa, implica el análisis del problema por medio del desglose de sus componentes, la evaluación y la elección entre alternativas donde intervienen diferentes elementos como las emociones, la atención, la memoria, experiencia, experimentación e investigación, así como lo explica Yacuzzi (2007), un modelo explica el por qué y cómo se toma una decisión, permitiendo planear la actividad laboral al dividirlo por etapas, estos elementos pueden variar dependiendo de la teoría planteada por los diferentes autores. A continuación, se presenta en la tabla 4, los principales aportes teóricos identificados en la revisión.

Tabla 4. Modelos de toma de decisiones

AUTOR(ES)		ASPECTOS CLAVES
Weber (1947)	Distingue tres tipos de sociedad la tradicional, la carismática y la burocrática. Cada una de ellas relacionada con un tipo de autoridad legítima o aceptada.	La toma de decisiones en esta teoría es completamente racional, basada en el orden jerárquico, en la obediencia y en la aceptación de estas decisiones por parte de los subalternos. (Chiavenato, 2006)
Merton (1970)	Resalta que no existe una organización totalmente racional. Destaca que, así como las organizaciones tienen consecuencias previstas y controlables para la ejecución de los objetivos, al mismo tiempo se presentan situaciones imprevistas, denominadas “Disfunciones de la Burocracia” (Chiavenato, 2006).	Una simplificación en la categorización de la toma de decisiones (decisiones tomadas a nivel jerárquico) afecta la búsqueda de soluciones alternativas de los problemas, lo que lleva a las dificultades en la atención a los clientes y desequilibrio administrativo dentro de la organización.
Philip Selznick (1949)	Modelo de burocracia basado en la flexibilidad frente a la adaptación de las exigencias externas de los clientes y exigencias internas de los participantes. En este modelo la organización requiere modificar sus objetivos según las exigencias y se crea una estructura informal paralela al sistema formal de delegar y controlar (Chiavenato, 2006).	Las decisiones se toman con base en los criterios operacionales establecidos por la organización y se refuerzan a través de la capacitación del personal en temas especializados

Von Neumann & Morgenstern (1945)	Modelo de la teoría de juegos introdujeron cinco conceptos fundamentales para la toma de decisiones y selección de estrategias en la teoría económica.	<ul style="list-style-type: none"> • Representar el comportamiento futuro como árbol, cuyas ramas nacen de cada punto de la elección. • Minimax como definición de la elección racional en una situación de competencia. (Estrada, 2008). • Estrategia mixta dentro de una situación de competencia. • Definir la elección racional en las situaciones de competencia. • Suponer que en presencia de elecciones inseguras quien toma las decisiones está eligiendo su máximo valor.
Simon (1982)	Propone la toma de decisiones como un proceso que se compone de tres etapas: Inteligencia, diseño y elección (Simon, 1982). Es un proceso inmerso en la complejidad cognitiva y externa del tomador de decisiones y requiere que el proceso vuelva a su etapa inicial cada vez que se perciba un problema imprevisto.	Simon no limita su teoría en lo racional; sino que estudia los procesos humanos inmersos en la deliberación y solución de problemas (Morales Tirado, Sistema complejo adaptable y aprendizaje tecnológico, 2010). Para Simon la teoría de la decisión se centra en el individuo como unidad primaria, ya que es quien elige entre las diferentes alternativas. Esta teoría, integra elementos cognitivos partiendo del individuo como núcleo del proceso, es decir, como un sistema que soluciona problemas y procesa información mientras toma decisiones (Simon, 1997). Identifica dos elementos dentro del proceso de la Toma de Decisiones: la racionalidad limitada y la satisfacción.

M i n t z b e r g (1976)	Proceso decisorio no secuencial que cuenta con tres fases identificación, desarrollo y selección (Yacuzzi, 2007).	Modelo de proceso de decisiones progresivas con una secuencia estructurada de las actividades desde que se descubre el problema hasta se soluciona. <ul style="list-style-type: none">• Fase de identificación se encuentran las rutinas de reconocimiento y diagnóstico donde se definen los problemas.• La fase de desarrollo, está integrada por las rutinas de búsqueda y de diseño, en donde se investiga las posibles soluciones.• La fase de Selección, consta de la rutina de Screen, la rutina de evaluación y selección y por último la rutina de autorización que consiste en la aprobación de la decisión tomada.
Samuel Certo (2002)	Define el proceso de la toma de decisiones en cinco etapas (Bontas, 2009): Identificación del problema, descripción de alternativas, selección de la mejor alternativa, implementación de la alternativa seleccionada y retroalimentación de la evaluación de la alternativa seleccionada. (Certo S. C., 2005).	Los inconvenientes se ponen en conocimiento de los administradores Hace énfasis en tener en cuenta los limitantes internos y externos de cada organización para la descripción y selección de la alternativa con mayor beneficio potencial.

Fuente: Elaboración propia.

3.4 Resultados de investigación

Durante la investigación fueron pocos los estudios identificados que permitieron documentar y describir los modelos de toma de decisiones en las PYMES colombianas. Sin embargo, durante el proceso de revisión se analizaron otras publicaciones que incluyeron los modelos que se han llevado a cabo en las organizaciones. De esta manera, se presentan a continuación algunos de los antecedentes en el ámbito internacional y nacional y que no cumplen con los criterios establecidos y no pueden ser incorporados dentro de la muestra seleccionada.

3.4.1 Antecedentes internacionales

La revisión de la literatura se orientó de manera inicial en el contexto internacional, teniendo en cuenta que existen aportes relevantes a la comprensión del concepto de toma de decisiones. Por tal motivo, a continuación, la tabla 5 resume los estudios que aportaron a este proceso investigativo.

Tabla 5. Antecedentes internacionales

AUTOR	TÍTULO	OBJETIVO	MUESTRA	CONCLUSIÓN
McCarthy, Schoorman, & Cooper (1993)	Document Reinvestment decisions by entrepreneurs: Rational decision-making or escalation of commitment?	Determinar si el proceso psicológico conocido como Escalada de Compromiso puede influir en la toma de decisiones importantes en los negocios de los emprendedores.	1.112 gerentes de empresas en Estados Unidos.	Los resultados concluyeron que la mayoría de los entrevistados crearon sus empresas en lugar de comprarlas, se asociaron con personas que tenían experiencia en negocios anteriores y con altos niveles de autoconfianza. Este tipo de personas son más propensas a tomar las decisiones de ampliación de su negocio basados en efectos psicológicos y dejando a un lado la objetividad de los estudios del mercado.
Gibcus, P., Vermeulen, P. A. M. & de Jong, J. P. J. (2009)	Strategic decision making in small firms: A taxonomy of small business owners	Identificar los tipos de propietarios de pequeños negocios y su influencia en la toma de decisiones.	646 propietarios de PYMES de Holanda.	Se estableció una taxonomía de 5 tipos de tomadores de decisiones conformada por los temerarios, los llaneros solitarios, las mentes dudosas, amigos de los informantes y las abejas ocupadas.
Savur (2013)	Theorising ethical decision making process for research in small and medium enterprises (SMES) in Australia	Comprender y examinar críticamente los métodos usados por los propietarios y/o directivos de los pequeños y medianos negocios.	Revisión bibliográfica acerca del proceso racional, los métodos y los modelos alternativos de toma de decisiones éticas.	Las hipótesis planteadas sostienen que los administradores de las PYME tienden a tomar sus decisiones usando métodos similares al Rest, mientras que otros utilizan la lógica y los métodos heurísticos.

Bocco, B. S. y Merunka, D. (2013)	Do Leaders of Small and Medium-Sized Businesses Base Decisions on Intuition? An Empirical Investigation Among West African Managers	Determinar si los empresarios basan su toma de decisiones organizacionales en la intuición.	300 empresarios de las PYMES en África Occidental.	La intuición siendo holística, rápida, impulsada por el afecto y las emociones, constituye el recurso clave para la toma de decisiones gerenciales en las PYMES y demuestra que puede ser más eficiente que el uso de procesos racionales deliberados al tomar decisiones.
Berg, N (2014)	Success from satisficing and imitation: Entrepreneurs' location choice and implications of heuristics for local economic development	Identificar los factores que influyen en la toma de decisiones de los empresarios de las PYME en el momento de seleccionar el punto de ubicación de su empresa o negocio.	49 Pymes de Dallas, Texas.	El estudio revela que el factor determinante para los empresarios al decidir la ubicación de la empresa se fundamenta en la casualidad y en la imitación, es decir, tienen en cuenta la ubicación donde se encuentran otras empresas similares, sin realizar un proceso racional ni una búsqueda sistemática.

Fuente: Elaboración propia.

3.4.2 Antecedentes nacionales

En el contexto colombiano se han evidenciado investigaciones que contribuyen a clarificar el concepto de toma de decisiones y los modelos que han sido adoptados por las organizaciones. Los artículos presentados en la tabla 6 son parte de la revisión elaborada, sin embargo, no son incluidos en la muestra de estudio porque no cumplen con todos los criterios establecidos.

Tabla 6. Antecedentes nacionales

AUTOR	TÍTULO	OBJETIVO	MUESTRA	CONCLUSIÓN
Rivera Godoy (2015)	Decisiones de financiación de la industria metalmeccánica del Valle del Cauca	Identifica los factores que influyen en la toma de decisiones de largo plazo en la industria metalmeccánica.	22 empresas, correspondientes a 4 pequeñas, 11 medianas y 7 grandes del Valle del Cauca.	Los factores encontrados en el estudio que influyen en la decisión de financiamiento son tres: la protección fiscal diferente a la deuda, la oportunidad de crecimiento, y la rentabilidad.

González y Bermúdez (2015)	Una aproximación al modelo de toma de decisiones usado por los gerentes de las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en Cali, Colombia desde un enfoque de modelos de decisión e indicadores financieros y no financieros	Identificar el modelo de decisión, los indicadores y las herramientas usadas por los gerentes.	188 gerentes de Pymes de la ciudad de Cali.	Los hallazgos, muestran que el modelo decisorio más utilizado en las MIPYMES analizadas es el Racional, debido a que tienen claros los objetivos organizacionales y los medios para lograrlos. Del mismo modo, se observa que las decisiones son tomadas por los gerentes de manera concertada con su comité o a través de reuniones participativas, identificándose así un modelo político.
González & Bermúdez (2015)	Fuentes de información, indicadores y herramientas más usadas por gerentes de Mipymes en Cali, Colombia	Identificar las principales fuentes de información, indicadores y herramientas gerenciales usadas por los gestores de las Mipymes en el proceso de toma de decisiones.	270 pymes, siendo de estas 111 micro, 112 pequeñas y 47 medianas empresas de Cali.	En las microempresas los indicadores que más se toman en cuenta son los de rentabilidad y endeudamiento; mientras que, en las pequeñas y medianas empresas, las decisiones financieras se toman de acuerdo con los indicadores de rentabilidad y liquidez. En cuanto a indicadores no financieros las pymes miden la atención a clientes, capacitación de personal e innovación en los procesos de producción; por otra parte, las microempresas le prestan poca atención a este tipo de indicadores no financieros, con excepción de atención a clientes.

Castaño y Ramírez (2015)	Planeación estratégica en la Pyme de Bogotá orientación al futuro y evasión de la incertidumbre	Investigar los patrones de comportamiento organizacional en las pymes en cuanto a la planeación estratégica en la localidad de Chapinero.	3 Pymes seleccionadas.	El comportamiento organizacional de estas empresas utiliza espacios temporales a corto plazo, formas emocionales de tomar decisiones, desconocimiento de herramientas de mercadeo y altos niveles de incertidumbre, lo que conlleva a sus administradores a la adopción de herramientas de gestión y administración para realizar procesos de planeación estratégica, aun cuando no se tenga una comprensión completa de lo que significa.
--------------------------	---	---	------------------------	--

Fuente: Elaboración propia.

Después de haber realizado la presentación de los antecedentes que orientaron el desarrollo de esta revisión de la literatura, se presenta los principales hallazgos obtenidos del análisis de los artículos identificados bajo los criterios establecidos en la metodología. Para esta investigación, la muestra final de documentos se conformó por un total de 12 artículos que cumplieran con los requisitos establecidos. Aunque todos los artículos seleccionados son un gran aporte a la toma de decisiones y cumplen con lo establecido, se identificó escasa producción investigativa relacionada con los modelos de toma de decisiones en el contexto empresarial de las Pymes en Colombia, por lo que no todos los artículos son el resultado de investigaciones realizadas en este tipo de organización.

Con los 12 artículos seleccionados en la muestra se realizó una clasificación según el contexto en el cual se desarrolló la investigación, de manera que quedaron 4 categorías. La primera categoría conformada por 4 artículos enfocada al desarrollo de una metodología o modelo de toma de decisión, la segunda categoría con un contexto de investigación enfocada en grandes empresas con 3 artículos, la tercera categoría con un contexto de investigación realizada tanto a pymes como grandes empresas conformada por 2 artículos, y la última categoría compuesta por 3 artículos los cuales tuvieron aplicación únicamente en pymes.

Los artículos de la primera categoría se relacionan en la tabla 7, sintetizando los objetivos y resultados de las investigaciones. Posteriormente, se realiza una recapitulación de los puntos claves de cada artículo y una conclusión general de los hallazgos de la primera categoría.

Tabla 7. Categoría 1

TÍTULO DEL ARTÍCULO	OBJETIVO	RESULTADOS
Metodología de optimización para la toma de decisiones en la red de suministro de biodiesel en Colombia	Proponer una metodología basada en modelos matemáticos de optimización (determinísticos y estocásticos) para la estructuración e integración de toma de decisiones relacionados con la producción de biocombustibles en Colombia.	El artículo propone una metodología de optimización flexible que permite definir las acciones según las condiciones de la red de suministro, apoyando la toma de decisiones a nivel estratégico y táctico para las labores de logística y producción.
Modelo de entrenamiento en toma de decisiones relacionadas con gestión de producción y operaciones de un sistema de fabricación de bioetanol	Desarrollar un modelo de decisión para que estudiantes de Ingeniería Química se entrenen en la toma de decisiones relacionadas con la Gestión de la Producción y las Operaciones (GPO) del bioetanol.	Con una muestra de 17 estudiantes y 26 profesionales del programa de Ingeniería Química de la Universidad Nacional de Colombia sede Manizales, se desarrolló un modelo de decisión basado en simulación discreta como herramienta de soporte al proceso enseñanza-aprendizaje de la GPO empleando el software de simulación Flexsim. Mediante el modelo de simulación desarrollado se permite al usuario final ingresar los valores de las variables de decisión, evaluar cómo se comporta el sistema y cómo las variables de decisión afectan la producción de bioetanol.
Metodología para la toma de decisiones de inversión en portafolio de acciones utilizando la técnica multicriterio AHP	Proponer una metodología con la integración de las técnicas tradicionales de decisión de inversión en portafolio de acciones junto y la técnica multicriterio Analytic Hierarchy Process (AHP) que permite evaluar un número finito de alternativas de manera jerárquica bajo criterios cualitativos y cuantitativos.	Los resultados computacionales muestran la importancia y la eficiencia de la integración exitosa de los criterios tradicionales de inversión en portafolio de acciones junto con la metodología AHP para encontrar un balance apropiado entre rentabilidad y riesgo en el proceso de toma de decisiones de inversión en acciones en el mercado.
Modelo conceptual para determinar el impacto del merchandising visual en la toma de decisiones de compra en el punto de venta	Desarrollar un modelo conceptual, con su correspondiente validación estadística que destaque elementos claves para la toma de decisiones en el punto de venta, como la decoración del lugar, las promotoras de ventas, el tipo de publicidad o merchandising visual.	Los resultados llevan a concluir que el 28,00% de los clientes siempre cambia o toma su decisión por efecto de la publicidad o del merchandising visual, llegando incluso a 61,00%, considerando a quienes cambian su decisión de forma ocasional.

Fuente: Elaboración Propia.

En el artículo Metodología de optimización para la toma de decisiones en la red de suministro de biodiesel en Colombia (Gutierrez Franco, Cadena Monroy, Montoya & Palacios, 2011), para la definición del modelo matemático estocástico, desarrolló un análisis por 6 escenarios determinísticos para las 10 áreas diferentes identificadas en Colombia. El artículo identifica en el sector Agroindustrial los tipos de decisiones estratégicas (manejo de largo plazo para maximizar producción), decisiones tácticas (Mediano plazo para la secuencia y definición de áreas a cosechar) y decisiones operativas (logística) y se tienen en cuenta los factores internos y externos (exceptuando los efectos medioambientales) para la elaboración del método matemático para la toma de decisiones.

El artículo denominado Modelo de entrenamiento en toma de decisiones relacionadas con gestión de producción y operaciones de un sistema de fabricación de bioetanol (Vargas-Barbosa & Giraldo-Garcia, 2015) destaca la importancia de incluir en el diseño de la metodología la comprensión del rol de todas las funciones organizacionales para dar como resultado un modelo robusto que se acerca a la realidad. Así mismo, incluye variables controlables y no controlables con características estocásticas y alta interdependencia entre componentes. Como resultado, da una herramienta soporte a los procesos de aprendizaje – enseñanza basadas en las TIC para la toma de decisiones operativas.

El artículo Metodología para la toma de decisiones de inversión en portafolio de acciones utilizando la técnica multicriterio AHP (Willmer Escobar, 2015), describe la aplicación de esta metodología AHP comparando alternativas y considerando criterios cuantitativos y cualitativos permitiendo generar una matriz de comparaciones pareadas. Esta metodología incluye modelos de decisión de intuición y experiencia para dar solución a la problemática de seleccionar el mejor portafolio de acciones a invertir con un balance entre rentabilidad y riesgo. La validación de los resultados permite concluir que dio como resultado una herramienta robusta para la toma de decisiones mediante un proceso heurístico a través de criterios analíticos.

En el artículo titulado Modelo conceptual para determinar el impacto del merchandising visual en la toma de decisiones de compra en el punto de venta (Ramirez Beltran, 2014), se desarrolló la investigación de los supermercados de Bucaramanga buscando un modelo que permitiera aumentar las ventas al detal a través del merchandising visual. El modelo presentado titulado Grimeni está conformado por cinco etapas compuestas por los principales elementos que inciden en la compra y en los cuales se debe concentrar la organización para la

toma de decisiones de merchandasing. Las etapas propuestas en el modelo son: la planeación de la compra, los estímulos de venta, publicidad visual, persuasión en la lineal y cambio de decisión en el punto de venta. Este modelo permite para las organizaciones conocer el modelo de decisiones del consumidor y a partir de ello definir sus estrategias para incrementar sus ventas.

En la primera categoría los dos primeros artículos manejan metodología racional robusta para la estructuración validada de modelos matemáticos estocásticos y dan como resultado modelos de simulaciones útiles y aplicables para la toma de decisiones estratégicas y tácticas de los sectores productivos. El tercer artículo de esta categoría, permite demostrar los valiosos resultados de la combinación de la intuición y experiencia de tomador de decisiones como es planteado por Simon con los métodos matemáticos racionales. El último artículo de la categoría no plantea un modelo racional matemático, sin embargo, del modelo planteado se concluye que para la organización es de alta importancia tomar sus decisiones teniendo en cuenta los estímulos, efectos inductivos, publicidad y persuasión lineal los cuales son los elementos no racionales que influyen en la decisión de compra final del consumidor.

La segunda categoría está conformada por 4 artículos analizados en la tabla 8, los cuales se enfocan a investigaciones realizadas en grandes empresas.

Tabla 8. Categoría 2

TÍTULO DEL ARTÍCULO	OBJETIVO	RESULTADOS
Exploración sobre las decisiones estratégicas desde el pensamiento complejo	Exploración sobre el carácter limitado y reduccionista de los criterios y referentes de decisión en la visión gerencial tradicional, frente a una visión compleja de la realidad humana.	La racionalidad económica e instrumental no permite ver los elementos subjetivos de los decisores. El énfasis en la eficiencia como criterio de decisión en una estrategia corporativa sinérgica puede generar pérdida de oportunidades de aprendizajes colectivos. A diferencia de una gerencia con visión compleja que se centra en conocimiento; un gerente que decide desde los supuestos de la racionalidad económica y que tiene como propósito la eficiencia, se concentra en obtener resultados en el corto plazo.

Análisis de los factores cognitivos que inciden en la toma de decisiones de inversión de los administradores financieros de la ciudad de Barranquilla	Describir factores que lleven a los administradores financieros de Barranquilla a tomar decisiones de inversión poco eficientes.	Investigación doctoral en curso sin embargo hasta el momento se ha encontrado que la calidad de las decisiones de inversión que toman los administradores financieros de la ciudad de Barranquilla se ve afectada por los distintos factores cognitivos que pueden afectar la conducta de estos inversores.
Análisis de las decisiones estratégicas: caso UNE EPM telecomunicaciones	Identificar la presencia de ciertos patrones en la formación de la estrategia de la empresa UNE EPM Telecomunicaciones, que han influido en la toma de decisiones.	Se encuentran similitudes entre las teorías de los autores y las estrategias de UNE a través de su historia.

Fuente: Elaboración propia.

El artículo titulado Exploración sobre las decisiones estratégicas desde el pensamiento complejo, Rivas Montoya (2013) realizó un trabajo de campo en la empresa multi negocio líder del sector asegurador y sustenta que el carácter limitado y reduccionista se presenta en el momento que se utiliza un modelo de racionalidad económica para la toma de decisiones, bajo criterios de decisión de eficiencia. Expone que, la sinergia conforma la decisión estratégica más relevante, sin embargo, al encontrarse bajo una visión gerencial tradicional puede generar como efecto la deshumanización y se ve reflejada con una sensación de despersonalización; y generar como impacto la ruptura de tejidos relacionales con el deterioro de las relaciones entre las personas. Concluye que cuando la dimensión económica es la que predomina, el equipo gerencial limita su visión para ver los impactos que tienen las decisiones en los actores y se corre el riesgo de perder colaboradores valiosos para el futuro de la organización al excluir la creatividad y diferenciación. Por lo anterior, concluye el modelo de visión compleja se fundamenta en la racionalidad limitada de Herbert Simon (1959) y a diferencia del modelo tradicional utiliza criterios de decisión de conocimiento y aborda la sinergia con un enfoque gerencial de cuestionamiento permanente de los procesos centrándose en decisiones a largo plazo.

El autor del artículo Análisis de los factores cognitivos que inciden en la toma de decisiones de inversión de los administradores financieros de la ciudad de Barranquilla (Alcala Villarreal, 2014), en la búsqueda para identificar las características y el tipo de decisión tomada bajo coyuntura de entornos complejos

por los administradores financieros de las grandes empresas, identifica que las variables cognitivas que más afectan la toma de decisiones de inversión son el fenómeno de la sobre confianza, la heurística, la ilusión del control, el efecto de disposición, el fenómeno tendencia a invertir en lo local y el fenómeno de seguir a las masas. Así mismo, en su fundamento teórico expone que, mientras el modelo neoclásico busca maximizar, el modelo de Simon busca satisfacción mediante la racionalidad limitada y exploración de alternativas; por lo tanto, al ser una investigación en curso, se esperaran conocer los hallazgos finales y la correlación de los resultados finales con el marco teórico presentado.

El artículo de Análisis de las decisiones estratégicas: caso UNE EPM telecomunicaciones (Millan Villanueva, Montoya Restrego & Montoya Restrepo, 2015), permitió identificar los patrones de decisiones y conexiones entre los autores y las estrategias utilizadas por la organización. Los hallazgos demuestran que la organización inicio con estrategia de diversificación de productos y servicios propuesta por Ansoff (1957) para el cumplimiento de sus objetivos Mega, junto con la implementación de estrategia de posicionamiento competitivo propuesta por Porter (1990). Así mismo, el análisis de la investigación muestra como la organización se basó en estudios de fenómenos tangibles propuestos por Mintzberg (1978) en lo denominado flujo de decisiones, permitiéndole desarrollar sus estrategias según los patrones observados y los resultados del análisis de capacidades y recursos según los patrones de ciclo vida planteado por Montoya (2010).

En los artículos de la segunda categoría se observa la aplicación y puntos de convergencia entre los modelos teóricos de toma de decisiones y las grandes empresas. En sus resultados se destaca en dos de ellos la similitud por su inclinación hacia el modelo de Racionalidad Limitada de Herbert Simon con la búsqueda de alternativas y cuestionamiento permanente en los procesos, buscando la satisfacción del cliente en contraposición de los modelos neoclásicos que buscan maximizar beneficios. Así mismo, se concluye que las grandes empresas también realizan su toma de decisiones con modelos por procesos, como es el caso de la empresa UNE Telecomunicaciones, que planteó sus estrategias mediante la implementación del proceso decisorio no secuencial propuesto por Mintzberg, complementado con las estrategias planteadas por autores como Ansoff, Porter y Montoya.

La tercera categoría está compuesta por 2 artículos que desarrollaron su investigación con muestras realizadas tanto en pymes como en grandes empresas, en la tabla 9 se presenta la relación de los artículos que aquí se categorizan.

Tabla 9. Categoría 3

TÍTULO DEL ARTÍCULO	OBJETIVO	RESULTADOS
Análisis del proceso de toma de decisiones financieras en las empresas de Barranquilla desde la perspectiva del desarrollo moral.	Conocer las variables y valores que influyen en las personas durante el proceso de decisión, desde una perspectiva moral.	Las personas que influyen o toman las decisiones relacionadas con el área financiera y sobre quienes recae la trascendencia de dicha decisión no se encuentran desarrolladas en el ámbito moral. Esto se concluye debido a que las decisiones son tomadas con base en el interés propio y en las expectativas que los demás tengan de la persona, lo que corresponde a los estadios 2 y 3 de moralidad de Kohlberg.
Análisis del proceso de toma de decisiones, visión desde la pyme y la gran empresa de barranquilla.	Indagar y evaluar el proceso de toma de decisiones desarrollado en las pymes y en las grandes empresas de Barranquilla. Conocer los procesos decisorios de los dos tipos de empresas y hacer comparaciones entre ellos, para mostrar cómo se toman las decisiones en las empresas barranquilleras y poder definir un modelo decisorio para la Pyme y otro para la gran empresa.	Las pymes encuestadas no han recurrido al uso de modelos empresariales para la toma de decisiones, sin embargo, es alto el número de organizaciones que consideran que un modelo haría más rápido y efectivo el proceso. En la mayoría de pymes encuestadas no existen procesos estandarizados y escritos para tomar decisiones, más bien el proceso a seguir depende de los rasgos del decisor, mostrándose la intuición como la sustentación principal para la toma de decisiones. En las grandes empresas se observa que el 75,00% de los entrevistados, fundamentan sus decisiones en el conocimiento o experiencia, el 16,00% con la participación de otros, 8,00% por órdenes recibidas y solo el 1,00% con uso de modelos estructurados. De las grandes empresas se observa que no siguen ningún modelo de toma de decisiones de manera significativa, sino que utilizan una mezcla de los diferentes modelos teóricos lo que lo convierte en un modelo pragmático.

Fuente: Elaboración Propia.

El artículo Análisis del proceso de toma de decisiones financieras en las empresas de Barranquilla desde la perspectiva del desarrollo moral (Muñoz Santiago, 2010), fue desarrollado con una muestra de 343 empresas, de las cuales el 74,00% son pymes. Enuncian que a partir de la teoría del desarrollo moral de Kohlberg existen 3 niveles de moralidad en los individuos. El primer nivel Moralidad Pre Convencional, donde se ubican los estadios 1 y 2 de moralidad

heterónoma y moralidad individualista. El segundo nivel de Moralidad Convencional con los estadios 3 y 4 correspondientes a la Moralidad de la Normativa Interpersonal y la Moralidad del Sistema Social. En el tercer nivel de Moralidad Pos convencional se encuentran los estadios 5 y 6 con la Moralidad de los Derechos Humanos y los principios éticos, generales, universales, reversibles y prescriptivos. Durante la investigación se indagaron 3 dilemas como son el familiar, social y profesional. Como resultado de la evaluación de los juicios morales se encontró que en Ámbito familiar se encuentra en el estadio 2, es decir la toma de decisiones responde a los intereses propios (Moralidad Pre convencional), mientras que los ámbitos sociales y profesional se encuentran en su mayoría en el estadio 3 Moralidad Convencional, es decir toman sus decisiones con tendencias de aprobación social y satisfacción de los demás.

En el artículo de Análisis del proceso de toma de decisiones, visión desde la pyme y la gran empresa de Barranquilla (Cabeza de Vergara & Muñoz Santiago, 2010), se observa que las pymes no están presentando procesos comunes para la toma de decisiones, cada una maneja los procesos de acuerdo con las características propias. Así mismo, se evidencia que la mayoría de las pymes, consideran que únicamente el gerente es quien toma las decisiones, por lo que utilizan como criterio decisor el conocimiento y la experiencia del tomador de decisiones. En concordancia con las pymes, las grandes empresas no siguen un modelo de toma de decisiones específico, sino que se inclinan por un modelo pragmático que consiste en la combinación de diferentes modelos racionales para la toma de decisiones.

Del primer artículo se concluye que las tomas de decisiones financieras fueron tomadas pensando en la satisfacción de los demás, buscando una aprobación ya fuera real o imaginaria de las otras personas, lo que conlleva a alejarse completamente de los modelos de toma de decisiones racionales. Del segundo artículo de esta categoría, se concluye que las empresas encuestadas, sin importar su tamaño, no utilizan ningún proceso de toma de decisiones de manera específica, sino se basan en el conocimiento y experiencia del tomador de decisiones junto con una combinación de los diferentes modelos teóricos para tomar sus decisiones.

La última categoría a analizar, está conformada por los artículos cuyas investigaciones acerca de la toma de decisiones fueron realizadas específicamente en pequeñas y medianas empresas. La síntesis de estos artículos, se presentan a continuación en la tabla 10.

Tabla 10. Categoría 4

TÍTULO DEL ARTÍCULO	OBJETIVO	RESULTADOS
La información y la pequeña empresa	Identificar necesidades insatisfechas de información que tienen las micro y pequeñas empresas para la toma de decisiones comerciales en Bogotá.	Las Pymes utilizan variaciones de modelos de toma de decisión y requieren de la flexibilidad y uso de la intuición. Así mismo, hacen uso constante de diferentes fuentes de información para la toma de decisiones comerciales, lo cual saca del escenario intuitivo y aproxima al de la racionalidad limitada.
Actitudes de los emprendedores de micro y pequeñas empresas frente a la adquisición de información externa para la toma de decisiones comerciales	Comprender el comportamiento de los emprendedores de empresas micro y pequeñas, relacionado con la adquisición de información externa como apoyo para la toma de decisiones.	Las Pymes otorgan alta valoración a la información y la consideran necesaria para el éxito comercial, sin embargo, adquieren esta información de manera intuitiva o tacita sin diseñar ni ejecutar programas para su adquisición, y con poca motivación hacia sus empleados para hacerlo.
Asociación Significativa entre los modos de conversión de conocimiento y los Modelos de Decisión en las Mipymes de Cali-Colombia	Establecer el grado de asociación que existe entre la conversión de conocimiento tácito-explicito y los modelos de decisión racional, por procesos, político y anárquico.	Se concluyó que existen asociaciones significativas entre la conversión del conocimiento y los modelos de decisión en las empresas analizadas. Organizaciones que aplican el proceso de espiral para la conversión del conocimiento, cuentan con modelos de decisión con objetivos y modelos claros.

Fuente: Elaboración Propia.

El artículo la Información y la Pequeña Empresa (Castaño Ramírez, 2010), analiza la importancia del uso y necesidad de información para la toma de decisiones en pymes colombianas. Castaño Ramírez (2010) concluye que en un 80,00% utilizan fuentes de información y sienten necesidad de incrementar su información para tomar sus decisiones comerciales. Igualmente hace referencia que la limitación de recursos en las Pymes obliga a la flexibilidad en la gestión de la información y el uso de la intuición, generando que no se siga formalmente un solo modelo de toma de decisiones, sino que esta sea dinámica y varíe entre las empresas. Sin embargo, al tener en cuenta diferentes fuentes de información y la percepción del tomador de decisiones hacen que el proceso se incline hacia el modelo de racionalidad limitada.

En el artículo denominado Actitudes de los emprendedores de micro y pe-

queñas empresas frente a la adquisición de información externa para la toma de decisiones comerciales (Castaño Ramirez, 2011), se evidencia que las pymes realizan la adquisición de información de manera incidental y no estructurada (ad hoc). Se basan en el carácter intuitivo y la experiencia de las personas para la toma de decisiones, evidenciando una ausencia de un modelo específico. Ésta falta de estandarización está generando una nueva tendencia que está ganando influencia como son los agentes externos, que son contratados como consultores para aportar conocimiento y experiencia en la organización.

El artículo Asociación Significativa entre los modos de conversión de conocimiento y los Modelos de Decisión en las Mipymes de Cali-Colombia, Gonzalez Gonzalez (2011) basado en Choo (1999) expone como las organizaciones aplican el modelo de espiral interactuando en los modos de socialización, combinación, exteriorización e interiorización para generar conocimiento tácito y explícito. Así mismo, el artículo se basa en los modelos de toma de decisiones clasificados según Choo en cuatro grandes grupos: racional, político, por procesos y anárquico en Choo (1999). De los hallazgos del artículo se concluye que existe una fuerte relación de la conversión del conocimiento con los cuatro tipos de modelos estudiados. Las Pymes que en el espiral se quedan en el proceso de socialización, no cuentan con objetivos claros y se inclinan al modelo de toma de decisión anárquico; mientras que aquellas que realizan las cuatro etapas de generación de conocimiento se vinculan con modelos de decisión estructurados y con claridad en sus objetivos como son los modelos racionales y por procesos.

De esta última categoría de artículos, se concluye que en las pymes colombianas no existe un modelo específico para la toma de decisiones. El modelo utilizado por estas organizaciones, aunque se inclina al modelo racional, es dinámico y varía según la experiencia del tomador de decisiones, la información con la que cuenta la organización y el modo de la conversión del conocimiento en el que se encuentre.

Conclusiones

La principal limitación de la investigación fue el reducido número de artículos identificados. El objetivo principal de este estudio era analizar los modelos de toma de decisiones en las pequeñas y medianas empresas colombianas, por lo que no fue fácil identificar una cantidad representativa de artículos científicos de donde se pudiera extraer información relevante para futuras investigaciones. Sin embargo, se considera que esta investigación es un primer acercamiento a un

tema que debe ser analizado en mayor profundidad en el contexto colombiano, siendo las Pymes la principal estructura empresarial colombiana.

Los modelos de decisiones en las Pymes colombianas son dinámicos y varían entre las organizaciones según la información, la generación del conocimiento y la experiencia del tomador de decisiones, razón por la que se considera relevante seguir analizando los procesos gerenciales dentro de estas organizaciones.

De la primera categoría se concluye que para la estructuración de modelos estocásticos con simulaciones se utilizan métodos racionales robustos que tienen en cuenta combinación de variables. Así mismo, se demuestra la importancia de la intuición y experiencia del tomador de decisiones en los resultados como lo plantea Simon (1997). Por otro lado, si se habla de modelos para decisión de compra final del consumidor es importante tener en cuenta modelos intuitivos no racionales como de estímulos, efectos intuitivos, publicidad y persuasión lineal según expuesto en el modelo Grimeni de Ramírez Beltrán (2014).

De los artículos que conforman la tercera categoría, se concluye que en las investigaciones realizadas en las Pymes y en las grandes empresas no se encontró un modelo de toma de decisiones específico, sino que tienen un modelo pragmático. La principal característica hallada, es que los modelos teóricos encontrados en las organizaciones son resultado de combinación de diferentes modelos varían dependiendo de la experiencia del tomador de decisiones y de las características propias de la organización. Así mismo, se puede concluir que, en ámbito profesional de las empresas colombianas, la mayoría de las organizaciones toman sus decisiones con tendencia satisfacción de los demás en búsqueda de aprobación social, alejándolas de los modelos racionales.

Finalmente, de la categoría de las grandes empresas se puede concluir que los modelos utilizados se están alejando de los modelos neoclásicos y se acercan a los modelos racionales, al centrarse en la búsqueda de alternativas y satisfacción del cliente. De manera que al tratarse de organizaciones más estructuradas con respecto a las pymes, utilizan para la toma de decisiones modelos racionales como el modelo de Racionalidad Limitada de Herbert Simon y modelos por procesos como el de Mintzberg.

Referencias

- 25 Kast, F. E. (1979). *Administración de las organizaciones*. McGraw Hill.
- Alcalá Villarreal, J. L. (2014). Análisis de los factores cognitivos que inciden en la toma de decisiones de inversión de los administradores financieros de la ciudad de Barranquilla. *Sotavento M.B.A*, 24, 8-22.
- Alexander, P. (25 de Julio de 2013). Examining the Small Business Investment Company Program. Obtenido de U.S CHAMBER OF COMMERCE: www.centerforcapitalmarkets.com
- Berg, N. (2014). Success from satisficing and imitation: Entrepreneurs' location choice and implications of heuristics for local economic development. *Journal of Business Research*, 1700-1709.
- Bocco, B., & Merunka, D. (2013). Do Leaders of Small and Medium-Sized Businesses Base Decisions on Intuition? An Empirical Investigation Among West African Managers. *Global Business and Organization of Excellence*, 45-52.
- Bontas, D., & Drugus, L (2009). New Models of the Decision Making Process. *Economy Transdisciplinarity Cognition I*, 10 - 14.
- Cabeza de Vergara, L., & Muñoz Santiago, A. E. (2010). Análisis del proceso de toma de decisiones, visión desde la pyme y la gran empresa de Barranquilla. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 9-40.
- Canos, L., Pons, C., Valero, M., & Maheut, J. (2012). *Toma de decisiones en la empresa: proceso y clasificación*. España: Universidad Politécnica de Valencia.
- Castaño Ramírez, A. (2010). La información y la pequeña empresa. *Poliantea*, 159-170.
- Castaño Ramírez, A. (2011). Actitudes de los emprendedores de micro y pequeñas empresas frente a la adquisición de la información externa para la toma de decisiones comerciales. *Estudios Gerenciales*, 27(121), 159-173.
- Castaño Ramírez, A. (2011). Planeación estratégica en la Pyme de Bogotá. Orientación al futuro y evasión de la incertidumbre. *Contaduría y Administración*, 235, 147-173.

- Certo, S. (1997). *Modern management*. Estados Unidos: Prentice Hall.
- Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. México: McGraw Hill.
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de Recursos Humanos*. México: McGraw Hill.
- Choo, C. (1999). *La organización inteligente*. México: Oxford University Press.
- Colciencias. (18 de enero de 2015). Ciencia, Tecnología e Innovación. Obtenido de <http://www.colciencias.gov.co/normatividad/ley-905-de-2004>.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2005). Libro del Censo Nacional Colombiano. Obtenido de www.dane.gov.co/censo/files/libro-Censo2005nacional.pdf.
- Estrada, F. (2008). *Economía y racionalidad de las organizaciones*. Revista de Estudios Sociales, 31, 84-102.
- Estrutura Burocrática e Personalidade en Organizacoes Complexas. (1970). En R. K. Merton, (págs. 57-58). Sau Paulo: Mestre Jou.
- Comunidad financiera.com. (20 de Mayo de 2014). Ranking Mundial De Países por PIB. Obtenido de <http://www.comunidadfinanciera.com/mercados/ranking-de-paises-por-pib/>.
- García, R. (2012). Minería de Datos para la Toma de Decisiones e Inteligencia de Negocios: Aplicaciones en la Mercadotecnia. (tesis de pregrado). México. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Geografía, I. N. (2009). Micro, pequeña y gran empresa. Estratificación de los establecimientos. Obtenido de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf.
- Gilbcus, P., Vermeulen, P. A. M., & de Jong, J. P. J. (2009). Strategic Decision Making in Small Firms: A Taxonomy of Small Business Owners. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 7(1), 74-91.
- Gilbert, F. (2002). *Administración*. México: Prentice Hall.
- González González, P. (2011). Asociación Significativa entre los modos de conversión de conocimiento y los Modelos de Decisión en las Mipymes de Cali-Colombia. *Estudios Gerenciales*, 27(119), 151-168.

- González González, P., & Bermúdez Rodríguez, T. (2008). Una aproximación al modelo de toma de decisiones usado por los gerentes de las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en Cali, Colombia desde un enfoque de modelos de decisión e indicadores financieros y no financieros. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 52, 131-154.
- González González, P., & Bermúdez, T. (2010). Fuentes de información, indicadores y herramientas más usadas por gerentes de Mipyme en Cali, Colombia. *Contaduría y Administración*, 232, 83-108.
- González, W. J. (2003). Racionalidad, historicidad y predicción en Herbert A. Simon. Coruna: Netbiblo S.L. Obtenido de https://books.google.com.co/books?hl=en&lr=&id=Ooyq_k_LRH0C&oi=fnd&pg=PA5&dq=bibliografia+herbert+simon&ots=v_tKHjtk6&sig=XST9imn6x5MaxXYbJPbZme nKE7o#v=onepage&q=bibliografia%20herbert%20simon&f=false
- Government, U. S. (2014). U.S. Small Business Administration. Obtenido de <https://www.sba.gov/offices/headquarters/ocpl/resources/13493>
- Gutiérrez Franco, E., Cadena Monroy, A. I., Montoya, J., & Palacios, F. (2011). Metodología de optimización para la toma de decisiones en la red de suministro de biodiesel en Colombia. *Cuadernos de Administración*, 59-87.
- Kast, Fremont E., & Rosenzweig, J. (1979). *Administración en las organizaciones, un enfoque de sistemas*. México: McGraw Hill.
- Kushnir Khrystyna, M. M. (2010). *Micro, Small and Medium Enterprises Around the World. How Many Are There, and What Affects the Count*. Estados Unidos: World Bank/IFC.
- Marcela, S. J., & Palop, F. (2002). Herramientas de Software para la práctica de la inteligencia competitiva en la empresa. Obtenido de file:///C:/Users/DELL/Downloads/L13b_HerramientasdesoftwareespecializadosenVigilanciaTecn.pdf.
- McCarthy, A. M., Schoorman, F. D., & Cooper, A. C. (1993). Reinvestment decisions by entrepreneurs: rational decision-making or escalation of commitment? *Journal of business venturing*, 8(1), 9-24.
- Millan Villanueva, A., Montoya Restrepo, I., & Montoya Restrepo, L. A. (2015). Análisis de las decisiones estratégicas: caso UNE EPM telecomunicaciones. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*,

XXIII(1), 267-287.

- Montoya, I. (2010). Tesis de grado, Doctorado en Ciencias Económicas. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Morales Tirado, M. (2010). Sistema complejo adaptable y aprendizaje tecnológico obtenido de La toma de decisiones individual de acuerdo a las ideas. Obtenido de http://www.concyteg.gob.mx/formulario/MT/MT2010/MT14/SESSION1/MT141_MMORALEST_242.pdf.
- Mulrow, C. D. (1994). Systematic Reviews - Rationale for Systematic Reviews. *British Medical Journal*, 309(6954), 597-599.
- Muñoz Santiago, A. (2010). Análisis del proceso de toma de decisiones financieras en las empresas de Barranquilla desde la perspectiva del desarrollo moral. *Pensamiento & Gestión*, 28, 56-84.
- Neumann, M. (1945). *The Theory of Games and Economic Behavior*. Estados Unidos: Princeton University Press.
- Pérez, M. (2004). Las Pymes en el Tolima. Características y Problemas. *Cuadernos de Administración*, 37-54.
- Ramírez Beltrán, C. J. (2014). Modelo conceptual para determinar el impacto del merchandising visual en la toma de decisiones de compra en el punto de venta. *Pensamiento y Gestión*, 36, 1-27.
- Rivas Montoya, L. M. (2013). Exploración sobre las decisiones estratégicas desde el pensamiento complejo. *Universidad & Empresa*, 15(25), 107-129.
- Rivera Godoy, J. A. (2015). Decisiones de financiación de la industria metalmeccánica del Valle del Cauca. *Estudios Gerenciales*, 24(107), 35-57.
- Savur, S. (2013). Theorising ethical decision making process for research in small and medium enterprises (SMES) in Australia. *Research in Ethical Issues in Organizations*, 9, 137-154.
- Selznick, P. (1949). *TVA and the Grass Roots*. California: Berkeley.
- Simon, H. (1982). *La nueva ciencia de la decisión gerencial*. Buenos Aires: El Ateneo.

- Simon, H. (1997). *Administrative behavior: A Study of decision-making processes in administrative organizations*. Nueva York: The Free Press.
- Simon, H. (2006). *Ciencias de lo Artificial*. Granada: Comares.
- Simon, H. (2008). The New Palgrave Dictionary of Economics. Obtenido de www.dictionaryofeconomics.com/dictionary
- Tranfield, D., Denyer, D., & Smart, P. (2003). Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. *British Journal of Management*, 14, 207-222.
- Vargas Barbosa, J. M., & Giraldo García, J. A. (2015). Modelo de entrenamiento en toma de decisiones relacionadas con gestión de producción y operaciones de un sistema de fabricación de bioetanol. *Iteckne*, 12(1), 7-16.
- Weber, M. (1947). The Theory of Social and Economic Organization. En *M. Weber, The Theory of Social and Economic Organization* (págs. 320-329). Nueva York: Oxford University Press.
- Willmer Escobar, J. (2015). Metodología para la toma de decisiones de inversión en portafolio de acciones utilizando la técnica multicriterio AHP. *Contaduría y Administración*, 60(2), 346-366.
- Yacuzzi, E. (2007). *Un panorama de los modelos de decisión*. Argentina: Universidad del CEMA.

Caracterización estratégica del Impuesto Predial en el municipio de Cúcuta 2013-2018*

Strategic characterization of the Property Tax in the Municipality of Cúcuta 2013- 2018

Recibido: Noviembre 19 de 2019 - Evaluado: Febrero 21 de 2020 - Aceptado: Mayo 22 de 2020

Jorge Javier Burgos Moncada**
Yeisy Mariliam Burgos Moncada***

Para citar este artículo / To cite this Article

Burgos Moncada, J. J. (Julio-Diciembre de 2020). Caracterización estratégica del impuesto predial en el municipio de cúcuta a 2019. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), (127-141).

Resumen

En el área de las finanzas públicas municipales los análisis del impuesto predial constituyen uno de los temas de investigación de gran importancia dada la contribución de este tributo al mejoramiento de las infraestructuras locales, a la atención de necesidades básicas y al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, precisión que ha dado origen al presente artículo cuyo objetivo es examinar la situación del impuesto predial en el Municipio de Cúcuta; su enfoque está fundamentado en el método cualitativo y cuantitativo, en este caso aplica el método *Shift-Share* que determina los recaudos por concepto del predial con base a ingresos del municipio, con criterio deductivo que aplica el tipo e inves-

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de revisión. Proyecto vinculado a la Maestría que curso en Ciencias Económicas, Universidad de Pamplona.

** Economista de la Universidad de Pamplona, participante de la Maestría en Ciencias Económicas de la Universidad de Pamplona. Email: jorge.burgos@unipamplona.edu.co.

*** Estudiante de noveno semestre del programa de economía de la Universidad de Pamplona yeisy.burgos@unipamplona.edu.co.

tigación documental basada en fuentes secundarias de información relacionadas con el tema objeto de estudio que aparecen en las referencias bibliográficas, las cuales se exploraron para caracterizar y analizar estratégicamente el desempeño del impuesto predial en el municipio, hasta mostrar los resultados respecto al incremento de los ingresos y su incidencia en el recaudo de este gravamen que en realidad está presentando dificultades a causa de los contribuyentes morosos que no atienden oportunamente esta obligación tributaria, afectando en consecuencia las finanzas de Cúcuta a pesar de los incentivos que la Hacienda Municipal otorga a sus contribuyentes, situación que obliga a las autoridades a implementar estrategias que apunten a la optimización de los recaudos y a la mitigación de la evasión por este concepto.

Palabras Clave: Tarifas, Recaudo, Predios, Índice de Valoración Predial, Evasión

Abstract

In the municipal public finances area, the analysis of the property tax is one of the research topics of great importance given the contribution of this tax to the improvement of local infrastructures, to the attention of basic needs and to the improvement of the quality of life of the inhabitants, precision that has given rise to this article whose objective is to examine the situation of the property tax in the Municipality of Cúcuta; Its approach is based on the qualitative and quantitative method, in this case it applies the shift share method that determines the collections for the property based on the income of the municipality, with deductive criteria that applies the type and documentary research based on secondary sources of information related to the subject under study that appear in the bibliographic references, which were explored to characterize and strategically analyze the performance of the property tax in the municipality, until showing the results regarding the increase in income and its incidence in the collection of this This tax is actually presenting difficulties due to delinquent taxpayers who do not meet this tax obligation in a timely manner, consequently affecting the finances of Cúcuta despite the incentives that the Municipal Treasury grants to its taxpayers, a situation that forces the authorities to implement strategies that target the optimization of collections and mitigation of evasion for this concept.

Key Words: Rates, Collection, Property, Property Valuation Index, Evasion

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. - III. Plan de redacción. - 1. Caracterización del impuesto predial en Cúcuta- 2. Análisis de experiencias anteriores. 4. Resultados de investigación. CONCLUSIONES. – REFERENCIAS.

Introducción

Una importante fuente de financiación de los municipios es el impuesto predial, tema de gran interés en las políticas públicas económicas, tributo necesario para implementar con éxito los planes y programas de gobierno, dado que municipios con altas tasa de recaudo por impuesto predial incrementan los recursos disponibles, incrementando así los niveles de inversión en desarrollo social y económico en las localidades, lo cual evidencia la dependencia espacial en un modelo *Shift-Share* referente al Municipio de Cúcuta, modelo que para los análisis se registran los ingresos anuales del municipio según la Cámara de Comercio (2019) a los cuales se aplica directamente a cada año la tasa promedio de recaudo a fin de establecer esta variable por año; merece señalar que la unidad espacial, identificada como barrios de Cúcuta, están afectados por los efectos positivos y negativos transmitidos por las zonas vecinas en materia de la cultura del no pago, es así que de acuerdo a experiencia anterior se determinaron los barrios en donde están ubicados los deudores morosos.

En este sentido, el presente estudio pretende examinar la situación del impuesto predial en el Municipio de Cúcuta con base a una metodología cualitativa y cuantitativa que aplica la investigación documental en la organización e interpretación de las fuentes secundarias de información que permitieron su elaboración a través de la caracterización del Impuesto Predial en Cúcuta y la identificación de las causas que originan el bajo nivel de recaudo del impuesto predial unificado.

Al determinar los ingresos y recaudos del impuesto predial en el municipio y analizar la Curva de Laffer en materia de tarifas, recaudos y evasión, los resultados permiten concluir que el alto nivel de evasión fiscal en el recaudo del Impuesto Predial en Cúcuta, exige la implementación de una política fiscal que apunte hacia el cumplimiento de estas obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

Esquema de resolución

1. Planteamiento del problema

¿Qué situación presenta el impuesto predial en el Municipio de Cúcuta?

2. Metodología

El presente artículo tiene como propósito examinar la situación del impuesto predial en el Municipio de Cúcuta; su enfoque está fundamentado en el método cualitativo, el cual permite interpretar la información secundaria objeto del conocimiento, considerando que el criterio del investigador influye en la profundización del fenómeno estudiado, conforme a Hernández, Fernández & Baptista (2014); en lo metodológico, este enfoque cualitativo implica una actitud investigadora que apunta a la construcción de conocimiento y a la comprensión del fenómeno de interés (Báez, 2014).

Como complemento al anterior método, el estudio además aplica la investigación cuantitativa, en otras palabras, tiene un criterio mixto que, de acuerdo a Hernández Sampieri, et. al. (2014), la medición y el análisis estadístico permiten probar hipótesis apoyadas en la recolección de datos relacionados con el impuesto predial en Cúcuta, con el propósito de establecer parámetros y comprobar teorías relacionadas con la investigación en cuanto a ingresos municipales, recaudos y tarifas en materia del impuesto predial. En este marco, una técnica cuantitativa pertinente es el Análisis *Shift-Share*, que permite desagregar los cambios de una variable, como los recaudos por impuesto predial, producidos entre varios periodos con base a los ingresos del municipio, cuyo análisis permite establecer el crecimiento o declive (Piezas Jerbi & Nee, 2009).

Al respecto, en Colombia son pocos los trabajos que han abordado el análisis del crecimiento económico desde una perspectiva regional, el análisis cuantitativo del desarrollo económico regional se incrementó en la década de los noventa en el país (Bonet, 1999). Dentro de este marco metodológico, el artículo aplica el método deductivo a lo largo del proceso del conocimiento que se inicia con la observación de fenómenos generales, hasta la comprobación de verdades particulares involucradas en la situación general (Méndez, 2007). En este orden de ideas, el artículo en un primer nivel de conocimiento se basa en fuentes secundarias de información mediante la aplicación de la investigación documental, que de acuerdo a Gabriel Ortega (2017), esta investigación permite familiarizar al investigador con el fenómeno que se estudia con base a la revisión bibliográfica de fuentes relacionadas con el impuesto predial.

3. Plan de redacción

3.1 Caracterización del impuesto predial en Cúcuta

El impuesto predial unificado resulta ser un instrumento fundamental para el financiamiento y autonomía local, dado el rendimiento de especial importancia en la estructura consolidada de ingresos de los gobiernos locales, conforme lo señalan Durán & Mejía (2015), en esta materia el Municipio de Cúcuta no es una excepción. Es así que, frente a la anterior precisión, el Código de Régimen Municipal, de acuerdo al Decreto 1333 de 1986, y demás normas como las leyes 14 de 1983, 55 de 1985 y 75 de 1986, regulan el impuesto predial en Cúcuta, considerado un gravamen municipal que recae sobre los bienes inmuebles ubicados en la jurisdicción del Municipio, generado por la existencia del predio (Duran & Parra, 2018). El impuesto predial representa la segunda fuente de rentas tributarias locales, después del impuesto de industria y comercio, es por ello, que las finanzas locales se fortalecen con su recaudo efectivo, reflejándose así una oportuna y eficaz atención de necesidades básicas de la población.

Conforme al Artículo 2 del Acuerdo 025 de 2018 del Concejo Municipal de San José de Cúcuta, el impuesto predial unificado a que hace referencia, es el tributo autorizado por la Ley 44 de 1990, ley 1430 de 2010, Ley 1450 de 2011, Ley 1607 de 2012, Ley 1819 de 2016 y, el Artículo 3 señala que el impuesto predial unificado es:

gravamen real que recae sobre los bienes raíces, podrá hacerse efectivo con el respectivo predio independientemente de quien sea su propietario, de tal suerte que el respectivo municipio podrá perseguir el inmueble sea quien fuere el que lo posea, y a cualquier título que lo haya adquirido (Acuerdo 025/2018, Artículo 3).

En este orden de ideas, en la estructura tarifaria del impuesto predial unificado, es el avalúo catastral el que proporciona la base gravable de este gravamen (Artículo 23 de la ley 1450 del 16 de junio de 2011); su pago debe realizarse anualmente y goza de incentivos por pronto pago como descuentos especiales para quienes pagan en los tres primeros meses del año (Duran & Parra, 2018). El Artículo 15 del Acuerdo 025 de 2018 señala las tarifas del impuesto predial unificado y, a partir del año 2019, se cumplen las tarifas especificadas en la tabla 1.

Tabla 1. Tarifas del Impuesto Predial Unificado a partir de 2019 en San José de Cúcuta (tarifas número x 1000)

Rangos (SMLV)	Estratos 1-2-3	Estrato 4	Estratos 5-6
0 a 50	2,90	4,00	4,00
51 a 69	3,30	5,20	5,50
70 a 89	3,40	5,30	6,00
90 100	3,70	5,50	6,50
101 a 119	4,40	6,00	6,80
120 a 135	5,40	6,50	7,50
136 a 179	6,10	6,80	8,00
180 a 229	6,90	7,50	8,60
230 a 459	7,40	8,00	9,20
460 a 919	8,30	9,00	9,50
920 en adelante	9,30	10,00	10,00

Fuente: Elaborado con datos tomados del Concejo Municipal San José de Cúcuta Acuerdo 025 de 2018, Artículo 15.

Según el índice de valoración predial (IVP) publicado por el DANE (2019), las mayores tasas las tienen las siguientes ciudades: Armenia (6,58%), Santa Marta (6,04%), Pasto (5,55%), Manizales (5,26%), Quibdó (5,23%), Villavicencio (5,07%), Montería (5,03%), Cartagena (4,87%), Cúcuta (4,69%), Bucaramanga (4,52%), Pereira (4,41%), Florencia (4,32%), Sincelejo (4,17%) y Tunja (4,14%) se situaron por encima del promedio nacional (3,98%) y el menor índice lo tiene la ciudad de Cali (2,79%) (DANE, 2019).

A pesar de los incentivos y a causa de la cultura del no pago que impera en Colombia, el cobro del impuesto predial en Cúcuta presenta grandes dificultades, según la fuente citada; de acuerdo al Diario La Opinión (02 de octubre de 2016), citado en Duran & Parra (2018), el 69,00% de los contribuyentes locales debían el impuesto predial, “la cartera morosa del municipio asciende a \$230 mil millones y de esta cifra \$69 mil millones corresponde a intereses”; esta situación generó 1030 embargos, con lo que se esperaba recaudar cerca de cien mil millones de pesos (Diario La Opinión, 11 de mayo de 2017).

En atención a lo expuesto, merece resaltar que el alto nivel de evasión fiscal en el recaudo del impuesto predial en Cúcuta, se requiere la implementación de una política fiscal que permita el cumplimiento de las obligaciones tributarias

por parte de los contribuyentes; dado que, este impuesto es una importante fuente de recursos para atender las necesidades económicas y sociales de la población.

3.2 Análisis de experiencias anteriores

De acuerdo con Martínez (2016) las causas que originan el bajo nivel de recaudo del impuesto predial unificado están identificadas como “la falta de cultura de pago, desconfianza, poco control por parte de la administración, deficiencias en las políticas de recaudo, falta de sensibilización y capacitación de la comunidad) que afectan el desarrollo sostenible de la ciudad” (p.27); otras investigaciones evidencian las causas que generan que los contribuyentes del impuesto predial en diferentes ciudades colombianas, no lo cancelen, tales como:

El desplazamiento forzado y los altos índices de violencia también reducen los niveles de recaudo por impuesto predial. Así mismo, que la falta de confianza de la ciudadanía con relación a sus gobernantes, frente a la eficiencia en el gasto público y la corrupción, determinan en gran medida los altos niveles de evasión. Además, el factor que más conlleva a que los contribuyentes no paguen en debida forma o evadan la obligación es la “cultura de no pago, a pesar de que algunas personas puedan tener la capacidad económica para contribuir, no lo hacen. Otros de los factores que tienen gran incidencia en el recaudo, es la imagen política y la concepción de presentarse corrupción en las actuaciones de los administradores municipales” (Guerrero Díaz & Noriega Quintana, 2015, p. 139-140).

La categoría de los deudores morosos del impuesto predial en el Municipio de San José de Cúcuta, alcanzó una población de 9537 contribuyentes morosos en 2018. De acuerdo a Duran & Parra (2018), a una muestra de 135 contribuyentes morosos del impuesto predial en el Municipio de San José de Cúcuta, se les aplicó un cuestionario estructurado cuyos resultados mostró que un 52,00% pertenece al género masculino, mientras que el 48,00% restante es de sexo femenino; la edad promedio de estos morosos era de 36 años, según cálculos propios aplicados a los resultados del cuestionario de la fuente citada. Asimismo, se comprobó que el 16,00% pertenecían al Estrato 1, 47,00% al Estrato 2, 33,00% al Estrato 3, 1,00% al Estrato 4, 1,00% al Estrato 5 y, 0,00% al Estrato 6. Además, Duran & Parra (2018) identifican los barrios en donde están ubicados los contribuyentes morosos:

- La Cabrera 4,00%.
- Circunvalación 2,00%.
- Bellavista 4,00%.
- Callejón 3,00%.
- Cundinamarca 2,00%.
- Atalaya 8,00%.
- San Mateo 5,00%.
- Antonia Santos 4,00%.
- Buenos Aires 4,00%.
- Camilo Daza 3,00%.
- Caobos 1,00%.
- Libertadores 1,00%.
- Gaitán 6,00%.
- San Miguel 5,00%.
- Nuevo Horizonte 4,00%.
- San Martín 3,00%.
- Alto Pamplonita 4,00%.
- Puente Barco 3,00%.
- Pescadero 5,00%.
- Concordia 3,00%.
- Motilones 7,00%.
- Belén 6,00%.
- Santander 4,00%.
- Claret 4,00%.
- Magdalena 3,00%.

En cuanto a la antigüedad del monto en mora, el 33,00% de los encuestados señalan que el último pago lo efectuaron hace dos años, el 24,00% lo hicieron hace tres años, el 27,00% hace cuatro años, el 8,00% hace cinco años, el 4,00% hace más de seis años, el 2,00% hace ocho años y, el 1,00% hace diez años, lo que indica que el tiempo promedio en mora es de 2,50 años por contribuyente moroso. En materia de avalúo de los predios, los resultados revelan que un 15,00% de los encuestados señala que su predio está avaluado entre 10 y 30 millones, 47,00% entre 11 y 60 millones, 30,00% entre 61 y 90 millones, 4,00% entre 91 y 120 millones y, 1,00% en más de 151 millones, por lo tanto, el avalúo promedio por predio es de 36 millones de pesos.

Respecto al valor del impuesto predial en la ciudad de Cúcuta, el 95,00% de los encuestado consideró que era muy alto, 3,00% no es alto, y, 2,00% no saben o no respondieron; además, un 44,00% de los encuestado señalaron que sabía que el impuesto predial es una de las fuentes más importantes de ingresos propios para los municipios, 41,00% no sabían y, 15,00% no sabían o no respondieron. En materia de procedimientos, un 7,00% de los encuestados señalaron que cuentan con mecanismos para mejorar el recaudo del impuesto predial por parte del Municipio, 93,00% afirmaron que no y, 22,00%, no sabían o no respondieron.

En materia de incentivos, un 16,00% de los encuestados afirmaron que se incentiva a los deudores del impuesto predial para que efectúen el pago en el municipio de Cúcuta, 59,00% expresaron que no y, 25,00% no sabían o no respondieron. Por otra parte, 61,00% d los encuestados afirman que se brindan alternativas de pago a los deudores del impuesto predial en el Municipio de Cúcuta, 14,00% expresaron que no y, 25,00% no sabían o no respondieron. En materia de compromiso, un 15,00% de los encuestados afirman que el pago del impuesto predial es una de las prioridades en su hogar y 85,00% dice que no. Asimismo, el 56,00% confirmaron que le han efectuado algún requerimiento de pago, 41,00% dice que no, y, 3,00% no sabe o no responde.

Conforme a otros factores analizados en esa experiencia, un 55,00% afirma que el pago del impuesto predial se puede financiar o pagar en cuotas mensuales, 4,00% expresa que no, 41,00% dice que no sabe o no responde. Por otra parte, el 64,00% de los encuestados afirman que pagar del impuesto predial en el año correspondiente genera el pago de intereses, 5,00% dice que no y, 30,00% no sabe o no responde. El 59,00% de los encuestados afirman que los evasores del pago de impuesto predial son castigados, 11,00% dice que no y, 3,00% no sabe o no responde (Duran & Parra, 2018), Finalmente, los encuestados morosos afirman en un 44,00% que el factor que cobra mayor importancia a la hora de no pagar a tiempo el impuesto predial es su alto valor, 20,00% dice que es la corrupción, 35,00% comenta que son las dificultades económicas, 1,00% expresa que son otras prioridades y, 1,00% lo atribuye a procesos judiciales de acuerdo a la fuente citada.

La situación analizada respecto del impuesto predial en el Municipio de Cúcuta, supone la necesidad de implementar estrategias que apunten hacia la mitigación de la evasión y hacia el incremento de los recaudos de este tributo. Al respecto, Martínez (2016) identifica algunas estrategias:

- Agilización de los procesos en el pago del impuesto predial unificado en el municipio de Cúcuta. Implica la simplificación de los procesos fiscales para el pago del impuesto predial unificado a través de campañas de concientización en la formación de los contribuyentes para optimizar los recaudos y la calidad de vida de la población, capacitando personal idóneo en normatividad vigente y atención al público de la Secretaría de Hacienda Municipal para mejorar trámites y procesos fiscales en el municipio, además, desarrollar campañas con audiovisuales para la formación de los contribuyentes, ubicados en lugares estratégicos de la ciudad para contribuir al fortalecimiento de la cultura tributaria en la población.
- Aplicaciones tecnológicas. Implementar un sistema para las declaraciones locales en medios magnéticos de algunos contribuyentes para optimizar procesos que conlleven un ahorro de costos y usar tecnologías de punta en la implementación de programas de ayuda para el recaudo del impuesto predial unificado, con ayuda de software para la identificación de los impuestos, sanciones e interés que se generen en cabeza del contribuyente.
- Campañas de concientización relacionadas con el impuesto predial unificado. Estas campañas de concientización deben dirigirse a los contribuyentes sujetos pasivos de este tributo de parte de la Secretaría de Hacienda del Municipio, cuyo fin es clarificar sobre los beneficios que genera el pago oportuno del impuesto predial unificado.
- Otorgar beneficios periódicos por el pago oportuno del impuesto predial unificado. El propósito es incentivar a los contribuyentes en los pagos del predial en forma oportuna con el fin de lograr un mayor nivel de recaudos mediante amnistías y descuentos por pronto pago que se reflejen en mayores ingresos.

3.3 Resultados de investigación

Merece la pena señalar que los predios censados en el Municipio de Cúcuta en 2019 alcanzaron 272.448 unidades de acuerdo al DANE (2019) y, conforme a la Cámara de Comercio de Cúcuta (2019), en el Municipio se estimó en ese año 629.414 personas, que estaban afectados por una tasa de desempleo del 15,60%, valor que está por encima del promedio nacional. Los ingresos tributarios desglosados para el Municipio de Cúcuta corresponden al impuesto predial 38,91%, industria y comercio 28,05%, sobretasa ambiental 9,69%, alumbrado público

13,20%, estampillas 3,62%, sobretasa a la gasolina 1,91%, circulación y tránsito 1,45%, otros tributos 1,83% y, sobretasa bomberil 1,34% (Cámara de Comercio de Cúcuta, 2019).

Tabla 2. Recaudo estimado por Impuesto Predial en Cúcuta 2013-2018 (millones de \$)

Año	Ingresos	Recaudo Predial (38,91%)
2013	661.113	257.239
2014	707.620	275.335
2015	749.227	291.524
2016	841.492	327.425
2017	945.461	367.879
2018	1.045.731	406.894

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la Cámara de Comercio de Cúcuta, 2019, p.51.

A manera de discusión, merece la pena resaltar que, en materia de impuestos, las altas tarifas no generan mayores recaudos, la experiencia de los países de América Latina muestra que los países que recaudan más, tienen tarifas menores; mientras que otros países con tarifas mayores, recaudan menos (Macías & Cortés, 2004). Lo explicado se ajusta al postulado de Laffer, expresado en una curva que es una representación económica de la relación entre un impuesto y el nivel de recaudación total.

Conforme a Macías & Cortés (2004), la curva de Laffer apoya la hipótesis de que los incrementos en las tarifas de impuestos nacionales en Colombia han conducido a disminuir el recaudo en lugar de aumentarlo; sin embargo, Oliva & Chiliquinga (2017) citado en Mendieta (2018) señalan que la Curva de Laffer no debe considerarse un modelo capaz de proyectar los niveles de recaudación tributaria, dado que, éstos dependen de varios factores no incluidos en el modelo, tales como la estructura del sistema tributario, la temporalidad, el grado de informalidad del sistema, los posibles vacíos legales existentes, los factores cíclicos de la economía, entre otros.

Dicho de otra forma, la curva de Laffer indica que, si un gobierno aumenta más allá de cierto punto su actividad recaudatoria fiscal, puede ganar menos dinero que si baja los impuestos sobre los bienes y servicios (Casparri & Elfenbaum, s.f.). Estas precisiones están demostradas en los resultados de ingresos y recau-

daos por impuesto predial en el Municipio de Cúcuta, que en los seis años analizados se incrementaron a una tasa acumulativa anual del 9,60%, a pesar de que el Índice de Valoración Predial (IVP) fue del 4,69% anual en el municipio, índice que incidió en la tarifa anual que debían pagar los contribuyentes.

Conclusiones

El impuesto predial en Cúcuta es un gravamen municipal generado por la existencia de un predio y representa la segunda fuente de rentas tributarias locales, después del Impuesto de Industria y Comercio. Un efectivo recaudo del impuesto predial fortalece las finanzas locales y se refleja en una mejor atención de necesidades básicas y una mejor calidad de vida de la población.

El Artículo 2 del Acuerdo 025 de 2018 del Concejo Municipal de San José de Cúcuta, reglamenta el impuesto predial unificado que deben tener en cuenta los contribuyentes que posean inmuebles en la localidad. En este sentido, el avalúo catastral proporciona la base gravable del impuesto predial unificado según la estructura tarifaria de este gravamen, según el artículo 23 de la ley 1450 de 2011. El Índice de valoración predial (IVP) en Cúcuta del 4,69% anual está por encima del promedio nacional estimado en 3,98%, factor que incide en el incremento de las tarifas por concepto de impuesto predial.

El cobro del impuesto predial en Cúcuta presenta grandes dificultades, dado que de acuerdo a fuente de información el 69,00% de los contribuyentes locales debe el impuesto predial. El alto nivel de evasión fiscal en el recaudo del Impuesto Predial en Cúcuta, exige la implementación de una política fiscal que apunte hacia el cumplimiento de estas obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

Experiencias anteriores identificaron las causas que originan el bajo nivel de recaudo del impuesto predial unificado, identificadas como la falta de cultura de pago, desconfianza, poco control por parte de la administración, deficiencias en las políticas de recaudo, falta de sensibilización y capacitación de la comunidad. En Cúcuta el 63,00% de los deudores morosos por concepto de impuesto predial pertenecen a estrato social bajo, el 33,00% estrato social medio y 4,00% estrato social alto.

La situación del impuesto predial unificado en el Municipio de Cúcuta implica la implementación de estrategias que apunten hacia la mitigación de la evasión y hacia el incremento de los recaudos de este tributo. Las estrategias para

la mitigación de la evasión y para el incremento de los recaudos del impuesto predial unificado están relacionadas con la agilización de trámites, difusión de campañas de concientización, aplicación de tecnologías e incentivos, entre otras.

Los resultados de ingresos y recaudos por impuesto predial en el Municipio de Cúcuta se incrementan a una tasa acumulativa anual del 9,60%, desempeño en el que el impuesto predial participa en un 38,91%. El incremento en los recaudos por concepto de impuesto predial en Cúcuta a pesar del incremento tarifario incidido por Índice de Valoración Predial (IVP) contradice los postulados de la Curva de Laffer.

Referencias

- Acuerdo 025 (28 de diciembre de 2018). República de Colombia. Departamento Norte de Santander, Corporación Concejo Municipal San José de Cúcuta, “Por medio del cual se adoptan modificaciones parciales a las Normas Tributarias del Municipio de San José de Cúcuta”.
- Báez y Pérez de Tudela, J. (2014). El método cualitativo de investigación desde la perspectiva de marketing: el caso de las universidades públicas de Madrid. (*tesis doctoral*). España: Universidad Complutense de Madrid.
- Bonet, J. (1999), *El Crecimiento Regional en Colombia, 1980 - 1996: Una Aproximación con el Metodo Shift-Share*, No 10. Colombia: Banco de la República.
- Cámara de Comercio de Cúcuta. (2019). Informe de estudio económico de las zonas. Obtenido de http://www.cccucuta.org.co/media/Publicaciones/informe_estudio_economico_de_la_zona_dic_2019.pdf.
- Casparri, M. T. & Elfenbaum, M. (s.f.). La curva de Laffer y el impuesto inflacionario. *Revista de Investigación en Modelos Matemáticos aplicados a la Gestión y la Economía*, 1(1), 89-97.
- DANE. (2019). Índice de valoración predial (IVP). Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-valoracion-predial-ivp>.
- DANE. (2019). Resultados Censo Nacional de Población y Vivienda 2018, San José de Cúcuta. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/presentaciones-territorio/190806-CNPV-presentacion-Norte-de-Santander.pdf>.

- Diario La Opinión. (02, octubre, 2016). 69% de los cucuteños debe el impuesto predial. Obtenido de <https://www.laopinion.com.co/cucuta/69-de-los-cucutenos-debe-el-impuestopredial-119895#OP>.
- Diario La Opinión. (11, mayo, 2017). Alcaldía tiene en marcha 1.030 embargos. Obtenido de <https://www.laopinion.com.co/cucuta/alcaldia-tiene-en-marcha-1030-embargos133154#OP>.
- Durán Rojo, L., & Mejía Acosta, M. (2015). El régimen del impuesto predial en las finanzas públicas de los gobiernos locales. *Contabilidad y Negocios*, 10(19), 43-66.
- Duran Vega, K. A., & Parra Ospina, W. J. (2018). La Cultura de no pago en los contribuyentes del Impuesto Predial en el Municipio de San José de Cúcuta en los años 2016-2017. (*trabajo de pregrado*). Colombia: Universidad Libre Seccional Cúcuta.
- Eslava Zapata, R., Chacón Guerrero, E., & Gonzalez Júnior, H. A. (2017). Responsabilidad social corporativa en el sector bancario colombiano: conocimiento y aplicación. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(4), 73-89.
- Eslava Zapata, R., Pérez Carrero, O., & Aranguren Carrero, M. (2014). Metodología de la investigación: guía para la elaboración y presentación del trabajo de grado. *Hacer y Saber*, 3, 150-169.
- Guerrero Díaz, R. J., & Noriega Quintana, H. F. (2015). Impuesto predial: factores que afectan su recaudo. *Revista Económicas*, 36(1), 133-152.
- García Jara, E., Cuadrado Ebrero, A., & Eslava Zapata, R. (2011). Effect of international financial reporting standards on financial information quality. *Journal of Financial Reporting & Accounting*, 9(2), 176-196.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M., (2014), *Metodología de la Investigación*. México: Mcgraw-Hill / Interamericana Editores.
- Jácome Castilla, N. J., Sepúlveda Angarita, M. Z., Pabón, J. A. (2017). Cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(3), 149-172.

- Macías Cardona, H., & Cortés Cueto, J. (2004). Disminuir la Tarifa General de IVA en Colombia aumentaría el Recaudo Tributario. *Semestre Económico*, 7(13), 19-42.
- Martínez Borja, R. J. (2016). Plan Estratégico de mejoramiento frente al bajo nivel de recaudo del Impuesto Predial Unificado en el Municipio de Quibdó. (*trabajo de especialización*). Colombia: Universidad Libre Seccional Pereira.
- Méndez, C. (2007), *Metodología, Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. Bogotá: Limusa.
- Mendieta Andrade, P. E. (2018). Verificación del curva de Laffer, caso Ecuador 2016 – 2017. *Revista Killkana Sociales*, 2(3), 101-108.
- Ochoa Torres, A., & Gómez Ortiz, E. J. (2016). Comprensión de la gestión financiera en las entidades sin ánimo de lucro, sustentada desde el presupuesto. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 1(2), 121 - 138.
- Ortega, G. J. (2017). Cómo se genera una investigación científica que luego sea motivo de publicación. *Journal of the Selva Andina Research Society*, 8(2), 145-146.
- Piezas Jerbi N, & Nee, C (2009), Market shares in the pots-Uruguay round era: A closer look using shift-share analysis. Obtenido de https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd200914_e.htm
- Valero Valencia, G. A. (2018). Metodología Shift Share: una descomposición del crecimiento económico regional en Colombia. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 3(6). Obtenido de <http://www.unilibrecucuta.edu.co/ojs/index.php/gestionyd/article/view/398>.

Responsabilidad Social Organizacional: estado del arte y tendencias*

Organizational Social Responsibility: state of the art and trends

Recibido: Noviembre 20 de 2019 - Evaluado: Febrero 23 de 2020 - Aceptado: Mayo 27 de 2020

María Yohana Noguera López **

Para citar este artículo / To cite this Article

Noguera López, M. Y. (Julio-Diciembre de 2020). Responsabilidad Social Organizacional: estado del arte y tendencias. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), (142-161).

Resumen

La Responsabilidad Social Organizacional (RSO) es un término que ha sido desarrollado e investigado de forma amplia, por lo que fue motivación para la investigadora realizar una revisión teórica de estudios representativos de diferentes vertientes y paradigmas, a los fines de generar un proceso de reflexión hasta el punto de generar una propuesta con valor agregado en el que se plantea la taxonomía de la responsabilidad social organizacional, estratificándola en tres etapas dependiendo del grado de compromiso y desarrollo de la estrategia para la gestión de dicha responsabilidad, a saber: pre-RSO, RSO convencional o básica, RSO plena.

Palabras Clave: Responsabilidad Social, Organizaciones, Sostenibilidad, Filantropía, Marketing Social

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Proyecto de investigación vinculado al desarrollo de un libro entre el Consejo Profesional de Ciencias Económicas, Cámara II de Rosario y las Facultades de Ciencias Económicas de las Universidades con asiento en la ciudad de Rosario.

** Licenciada en Contaduría Pública y Magister en Ciencias Contables por la Universidad de Los Andes de Venezuela, Doctorando en Contabilidad en la Universidad Nacional de Rosario, Secretaria Académica de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Abierta Interamericana (UAI), Sede Regional Rosario, Docente en las Facultades de Ciencias Empresariales y Tecnología Informática de la UAI-Rosario. Email: Yohana.Noguera@uai.edu.ar.

Abstract

Organizational Social Responsibility (OSR) is a term that has been developed and researched in a broad way. Therefore, the researcher was motivated to carry out a theoretical review of representative studies of different aspects and paradigms, in order to generate a process of reflection to the point of generating a proposal with added value in which the taxonomy of organizational social responsibility is posed, stratifying it in three stages depending on the degree of commitment and development of the strategy for the management of said responsibility, namely: pre-OSR, conventional or basic OSR, full OSR.

Key Words: Social Responsibility, Organizations, Sustainability, Philanthropy, Social Marketing

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. - III. Plan de redacción. - 1. Hacia una Definición de Responsabilidad Social Organizacional (RSO). - 2. Implicancias de la RSO. - 3. Resultados de investigación: Taxonomía de la RSO - CONCLUSIONES. - REFERENCIAS.

Introducción

A continuación, se desarrolla una revisión teórica o estado del arte de la responsabilidad social que denominaremos organizacional, porque será aplicable tanto a empresas como a instituciones sin generar diferencia. En primer lugar, se revisan diferentes conceptualizaciones de responsabilidad social, identificando los elementos coincidentes y divergentes, para arribar hacia una definición propia que permita integrar los aspectos más resaltantes y comúnmente aceptados.

Posteriormente, se relevan las implicancias de la RSO, a partir de los Objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS) y los 10 Principios del Pacto Global; que constituyen aspectos que deben estar incorporados en la estrategia del *triple bottom line* de manera decidida. Por último, el foco está puesto en la construcción de una taxonomía de la Responsabilidad Social Organizacional, que pasa desde un tipo de estrategia intermitente y postergada que denominaremos pre-RSO, donde la filantropía y las acciones aisladas serán su característica central, para seguir avanzando hacia una RSO tradicional, donde las organizaciones procuran un conjunto de acciones sistemáticas dirigidas hacia el medio ambiente, la socie-

dad y los factores económicos; hasta finalmente llegar a un ejercicio pleno de la RSO, que es cuando no se trata de un aspecto aislado en un conjunto de acciones que se ejecutan con regularidad, sino que está unificado con el propósito y razón de ser de la organización, que forma parte de su filosofía corporativa y no podría escindir el ejercicio de la RSO de la operatoria organizacional.

Esquema de resolución

1. Problema de investigación

El eje de la investigación como anteriormente se ha dicho, está centrado en hacer una revisión bibliográfica profunda del estado del arte de la RSO en términos teóricos a los fines de agregar valor en una taxonomía propuesta. Así, el interrogante que rige el estudio es ¿Cómo ha evolucionado la RSO en los últimos años y hacia donde se encamina?

2. Metodología

La investigación tiene un diseño cualitativo e interpretativo, de tipo documental, pues persigue hacer una revisión bibliográfica acerca de la RSO. Gómez y otros (2015), citando a Galeano Marín y Vélez Restrepo, plantean que el estado del arte “es una investigación documental sobre la cual se recupera y trasciende reflexivamente el conocimiento acumulado sobre determinado objeto de estudio” (p. 424); razón por la cual se queda sustentado el tipo de investigación que se realiza desde el punto de vista metodológico.

3. Plan de redacción

3.1 Hacia una definición de Responsabilidad Social Organizacional (RSO)

La Responsabilidad Social (RS) es un término inacabado tanto en su desarrollo conceptual como práctico y tiene ya algunas décadas en el centro de la discusión sobre el mundo organizacional. Son diversas las acepciones y elementos que se atribuyen al término RS, pero parece haber consenso en que el reconocimiento y ejercicio de ésta, demanda por parte de las organizaciones, una nueva forma de hacer las cosas sin que implique la resignación de los fines para los cuales fueron creadas. La búsqueda del equilibrio de intereses aparentemente contrapuestos entre la organización y los diferentes actores con quienes se relaciona, de forma directa y/o indirecta, debe primar en el camino hacia la sostenibilidad.

Antes de comenzar con la revisión de los conceptos más relevantes que existen sobre RS, es preciso centrarse de forma breve en el origen del término. Resulta difícil circunscribir a un episodio particular el surgimiento de la RS como concepto; más bien puede afirmarse que está vinculado a una sucesión de hechos ocurridos entre finales del siglo XIX y principios del XX. Uno de ellos fue la revolución industrial que impulsó la concentración de capitales, la tecnificación de procesos de producción, la sustitución de materiales y recursos, la invención de productos, la división del trabajo y la sistematización de las organizaciones para incrementar la productividad.

Fueron tantos los cambios que se introdujeron en el mundo organizacional a partir de la primera revolución industrial que no tardaron en comenzar a generarse aportes de distintos pensadores para maximizar la productividad y eficiencia, basados en la premisa de hombre-máquina y productividad como incremento de la rentabilidad. Estos modelos clásicos tuvieron como centro de su preocupación el lucro y alcanzaron su mayor adopción y difusión en la primera cuarta parte del siglo XX.

Pero con el paso del tiempo surgieron críticos y detractores de los supuestos avances alcanzados. Las exitosas fórmulas empleadas dejaron de surtir efecto y las organizaciones comenzaron a experimentar inasistencia y alienación de sus trabajadores, amesetamiento en los niveles de producción, surgimiento de descontento. Todo esto trajo consigo nuevas visiones sobre los intereses y motivaciones del trabajador que no pasaban exclusivamente por aspectos salariales, sino también la necesidad de pertenecer a un grupo, de participar, de ser considerado de forma integral y no solo como un medio de producción. Eventos como la Revolución Rusa de 1917 que inició con una huelga espontánea de trabajadores de las fábricas de la capital, la proliferación de sindicatos a partir de 1920 y el inicio de la psicología organizacional como ciencia, son eventos que dan cuenta del inicio de un recambio de fuerzas e influencias de la autocracia y el ejercicio del poder.

Aunque no ha sido fácil salir de la postura clásica para algunas organizaciones, y muchas aún siguen centrando su actividad en el incremento de la rentabilidad y la consecuente obtención del lucro como único fin; también ha aumentado la presión de la comunidad, clientes, trabajadores y demás grupos de interés para que se comiencen a incorporar otros objetivos en su giro normal. Otro acontecimiento importante para el robustecimiento de la RS, fue el declive del Estado de Bienestar en los años 70 y 80 que generó una desintegración de los

principios organizadores de la solidaridad y se comenzó a cuestionar la legitimidad del Estado por el exceso de burocracia y una percepción muy desgastada y opaca de las finalidades que éste tiene a cargo (Rosanvallon, 1995), además del incremento de los índices de desempleo y pobreza.

Esto originó un nuevo tejido social, una nueva economía, con otras demandas que fueron impactando en diferentes esferas de la sociedad, como las empresas de capital público, privado y mixto, las ONG, los sindicatos, las universidades, las fundaciones y asociaciones, por mencionar algunas. Y esa fuerza social demandante sirvió para impulsar la Conferencia de Estocolmo en 1972, la Cumbre de Rio de Janeiro en 1992, la creación de las normas GRI en 1995, el Protocolo de Kyoto en 1997, el Pacto Global en el Foro de Davos en 1999, la Cumbre de Johannesburgo en 2002, la publicación de la ISO 26000 en 2010, entre otros grandes hitos que han marcado la evolución de la RS.

Hubo una disrupción entre los años 70 y 90, claramente observable en la consecución de hechos que gestaron la RS, y que algunos autores (como Kliksberg, Moneva y Lizcano) atribuyen a la proliferación del pensamiento erróneo de Milton Friedman, quién publicó en 1970 un artículo titulado ‘La RS de las empresas es aumentar sus utilidades’. Dado el renombre y reconocimiento del premio nobel en el mundo de la economía, se inició una carrera corto placista que destruyó grandes compañías (como por ejemplo General Motor y Sears), contribuyó a la quiebra de Enron, WorldCom, Kmart y Kodak, y generó el deslave de grandes empresas financieras como Fannie Mae, BearStearns, Lehman Brothers, Countrywide, Citigroup, entre otras (Kliksberg, 2015).

Ya realizado un breve esbozo de los sucesos que fueron dando origen a la RS, cabe preguntarse ¿Y qué es la RS? ¿Cuáles son los elementos singulares de ésta? Existen diversos conceptos acuñados para tratar de explicar la RS. A continuación, se señalan las definiciones más representativas, de las cuales posteriormente se hará un análisis crítico.

La responsabilidad social corporativa es el compromiso voluntario de las empresas con el desarrollo de la sociedad y la preservación del medio ambiente, desde su composición social y un comportamiento responsable hacia las personas y grupos sociales con quienes se interactúa.

La responsabilidad social corporativa centra su atención en la satisfacción de las necesidades de los grupos de interés a través de

determinadas estrategias, cuyos resultados han de ser medidos, verificados y comunicados adecuadamente.

La responsabilidad social corporativa va más allá del mero cumplimiento de la normativa legal establecida y de la obtención de resultados exclusivamente económicos a corto plazo. Supone un planteamiento de tipo estratégico que afecta a la toma de decisiones y a las operaciones de toda la organización, creando valor en el largo plazo y contribuyendo significativamente a la obtención de ventajas competitivas duraderas (AECA, 2004:8).

Para Kliksberg (2015) la RS es establecer desde la organización una relación “ganar. Gana la empresa, gana la comunidad, gana el desarrollo sustentable... Se crea valor social con el modelo de negocio y se combina el éxito corporativo con el progreso social” (17, 25). El Instituto Ethos de Brasil define la RSE como “la forma de conducir los negocios de una empresa de tal modo que ésta se convierta en co-responsable por el desenvolvimiento social. Una empresa socialmente responsable es aquella que posee la capacidad de escuchar los intereses de las diferentes partes (accionistas, empleados, prestadores de servicio, proveedores, consumidores, comunidad, gobierno y medio ambiente) e incorporarlos en el planeamiento de sus actividades, buscando atender las demandas de todos ellos y no únicamente de los accionistas o propietarios”.

La Comisión Europea la define como “La responsabilidad de las empresas por sus impactos en la sociedad. El respeto de la legislación aplicable y de los convenios colectivos entre los interlocutores sociales es un requisito previo al cumplimiento de dicha responsabilidad. Para asumir plenamente su responsabilidad social, las empresas deben aplicar, en estrecha colaboración con las partes interesadas, un proceso destinado a integrar las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, el respeto de los derechos humanos y las preocupaciones de los consumidores en sus operaciones empresariales y su estrategia básica, a fin de: maximizar la creación de valor compartido para sus propietarios/accionistas y para las demás partes interesadas y la sociedad en sentido amplio; identificar, prevenir y atenuar sus posibles consecuencias adversas” (2011: 7).

Según Cajiga (s/f) “la responsabilidad social es el compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa, tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas económicas, sociales y ambientales de todos sus participantes, demostrando respeto por la gente, los

valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, contribuyendo así a la construcción del bien común.” (p. 2). De acuerdo a lo establecido en la ISO 26000, la responsabilidad social es “la responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y el medio ambiente, mediante un comportamiento que: tome en consideración las expectativas de sus partes interesadas, cumpla con la legislación aplicable y sea coherente con la normativa internacional de comportamiento; y, esté integrada en toda la organización y se lleve a la práctica en sus relaciones” (p. 17).

Todas las definiciones planteadas difieren en los términos utilizados para conceptualizar la RS, pero tienen elementos coincidentes como:

- La RS implica reconocer los intereses y expectativas de todos los grupos de interés o actores relacionados con la organización
- La RS requiere, en el estadio más básico, cumplir con la normativa y legislación aplicable
- La RS debe estar integrada a la planificación, las operaciones y la toma de decisiones de toda la organización
- La RS cuida al ambiente y a la sociedad. También incorpora las expectativas económicas pero sin que constituyan el eje central o único de las operaciones de la organización
- La RS implica un comportamiento ético
- La RS busca la sustentabilidad de la empresa y el entorno

A partir de esos elementos comunes, podría definirse la RSO como una red entramada de acciones éticas que decide realizar y comunicar sistemáticamente una organización, de forma voluntaria más allá de las exigencias legales, para mitigar el impacto que con su actividad genera en el ambiente y la sociedad, a los fines de generar valor y sustentabilidad integral para sí y para todos los grupos de interés con los que se vincula.

Es fundamental aclarar que muchas de las definiciones citadas corresponden a responsabilidad social empresarial, que es el término más conocido; cuando lo que se persigue en este trabajo es definir la responsabilidad social organizacional que, aunque no posee diferencias esenciales abarca un espectro más amplio. Incorpora a las organizaciones con fines de lucro, las organizaciones sin fines de lucro y también a los negocios sociales. Es decir, cualquier organización puede ser responsable socialmente con independencia de su objeto social pese a que en algunos casos resulta más fácil y evidente su incorporación que en otros.

Por último, esta definición y parte de la taxonomía que se presentará más adelante, fue presentada también en el capítulo de libro realizado por la misma autora, titulado “Un Enfoque Renovado de Responsabilidad Social Organizacional”, que se encuentra como contribución en el libro denominado “El Voluntariado y La Innovación Social y las Nuevas Tendencias en el Voluntariado”, publicado en Buenos Aires en el año 2017 por la Editorial Dunken.

3.2 Implicancias de la RSO

Debido a la exacerbación existente en el uso del término, diferentes organismos e investigadores en esta temática han definido una serie de criterios identificadores que permiten considerar a una organización como responsable socialmente y separarla de alguna otra práctica estanca. Los 10 principios del Pacto Global de las Naciones Unidas (1999) se derivan de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo, La Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo y la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción, y están agrupados en cuatro ejes, a saber:

Derechos humanos:

Principio 1: Las Empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos reconocidos universalmente, dentro de su ámbito de influencia.

Principio 2: Las Empresas deben asegurarse de no actuar como cómplices de violaciones de los derechos humanos.

Estándares Laborales:

Principio 3: Las empresas deben respetar la libertad de Asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva.

Principio 4: Las Empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción.

Principio 5: Las Empresas deben apoyar la abolición efectiva del trabajo infantil.

Principio 6: Las Empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y ocupación.

Medio Ambiente:

Principio 7: Las Empresas deberán apoyar un enfoque de precaución respecto a los desafíos del medio ambiente.

Principio 8: Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental.

Principio 9: Las Empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente.

Anticorrupción:

Principio 10: Las Empresas deben trabajar en contra de la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno.

También la Organización de Estados Americanos (2012) en la Conferencia sobre Desarrollo Sostenible en Río de Janeiro-Brasil, conocida como Río+20, planteó 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que fueron una versión superadora de los ODM (Objetivos de Desarrollo del Milenio) que vencieron en 2015. Estos ODS persiguen transformar el mundo involucrando gobiernos, sector privado, sociedad civil y las personas en particular. A continuación, se listan los objetivos de forma general, porque cada uno de ellos a su vez está integrado por diferentes metas:

- Fin de la pobreza.
- Hambre cero.
- Salud y bienestar.
- Educación de calidad.
- Igualdad de género.
- Agua limpia y saneamiento.
- Energía asequible y no contaminante.
- Trabajo decente y crecimiento económico.
- Industria, innovación e infraestructura.
- Reducción de las desigualdades.
- Ciudades y comunidades sostenibles.
- Producción y consumo responsables.
- Acción por el clima.
- Vida submarina.
- Vida de ecosistemas terrestres.
- Paz, justicia e instituciones sólidas.
- Alianzas para lograr los objetivos.

Todos estos objetivos están vinculados con la actuación de las organizaciones por lo que deben ser objeto de análisis permanente por parte de éstas, teniendo claro que no se les pide, la reemplazo del rol del Estado, pero sí una estrecha colaboración y gestión con diferentes grados de implicancia, dependiendo del objetivo de que se trate. Según la ISO 26000 (2010), para que una organización pueda definirse como responsable socialmente debería considerar de forma holística o integrada los siguientes elementos: gobierno corporativo; derechos humanos; prácticas laborales; medio ambiente; prácticas justas de operación; asuntos de consumidores; participación activa y desarrollo de la comunidad. Según Klikberg (2015: 28,29)), una empresa responsable debe dar cuenta de una gestión integrada donde confluyan:

- Políticas de personal que respeten sus derechos y favorezcan su desarrollo: condiciones de trabajo dignas, remuneraciones justas, posibilidades de avance y capacitación, eliminación de discriminación de género y actitud negativa hacia mujeres embarazadas, equilibrio familia empresa.
- Transparencia y buen gobierno corporativo: información pública y continua, escucha a accionistas minoritarios, órganos de dirección idóneos, equilibrio de las retribuciones a altos ejecutivos.
- Juego limpio con el consumidor: productos de calidad, precios razonables y productos saludables.
- Protección del medio ambiente
- Integración a los grandes temas sociales: deserción escolar, mejoramiento de la educación, reducción de mortalidad materna e infantil, inclusión de jóvenes marginados. No se demanda que reemplace a la política pública, sino que sea un aliado de ella.
- Existencia de un solo código de ética: la RS debería ser la misma, en el caso de las multinacionales, tanto para países desarrollados como para países del tercer mundo.

También surgió en 2006 en EEUU, pero con mucha aceptación en Europa y sigue extendiéndose hasta el mundo de habla hispana; la certificación *B Corp* (sistema de empresas B). Esta certificación se considera como el estándar más alto para medir RS. Hace una revisión detallada de distintos ámbitos de la organización con la finalidad de garantizar que cumple de forma voluntaria con estándares sociales, ambientales, de transparencia y responsabilidad corporativa. La revisión consiste en evaluar Gobernanza (misión y compromiso, gerencia cor-

porativa, transparencia), Trabajadores (sueldos y compensaciones, beneficios, capacitación y educación, participación accionaria, comunicación con la gerencia, derechos humanos y política laboral, seguridad y salud ocupacional), Comunidad (creación de empleos, diversidad, compromiso cívico y donaciones, participación local) Medio ambiente (terreno-oficina-planta, insumos, producción) Modelos de negocios de impacto y Prácticas de divulgación.

Las empresas certificadas como B Corp van más allá del objetivo de lucro e innovan para maximizar su impacto positivo en los empleados, en las comunidades que sirven y en el medio ambiente; convirtiéndose en una fuerza regenerativa para la sociedad y para el planeta. Independientemente de la base que se considere para hacer la evaluación de una organización con la intención de definirla como responsable socialmente, es fundamental que los efectos de las acciones y políticas diferenciadoras aplicadas se extiendan no solo hacia los grupos de interés externos, sino también hacia los grupos de interés internos. Por eso, muchos autores han señalado que la RS comienza puertas adentro de la empresa.

La RS dentro de las organizaciones debe contemplar la existencia de grupos de interés internos y externos y atender sus necesidades y expectativas de forma congruente. Los grupos de interés, mencionados de forma basta anteriormente, son “individuos o colectivos con los que la empresa tiene relación, que se ven afectados por sus actividades, productos o servicios, o que pueden afectarlos” (BID, 2009:40). Los grupos de interés se clasifican en: internos (formado por los accionistas-inversores-propietarios y trabajadores) y externos (formado por un grupo más heterogéneos y generalmente están referidos a los clientes, proveedores, competidores, agentes sociales, administraciones públicas, comunidad local, sociedad y público en general, medio ambiente y generaciones futuras) (AECA, 2004). El BID (2009), sin embargo, plantea una clasificación más detallada: clientes y consumidores, empleados, proveedores, gobierno y entes reguladores, medios de comunicación, sindicatos, ONGs y grupos de presión, comunidades locales, competidores, aliados, líderes de opinión, comunidad académica y científica, instituciones internacionales

3.3 Resultados de investigación

3.3.1 Taxonomía de la RSO

Es fundamental con la cantidad de términos y acepciones que tiene la RS como concepto, que se realice una breve revisión de algunos de ellos. Esto a su vez permitirá hacer una jerarquización desde los niveles más básicos hasta los

más amplios en la asunción de la responsabilidad frente a terceros, que constituye una propuesta de la autora luego de realizar lectura en forma crítica y de observar la dinámica del ejercicio de la RS por parte de las organizaciones.

Se propone agrupar en tres niveles o categorías los diferentes estadios que puede presentar una organización en la adopción de la RS:

Categoría 1: Pre-RSO (Introducción a la responsabilidad social organizacional)

En este nivel la organización aún no tiene definidas estrategias y acciones globales que pudieran permitirle la categorización de responsable socialmente, pero si comienza a tener inquietudes que la hacen realizar acciones estancas y asistemáticas, que pueden servir de disparador para una política futura más relevante e integradora de RS. Las empresas pueden comenzar a generar prácticas de filantropía y marketing social; las cuales son acciones que usualmente conectan a la empresa con el entorno externo.

La filantropía usualmente está representada por donaciones y colaboraciones emergentes que la empresa realiza a diversos integrantes de la comunidad en la que opera por considerar que tienen necesidades insatisfechas que con su ayuda pueden ser cubiertas, al menos, parcialmente. Estas acciones filantrópicas -implementadas por amor al género humano cubren necesidades que están instaladas y se hacen evidentes. No hay anticipación del impacto ni compromiso de sustentabilidad; por lo tanto, tampoco hay una estrategia planeada.

Si bien es cierto que las acciones filantrópicas constituyen una ayuda relevante desde el punto de vista social, porque permiten resolver problemas puntuales, aunque sea de forma parcial, también lo es que tienen un efecto local y temporal; razón por la cual dichas acciones son aceptadas y promovidas, pero teniendo claro que constituyen apenas una etapa de iniciación que no es suficiente. El marketing social desde el punto de vista estratégico, representa un avance con respecto a la filantropía. Dicho avance puede sustentarse en la existencia de acciones planeadas con la intencionalidad de modificar patrones de consumo en los clientes. Las prácticas asociadas al marketing social requieren que la empresa labre una estrategia, generalmente estable, para conseguir su objetivo.

Sin embargo, hay detractores del marketing social quienes alegan que son acciones que generalmente persiguen solo satisfacer los objetivos de lucro por parte de las empresas que lo practican, y no están relacionadas con un interés

genuino en contribuir a generar bienestar y sustentabilidad para la empresa, quienes la integran y el medio que la rodea. No obstante, con prácticas de marketing social, la empresa puede comenzar a vislumbrar los beneficios de ser responsable socialmente y sentirse impulsada a profundizar su compromiso económico, extendiéndolo hacia las dimensiones ambiental y social.

Categoría 2: RSO Convencional o Básica (Plan de RS iniciador que integra las dimensiones económica, ambiental y social –triple línea de resultados-)

En esta segunda categoría, se encuentran las organizaciones que comienzan a preocuparse por adoptar y comunicar prácticas internas y sistemáticas de RS para tres dimensiones claramente identificadas:

Económica: esta dimensión está vinculada a la generación de rentabilidad y comunicación de cifras financieras por parte de la organización, derivada de su actividad central. Aquí se requiere que la empresa logre transparencia en el manejo e información de los recursos económicos generados. Adicionalmente es pertinente que equilibre el abastecimiento de insumos, con las estrategias de comercialización y la contraprestación a trabajadores, dueños y/o inversionistas con distintos grados de propiedad de capital.

Ambiental: Cualquier organización, independientemente de su tamaño y/o sector en el que opera, genera un impacto sobre el medio ambiente (atmósfera, agua, suelo, flora, fauna, demás recursos naturales y seres humanos), por lo que se espera que adopte acciones estratégicas para gestionar de forma adecuada el uso de recursos; las emisiones, vertidos, residuos sólidos y líquidos que genera; y utilice la tecnología disponible en sus procesos para contribuir con la mejora de la calidad ambiental (ecoeficiencia).

Social: Las organizaciones al ser sistemas abiertos están en constante interacción con el entorno natural y social, por lo que se espera que se contribuya a través de inversión social con la mejora de la calidad de vida de la comunidad ayudando a disminuir la desigualdad; promoviendo la cobertura de necesidades básicas y estratégicas; contribuyendo a la inclusión social, económica y cultural sobre todo en aquellos grupos más vulnerables.

Las organizaciones que se encuentran en este segundo nivel o categoría de RSO, generalmente hacen esfuerzos internos significativos por adecuarse a las expectativas de sus grupos de interés. Algunas adoptan metodologías y es-

tándares internacionales para la presentación de información que engloba las tres dimensiones (como por ejemplo los estándares GRI). También hay organizaciones que incluyen dentro de su estructura un departamento de RS que les ayuda a definir la estrategia integral de la organización en ese sentido.

No todas las empresas en esta categoría comunican sus resultados, pero aquellas que se encuentran más organizadas y estabilizadas en materia de gestión responsable lo hacen en forma de memorias de sustentabilidad y/o balances sociales.

Categoría 3: RSO Plena (Modelo integral de RS que involucra la razón de ser de la organización con el desarrollo y el mejoramiento social –más allá del modelo de triple línea de resultados-)

Este grupo está integrado por los llamados negocios sociales y los emprendimientos espirituales, que se basan en fundamentan en las premisas de la neuroética como nueva disciplina bioética. Los negocios sociales son organizaciones que procuran generar valor compartido a partir de una nueva concepción de los negocios, en los que se considera que la obtención del lucro y el bienestar de la sociedad no son objetivos confrontados, sino perfectamente asimilables; pero que además se concentran en producir bienes y/o servicios dirigidos a la base de la pirámide -es decir, a aquellos que son menos exigentes, tienen menores ingresos y representan a los excluidos del sistema-, concepto conocido como innovación disruptiva de bajas prestaciones. Con este tipo de negocios, tratan de alejarse de la espiral tradicional del lucro y buscan métodos alternativos de obtener ganancias, hacer autosustentable la organización y resolver problemas sociales.

Uno de los elementos clave para este tipo de negocios, es el uso de tecnología como elemento mediador entre el objetivo organizacional y la forma de lograrlo. En la gestión de empresas sociales no existe un modelo único. Hay empresas sociales que no generan ganancia, otras la generan con un segmento o unidad de negocio para subsidiar o financiar la actividad central y así consolidar la iniciativa. También están las empresas que generan ingresos porque todos sus productos son vendidos a precios preferenciales en un nicho específico al que pretenden atender y las ganancias obtenidas son reinvertidas. Lo relevante es que, con independencia del modelo utilizado, los negocios sociales buscan soluciones inspiradas en objetivos más humanos y holísticos, pero de forma autosustentable.

Otro aspecto importante para resaltar es que los inversionistas de estos negocios sociales recuperan el monto del patrimonio invertido, generalmente in-

dexado, pero no participan de dividendo anuales, lo que genera una diferencia sustancial de las empresas con fines de lucro y también de las fundaciones, ONGs y otras instituciones sin fines de lucro. Por otra parte, los emprendimientos espirituales constituyen el objeto de estudio del Instituto Europeo SPES (Espiritualidad en la Economía y la Sociedad), fundado en 2004 en Bélgica, bajo la premisa “que actores espiritualmente motivados que definen el éxito en términos holísticos multidimensionales pueden servir al bien común de la naturaleza, la sociedad y las generaciones futuras” (Zsolnai, 2014, p.2).

Los emprendimientos espirituales se encuentran muy vinculados a los negocios sociales, pero con una connotación más integral y profunda; porque ya no se refiere solo a la resolución de problemas sociales, sino a emprendedores guiados por el paradigma que Bouckaert, citado por Zsolnai (2014), denomina *Homo Spiritualis*, donde el hombre “no se caracteriza por su preferencia por maximizar utilidad sino por la conciencia de estar relacionado con otros. Esta inter-existencia del yo y del otro no puede reducirse a un interés compartido por un grupo o a una función de bienestar colectivo (...) sino que es un sentimiento de amor universal y de compasión que da a la vida y a las acciones un propósito interior y un impulso. Transforma el ego materialista en un yo responsable y compasivo” (p.40).

La espiritualidad lleva implícita la ética, la RS, el respeto por el medio y las personas, valores de liderazgo; pero a su vez constituye un peldaño más evolucionado de estos conceptos en tanto no son considerados como instrumentos que protegen la visión clásica de la empresa, sino como metas fundamentales que permiten resolver problemas divergentes al buscar la unidad en la diversidad. Representa la existencia de nuevos modelos de funcionamiento de los negocios y de la política económica sin impedir el florecimiento ni del bien común ni de la persona humana (Pruzan, 2011).

La clave o esencia del emprendimiento espiritual es generar una nueva y genuina visión interconectada de la organización, para evitar la contemplación separada de ésta con el ambiente y con los grupos de interés con los que trabaja. Empresa, sociedad y familia deben ser socios bajo este enfoque, donde todos los procesos primarios y secundarios tienen consideraciones morales que no son excluidas a conveniencia, pero que tampoco deben convertirse en una ley para poder ser observadas, sino que son compatibles con el modelo mental y el modelo de negocio que decide el hombre de negocios adoptar.

Estos modelos de integración plena de la RS al modelo de negocio, puede fundamentarse en la neuroética, que según Bueno (2013), es un concepto acuñado por Safire, Illes y Raffin para denotar una nueva disciplina bioética que agrupa todos los temas teóricos y prácticos que tienen consecuencias morales y sociales; por lo que sin lugar a dudas esta disciplina debe ser advenida al mundo empresarial, donde la interacción social es necesaria y se persiguen fines que afectan colectivamente.

La neuroética tiene dos principios básicos (Bueno, 2013): 1) Universalismo ético, porque no es posible seguir manteniendo un relativismo que segmenta a las personas y sus roles, donde se recurre a la ética como un accesorio que es usado cuando las circunstancias lo ameritan. Mantener ese quiebre o segmentación termina favoreciendo la división del ser humano cuando en realidad lo que debería predominar es la unicidad; y, 2) Redescubrimiento del inconsciente, pues los avances de la neurociencia han permitido conocer que las decisiones que toma un individuo están más asociadas al cerebro preverbal o sistema límbico que envía señales que son ejecutadas de manera inconsciente, que a la racionalidad que se venía colocando como centro de las decisiones y la acción. Ésta –la racionalidad– solo alcanza cuando estamos frente a problemas convergentes, pero no ayuda en la resolución de los problemas divergentes.

Actualmente la neuroética a partir de los principios que la rigen y el cambio surgido en la cosmovisión del mundo empresario, debería ejercitarse promoviendo igualdad de oportunidades, retribuciones justas, crecimiento conjunto, consideración del recurso humano como un fin en sí mismo y nunca como un medio, concepción de los clientes como seres humanos inteligentes y espirituales, protección y cuidado a los seres humanos con los que interactúa, entrega de un trato digno, equilibrio reflexivo entre la razón y la emoción y trabajo por un mundo mejor (ibíd). En conclusión, debe favorecer la humanización de la empresa. Terminar de cerrar la definición de la tercera categoría propuesta, requiere diferenciar de forma breve los negocios sociales, el emprendedorismo espiritual y la neuroética.

En el caso de los negocios sociales, el interés que tiene el emprendedor es resolver problemas sociales de forma empática (poniéndose en el lugar de los otros); mientras que en el caso del emprendedorismo espiritual, más allá de querer resolver problemas colectivos, el emprendedor no puede separarse del medio que lo rodea, lo ve como un todo interconectado y su organización no es otra cosa que una forma de realización donde encuentra sentido propio y, en ese estado,

puede beneficiar a otros. Por su parte, la neuroética procura dar, desde el punto de vista científico, una explicación del por qué la ética no puede ser ejercida en compartimientos estancos y entregar evidencia que sirva para replantear, entre otros, el paradigma empresarial.

Quizá la neuroética termine siendo uno de los sustentos científicos que permita comprender el pasaje de un concepto de hombre económico a hombre espiritual dentro del mundo de los negocios.

Las principales características de las categorizaciones de RS propuestas, se pueden resumir para su mejor comprensión en la tabla 1.

Tabla 1. Categorizaciones de RS

Pre-Responsabilidad Social	Responsabilidad Social Convencional o Básica	Responsabilidad Social Plena
Acciones que podrían estar implicadas		
Donaciones y/o contribuciones periódicas Campañas publicitarias	Plan de RS Estrategias Planeadas y sostenidas en el tiempo. Memorias de Sustentabilidad o Balance Social	Innovación social Innovación disruptiva Modelo de Negocio integral
Características de las acciones		
Acciones estancas, por lo tanto, asistemáticas.	Acciones planificadas, sistemáticas e integradas	Simbiosis entre el objetivo de la organización y fines ambientales y sociales, traspasando el acento o interés económico como único incentivo
Conceptos asociados a la responsabilidad social		
Filantropía Marketing Social	Triple Bottom Line -Dimensión económica, ambiental y social Reportes Balance Social	Negocios sociales Emprendedorismo (empresas con fines de lucro con sentido social y empresas sociales sin fines de lucro) espiritual Neuroética

Fuente: Elaboración propia.

Para finalizar, es preciso señalar que las empresas argentinas tienen un gran desafío por delante. Conclusiones presentadas por Bigné y otros (2005) de estu-

dios realizados sobre la percepción de RS por dimensiones en la práctica de las empresas, realizado para España, Portugal, Chile y Argentina demuestra que es el país con mayor índice de percepción en lo social. Esto quiere decir que es el país analizado donde quienes evalúan las acciones empresariales y categorizan como responsable socialmente a una organización desde lo social, tiene el índice más alto (8,39). Luego sigue Chile (8,33), Portugal (8,10) y, por último, España (7,93). Ahora bien, cuando el índice se centró en lo económico, Argentina no encabeza el índice. Cede ese lugar a Chile.

De vuelta, al analizar la dimensión medioambiental tiene el índice más elevado de percepción (8,3), mientras que Portugal ocupa el segundo puesto (8,26), Chile el tercio (7,89) y queda en último lugar España (7,73). Adicionalmente, el mismo autor señala que cuando midieron entre los jóvenes universitarios la orientación hacia el bienestar, volvió a encabezar la lista argentina junto con el factor ‘talante abierto y dialogante’. No ocurrió lo mismo con orientación al éxito. Esto podría ser un indicio interesante de una sociedad que espera un desempeño efectivo por parte de las organizaciones trascendiendo lo económico, y privilegiando el bienestar integral en general, lo ambiental y social en particular.

Conclusiones

Es preciso señalar que las empresas argentinas tienen un gran desafío por delante. Conclusiones presentadas por Bigné et al. (2005), en estudios realizados sobre la percepción de responsabilidad social por dimensiones en la práctica de las empresas, efectuados para España, Portugal, Chile y Argentina, demuestran que este último es el país con mayor índice de percepción en lo social.

Esto quiere decir que es el país analizado, donde, según quienes evalúan las acciones empresariales y categorizan como responsable socialmente a una organización desde lo social, se marca el índice más alto (8,39). Luego sigue Chile (8,33), Portugal (8,10) y, por último, España (7,93). Ahora bien, cuando el índice se centró en lo económico, la Argentina no encabeza el índice. Cede ese lugar a Chile.

De vuelta, al analizar la dimensión medioambiental tiene el índice más elevado de percepción (8,30), mientras que Portugal ocupa el segundo puesto (8,26), Chile, el tercero (7,89) y queda en último lugar España (7,73). Adicionalmente, el mismo autor señala que, cuando midieron entre los jóvenes universitarios la orientación hacia el bienestar, volvió a encabezar la lista la Argentina junto con el factor ‘talante abierto y dialogante’. No ocurrió lo mismo con orientación al éxito.

Esto podría ser un indicio interesante de una sociedad que espera un desempeño efectivo por parte de las organizaciones, donde se trascienda lo económico y se privilegie el bienestar integral, en general, y lo ambiental y social, en particular. Asumir la responsabilidad social no es una carga, es el inicio de un equilibrio colectivo donde se encuentra inmersa la organización.

Referencias

- AECA (2004). *Marco conceptual de la responsabilidad social corporativa*. España: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).
- Berbel, G., Reyes, J., & Gómez M. (2007). La responsabilidad social en las organizaciones (RSO): análisis y comparación entre guías y normas de gestión e información. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 17(29), 27-48.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2009). *Guía de Aprendizaje sobre la Implementación de RSE en PYME*. Obtenido de <https://www.miteco.gob.es/es/ceneam/recursos/pag-web/gestion-ambiental/ecores.aspx>.
- Bigné, E., Chumpitaz, R., Andreu, L., & Swaen, V. (2005). Percepción de la Responsabilidad Social Corporativa: un Análisis Cross Cultural. *Universia Business Review*. Primer Trimestre, 17-27.
- B Lab (2006). La empresa B (B Corp). Obtenido de <http://www.sistemab.org/espanol/la-empresa-b>.
- Bueno, C. (2013). *Neurociencia, empresa y marketing*. Madrid: ESIC.
- Cajiga, J. (s/f). El concepto de Responsabilidad Social Empresarial. México: Cemefi. Obtenido de http://www.cemefi.org/esr/images/stories/pdf/esr/concepto_esr.pdf.
- Comisión Europea (2011). Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de la empresa. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=CELEX%3A52011DC0681>.
- Global Sustainability Standards Board -GSSB- (2016). *GRI Standards*. Obtenido de <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-translations/gri-standards-spanish-translations-download-center/>.

- Instituto Ethos (2007). Indicadores Ethos de Responsabilidad Social Empresaria. Obtenido de http://www1.ethos.org.br/EthosWeb/archivo/0-A-bbe2011_Indic_ETHOS_ESP.pdf.
- ISO. (2010). ISO 26000: *Guía de Responsabilidad Social*. Obtenido de https://issuu.com/estuditecnoambiental/docs/iso26000_b8f130a06a665f?e=2249918/663741.
- Kliksberg, B. (2015) *Ética para Empresarios*. 5ta edición. Buenos Aires: Ediciones Ética y Economía.
- Navós, O. (2014). Responsabilidad social en el Rotary. Documento de trabajo generado para uso interno y no publicado. Rosario.
- Oppenheimer, A. (2014) *¡Crear o morir!* Buenos Aires: Debate.
- Organización de las Naciones Unidas. (1999). *Principios del Pacto Mundial*. Obtenido de <http://www.pactomundial.org/category/aprendizaje/10-principios/>
- Organización de las Naciones Unidas (2012). ODS en la conferencia sobre Desarrollo Sostenible en Rio de Janeiro”. Disponible en <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>.
- Pruzan, P. (2011) Spiritually-Based Leadership. En Luk Bouckaert y Laszlo Zsolnai (eds.) *The Palgrave Handbook of Spirituality and Business*. Londres: Palgrave –Macmillan.
- Rosanvallon, P. (1995). *La Nueva Cuestión Social. Repensar el Estado de Providencia*. Argentina: Editorial Manantial.
- Ruiz, I. (2012). Las relaciones con los públicos y su reflejo en las memorias de Responsabilidad Social Public Relations and Corporate Social Responsibility reports. *Revista Internacional de Relaciones Públicas*, 2(4), 173-200.
- Scopelliti, S. (2008). Responsabilidad Social de las empresas: Ventaja competitiva para las compañías. Boletín Facilitación del comercio y el transporte en América Latina y El Caribe. No 257. Obtenido de www.eclac.cl.
- Volpentesta, J. R. (2009). *Gestión de Responsabilidad Social Empresaria*. Segunda Edición. Buenos Aires: Osmar D. Buyatti – Librería Editorial.
- Zsolnai, L. (2014). La espiritualidad en la empresa. *Revista Cultura Económica*, 32(88), 3-5.
- Zsolnai, L. (2014). Emprendedorismo guiado por la espiritualidad. *Revista Cultura Económica*. 32(88), 36-47.

Beneficios tributarios para incentivar el recaudo de impuestos en Cúcuta 2014-2018*

Tax benefits to encourage tax collection in Cúcuta 2014-2018

Recibido: Noviembre 22 de 2019 - Evaluado: Febrero 24 de 2020 - Aceptado: Mayo 26 de 2020

Nidia Nancy Vila Cárdenas **

Luis Arnulfo Suarez Espitia ***

Nubia Isabel Díaz Ortega ****

Para citar este artículo / To cite this Article

Vila Cárdenas, N. N., Suarez Espitia, L. A., & Díaz Ortega, N. I. (Julio-Diciembre de 2020). Beneficios tributarios para incentivar el recaudo de impuestos en Cúcuta 2014-2018. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), (162-184).

Resumen

La economía de la ciudad de Cúcuta se ha visto afectada por diferentes variables: la crisis económica y política de Venezuela, el traslado de algunas empresas, el

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Proyecto de investigación vinculado al trabajo de grado de la maestría en Tributación y Política Fiscal de la Universidad de Medellín.

** Contador Público y Especialista en Tributaria por la Universidad Libre Seccional Cúcuta, Especialista en Práctica Pedagógica por la Universidad Francisco de Paula Santander y Magister en Gerencia de Empresas mención Finanzas por la Universidad Experimental del Táchira – Venezuela, Magister en Tributación y Política Fiscal por la Universidad de Medellín. Profesora de la Universidad Libre Seccional Cúcuta. Email: nidian.vilac@unilibre.edu.co.

*** La Universidad de Medellín. Profesor de la Universidad Simón Bolívar. Email: L.suarez@unisimonbolivar.edu.co.

**** Contador Público y Doctora en Administración. Profesora adscrita a la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Libre de Colombia Seccional Cúcuta. Email: nubiai.diazo@unilibre.edu.co.

crecimiento de la informalidad entre otros fenómenos que han deteriorado el desarrollo municipal y regional. Ante este contexto, la alcaldía ha respondido con medidas de alivio en su recaudo tributario. En este artículo, se analiza la funcionalidad de las acciones realizadas desde el gobierno municipal en la vigencia del 2014 al 2018, como descuentos en los intereses y en el valor del impuesto, como una respuesta para contrarrestar la crisis económica. Con una metodología de recolección de información documental se logra demostrar que aun cuando el gobierno municipal entrega beneficios tributarios para los deudores morosos, no logra el recaudo propuesto en los impuestos para la vigencia referenciada.

Palabras Clave: Política Tributaria, Política Fiscal, Economía en la Frontera

Abstract

Cúcuta's economy has been affected because of different factors: the economic and political crisis of Venezuela, several companies have moved out of the city and informality has increased. These and other phenomena have deteriorated the city's development. In this context, the Mayor's Office has responded with a package of relief measures in its tax collection. In this article, we analyse the usefulness of the actions carried out by the government of the city in the period of time from 2014 to 2018. Such as interest discounts and reduction on the amount of tax. With a methodology of collecting documental information, we demonstrated that even when city's government deliver tax benefits for defaulting debtors, it still does not achieve proposed collection of tax for the period of time referenced.

Key Words: Tax Policy, Fiscal Policy, Economy in the Border

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. - III. Plan de redacción. - 1. Política económica. - 2. Política tributaria. - 3. Beneficios tributarios. - 4. Resultados de investigación. - CONCLUSIONES. - REFERENCIAS.

Introducción

Durante los últimos diez años la ciudad de Cúcuta ha atravesado por cambios en su contexto, de un periodo de bonanza como lo fue la afluencia económica por el Cadivi y un periodo de recesión por el cierre de la frontera y ajuste tributario por la reforma emitida. Se logra evidenciar que la ciudad ha experimentado

cambios bruscos en periodos muy cortos. Esta inestabilidad de las condiciones ha propiciado un aumento en la informalidad, tasa de desempleo e índice de inseguridad ciudadana y violencia, por otra parte, se ha visto afectado la tasa de inversión en la ciudad, la productividad y competitividad.

En la actualidad existe un corredor humanitario entre Venezuela y Colombia ubicado muy cerca de Cúcuta en el cual, diariamente pasan miles de venezolanos a adquirir medicina, víveres o una mejor vida al emigrar de Venezuela a Colombia u otro país. Por otro lado, la migración masiva ha generado un aumento en el desempleo, en la inseguridad ciudadana e informalidad. Por tal motivo el Gobierno nacional ha venido haciendo esfuerzos con el fin de ofrecer alternativas y proponer políticas que tiendan a beneficiar directamente a las zonas limítrofes con Venezuela.

El traslado de industrias de carácter nacional es un acontecimiento que ha incidido en los altos índices de desempleo e informalidad en la economía de Cúcuta, sin embargo, hay otros sectores económicos que se beneficiaron o se reactivaron con el cierre de la frontera como fueron los supermercados, las droguerías y las más importantes las gasolineras, estas últimas reactivaron sus negocios, dado que con el cierre los propietarios de vehículos se vieron obligados a adquirir gasolina colombiana.

La apertura del canal humanitario según lo presentado en el periódico el *Heraldo* en su artículo:

La economía se mueve en la frontera con Venezuela abre la posibilidad a incrementos del comercio en estas zonas. De acuerdo con Fenalco, con el paso de más de 130.000 venezolanos que llegaron a abastecerse en Cúcuta durante el fin de semana pasado, el comercio local triplicó sus ventas. La entidad estimó que cada comprador realizó, en promedio, compras de \$40.000 colombianos, y se calcula que las ventas del sector comercial durante el fin de semana se incrementaron en \$5.000 millones.” (El *Heraldo*, 2016)

El desabastecimiento en Venezuela es el factor que ha representado para los nuevos empresarios en Colombia específicamente en la ciudad de Cúcuta, un incremento de sus ingresos con la venta de los productos básicos de la canasta familiar a la población venezolana. Sin embargo, el comercio se ha visto afectado últimamente por la falta de poder adquisitivo de los venezolanos, esta situación no puede ser más desalentadora para la región de Norte de Santander en espe-

cial para el municipio de Cúcuta, que ha visto como algunos inversionistas han emigrado hacia otras ciudades, y muchos profesionales han tenido que salir de la ciudad a ofrecer sus servicios en otros lugares del territorio nacional.

En este contexto, surge un asunto de vital relevancia para la contaduría pública como disciplina. La Política Fiscal es un elemento esencial en el desarrollo profesional del Contador Público, sin embargo, no se ha tomado con la importancia que ello debería. La profesión de tiene inmersa una gran responsabilidad en la interpretación del componente normativo y especialmente en las políticas tributarias, las cuales, en un país que produce muchas leyes es necesario que se interpreten y se formulen contrapropuestas legislativas.

La Ley 43 de 1990 (Ley del ejercicio de la Contaduría Pública) en su artículo 13 menciona lo siguiente: “Además de lo exigido por las leyes anteriores, se requiere tener la calidad de Contador Público en los siguientes casos:

Por razones del cargo: parágrafo e: Para dar asesoramiento técnico-contable ante las autoridades, por vía gubernativa, en todos los asuntos relacionados con aspectos tributarios, sin perjuicio de los derechos que la ley otorga a los abogados” (Ley 43,1990).

Es por ello, que la propuesta de investigación desde el componente del estudio de la política fiscal aplicada a la dinámica económica de la ciudad de Cúcuta, permitirá al profesional de la Contaduría Pública asumir un papel más activo en la participación de alternativas de solución a la problemática que presenta la ciudad. Además, crea un esquema de análisis de las diferentes leyes y sus respectivos decretos y acuerdos municipales de carácter fiscal y tributario que se han generado en Colombia y aplicados al municipio de San José de Cúcuta, que tienen una incidencia en el comportamiento de la economía de la ciudad. Este estudio formulado en las políticas fiscales y tributarias del Municipio de Cúcuta, puede ser útil al momento de replantear estrategias de mejoramiento de los procesos de cobro, recaudos y fiscalización de impuestos que le pertenecen a la ciudad. De igual manera incentiva el perfil del Contador Público como agente de interpretación de las normas emitidas en el tema de la Política Fiscal y Tributaria del país.

Esquema de resolución

1. Problema de investigación

¿Qué acciones ha realizado el gobierno municipal de Cúcuta en la vigencia del 2014 al 2018 para contrarrestar la crisis económica?

2. Metodología

Como parte fundamental de presente investigación, se realizó un análisis documental de los beneficios tributarios entregados en las vigencias 2014 al 2018 en la ciudad de San José de Cúcuta, en relación al impuesto de Industria y Comercio y el Impuesto Predial,

3. Plan de redacción

Dentro de los elementos, que se deben tener en cuenta para analizar objetivamente el comportamiento de los ingresos y gastos que manejó el Municipio de San José de Cúcuta durante el periodo comprendido entre 2014 y 2018, es necesariamente lo que se conoce como Política Fiscal y Política Tributaria que, aunque parezcan lo mismo son totalmente diferentes. Ambos conceptos hacen parte de la Política Económica. John Maynard Keynes (1833-1946) reunió estos elementos en su respectivo estudio de la macroeconomía después de la gran depresión que vivió el mundo a finales de 1929, pues sustentó una tesis bastante amplia fundamentándose en el papel que debe jugar el gobierno para aplicar los instrumentos de la Política Macroeconómica y así estabilizar los ciclos económicos.

3.1 Política económica

En el trasegar político y económico sufrido en Colombia, hay una estrategia que permite conducir la economía mediante una planeación previa, este es el caso de las políticas económicas. Según el Banco de la República de Colombia “La política económica es la estrategia que formulan los gobiernos para conducir la economía de los países. Esta estrategia utiliza la manipulación de ciertas herramientas para obtener unos fines o resultados económicos específicos” (Banco de la República, s.f.).

Estas políticas deben tener unos elementos constitutivos, por ejemplo, el uso de herramientas que estén estrechamente relacionadas con las políticas fiscales, las cambiarias, los precios, el sector externo, entre otras políticas esenciales para la toma de decisiones económicas en un país. Una de las características de las políticas económicas son los resultados que se buscan a largo o a corto plazo, con esto se propone influir directamente en la estructura económica del Estado, con medidas por ejemplo como la disminución de desempleo, la inflación, incentivar el emprendimiento, la agricultura o cualquier sector económico mediante alivios específicos que puedan ser otorgadas por las políticas económicas.

3.2 Política tributaria

De los instrumentos más utilizados por los gobiernos para generar una dinámica de mayor ingreso en los respectivos presupuestos, es sin lugar a dudas la aplicación de las Políticas Tributarias, pues con ellas se diseña el sistema impositivo de un país, además se da la receta para ser más eficiente y eficaz en el recaudo de los impuestos, pero obviamente basados en los principios de la tributación universal como son: el principio de legalidad, la justicia y el respeto de los derechos, entre otros. Pero también debemos mencionar que la Política Tributaria es una herramienta de la Política Fiscal.

La política Tributaria en sí misma es un campo en el que conviven, o tratan de convivir, diversos consensos y conflictos. Por ejemplo, a lo largo de los años, los aportes académicos han demostrado que la eficiencia económica, es decir la asignación de recursos que permite maximizar el nivel de producción e ingreso nacional, puede verse diezmada por la presencia de impuestos distorsivos. En consecuencia, sería deseable minimizar ese efecto sobre los agentes económicos al momento de diseñar e implementar determinado tributo. En este sentido, al parecer existe consenso acerca de este objetivo en los niveles tanto de decisión política como del ciudadano común en los países de América Latina. Asimismo, parece haber un acuerdo generalizado acerca de la importancia de alcanzar y mantener un determinado nivel de recursos tributarios que haga viable el financiamiento de la provisión de bienes y servicios públicos de calidad y de otros gastos públicos relevantes (como vinculados a los sistemas de protección social) ante las exigencias cada vez mayores de la ciudadanía (Gomez Sabaini, Jimenez, & Martner, pag 203, 2017).

Siempre es importante identificar las diferencias de los países con sistemas tributarios más desarrollados para tomar algunas ideas que permitan ser utilizadas en los sistemas tributarios de los países en vía de desarrollo, pues como se ha mencionado, la política tributaria debe ajustarse a la necesidad de cada estado y a su comportamiento económico. Muchos autores han caracterizado los sistemas tributarios por su complejidad y análisis. Se presenta generalmente una mayor diferencia en los países que se encuentran en desarrollo que en los países industrializados, es importante tener en cuenta que:

en ambos grupos existen diferencias obvias e importantes que guardan relación con: (a) los niveles de ingreso per cápita que, en ge-

neral, son mucho más bajos en los países en desarrollo que en los países industriales. (b) la distribución del ingreso entre los distintos grupos de ingresos que, en general suelen ser más desigual en los países en desarrollo que en los países industriales; (c) la proporción que corresponde a los salarios en el ingreso nacional, que suele ser mucho menor en los países en desarrollo; (d) la participación del sector agrícola en la producción total que, en general, es mucho más elevada en los países en desarrollo; (e) las características demográficas de la población, que en los países en desarrollo incluye una proporción mucho mayor de jóvenes y una proporción menor de ancianos; (f) la proporción del ingreso nacional proveniente de grandes entidades, incluidos organismos gubernamentales, que suele ser mucho menor en los países en desarrollo; (g) las tasas de alfabetización y de esperanza de vida, que son mucho más elevadas en los países industriales; y otras diferencias (Ifaperu & Tanzi, 1997: 67).

Como se puede evidenciar anteriormente hay diferencias sustanciales entre economías con un mayor nivel de desarrollo y aquellas que se encuentran en ese camino. Sin embargo, un aspecto fundamental es el que realiza el gobierno, si bien el papel de la economía no debe estar ligado a intereses políticos, los gobiernos de turno son los encargados de administrar los recursos de la nación para mantener un equilibrio entre los ciudadanos y las corporaciones y así asegurar los derechos fundamentales y por consiguiente las libertades individuales.

Es necesario resaltar que el gobierno cumple dos funciones, una de estas es una participación como agente económico, con esto presenta una similitud a las empresas con la realización de acciones como el ahorro y el consumo. En ese sentido, la administración estatal cumple labores productivas regulando el sistema económico a nivel nacional. Es de analizar que el gobierno se divide según su alcance y responsabilidades. La organización administrativa indica que el gobierno municipal o local es ejercido por las alcaldías, tiene el poder de administrar la comunidad determinada, mientras que el gobierno regional que es conocido como el gobierno gubernamental, es el que controla y toma las decisiones a nivel departamental y finalmente debido a la distribución política colombiana, el nivel central además de revisar y autorizar políticas económicas nacionales, tiene una supervisión sobre estos dos modos de división del poder que se encuentran en el territorio colombiano.

En varios países, entre ellos Colombia, cuando se habla de las cifras de ingresos y gastos del gobierno por lo general se hace referencia al gobierno central. En Colombia, las entidades más importantes que pertenecen al gobierno central son la presidencia, los ministerios y los departamentos administrativos; no obstante, como ya se mencionó, los gobiernos regionales y locales también forman parte del gobierno. Adicionalmente, en los países existen también empresas públicas, las cuales son entidades del gobierno que desarrollan actividades productivas (como lo hacen las empresas privadas). Los distintos niveles de gobierno y las empresas públicas conforman lo que conocemos como sector público, porque son entidades que ejercen actividades para el servicio de la comunidad o de la nación. Para ser más precisos en esta definición es pertinente aclarar que existen empresas públicas no financieras, como las que prestan los servicios públicos, y empresas públicas financieras, como los bancos que ofrecen servicios a los exportadores. Así, cuando se suman las cifras del gobierno central, con las de los gobiernos locales o regionales, y las de las empresas públicas no financieras, se habla del sector público no financiero, y si a este grupo se suman las empresas públicas financieras se está hablando del sector público consolidado (Blog constitucional, Reina, Zuluaga, & Rozo, 2006: 80).

3.3 Beneficios tributarios

Los beneficios tributarios son una serie de incentivos que se pueden manejar a nivel nacional, departamental o municipal, estos incentivos son otorgados por el Estado a las personas naturales y jurídicas, como una herramienta que ayude al crecimiento y desarrollo del país y a conseguir objetivos económicos y sociales, que apunten a una mejor calidad de vida de la población, así mismo, otra de las finalidades es optimizar el recaudo de manera oportuna para lograr realizar las actividades proyectadas dentro de los periodos determinados.

3.4 Resultados de investigación

3.4.1 Beneficios tributarios del Impuesto de Industria y Comercio

Los beneficios tributarios como ya se mencionó anteriormente, son incentivos dirigidos a los contribuyentes, estos incentivos se realizan por periodos y se basan básicamente en descuentos o exoneraciones de pago a determinado grupo de contribuyentes (tabla 1).

Tabla 1. Beneficios tributarios Impuesto de Industria y Comercio Año 2014

Acuerdo	Fecha	Objeto	Beneficio tributario	Entidad que expide
Acuerdo Municipal 014 de 2014	29-04-2014	“ Por el cual se concede un descuento por pronto pago del impuesto de industria y comercio del municipio de San José de Cúcuta”	Descuento por pronto pago del 10% y 5% sobre la liquidación del periodo 2013.	Concejo Municipal
Acuerdo Municipal 015 de 2014	29-04-2014	“ Por medio del cual se adopta una condición especial para el pago de impuestos en el acuerdo 040 de 2010, del municipio de San José de Cúcuta”	Descuento de intereses. Reducción del 95% del valor de los intereses moratorios sobre vigencias anteriores al 2013 y si se realiza el pago de contado.	Concejo Municipal
Acuerdo Municipal 017 de 2014	15-05-2014	“ Por medio del cual se modifica el estatuto tributario para el municipio de San José de Cúcuta”	Creación de empresas y formalización de empleo. (Pago de impuesto progresivo 0%, 25%, 50%, 75% y 100%)	Concejo Municipal

Fuente: Elaboración propia.

Mediante el Acuerdo Municipal No. 014 de 2014, se presenta un beneficio tributario relacionado con el pronto pago del impuesto de industria y comercio para la vigencia 2013 que se cancela en el año 2014, el descuento por pronto pago sobre la liquidación privada del Impuesto de Industria y Comercio de la vigencia fiscal 2013, sería de la siguiente manera:

1. El 10,00%, de la liquidación del Impuesto de Industria y Comercio del año gravable 2013, consignado hasta el último día hábil del mes de mayo de 2014.
2. El 5,00%, de la liquidación del Industria y Comercio del año gravable 2013, consignado hasta el último día hábil del mes de junio de 2014.

Adicionalmente, el Acuerdo Municipal No. 015 de 2014, propone adoptar una condición especial para el pago de impuestos que se encuentran en el acuerdo 040 de 2010, del municipio de San José de Cúcuta, entre estos el de Industria y Comercio. El texto original señala que:

Artículo transitorio 12-1: condición especial para el pago de impuestos en el municipio de San José de Cúcuta: Hasta el 30 de Septiembre de 2014, los sujetos pasivos, contribuyentes o responsables de Impuestos administrados por el Municipio de San José de Cúcuta, tendrán derecho a solicitar, únicamente con relación a las obligaciones causadas durante dichos periodos gravables, la siguiente condición especial de pago: Para los sujetos pasivos, contribuyentes, agentes retenedores o responsables de Impuestos, que se encuentren en mora por obligaciones correspondientes a los períodos gravables 2013 y anteriores, pago de contado del total de Capital, por cada concepto y período, con reducción del noventa y cinco por ciento (95%) del valor de los intereses de mora causados hasta la fecha del correspondiente pago y sanciones, conforme a la liquidación que emita la Secretaría de Hacienda Municipal (Acuerdo 015, 2014).

Este acuerdo, pretende incentivar el recaudo de vigencias anteriores al año 2013, brindando al contribuyente una rebaja del 95,00% del valor de los intereses de vigencias anteriores.

Finalmente, el Acuerdo Municipal No. 017 de 2014, mediante el cual se modifica el estatuto tributario para el municipio de San José de Cúcuta, presenta:

Progresividad en el pago de impuesto de industria y comercio. Otórguese un tratamiento especial en materia de impuesto de industria y comercio a los propietarios de los establecimientos de comercio, servicios, financieros u otros ubicados en las construcciones nuevas de que trata el artículo 24-2, de acuerdo a los parámetros que se menciona a continuación:

Cero por ciento (0%) de la tarifa a aplicar del impuesto de industria y comercio, en el primer año gravable, a partir del inicio de su actividad económica principal.

Veinticinco por ciento (25%) de la tarifa del impuesto de industria y comercio, en el segundo y tercer año gravable, a partir del inicio de su actividad económica principal.

Cincuenta por ciento (50%) de la tarifa del impuesto de industria y comercio, en el cuarto año gravable, a partir del inicio de su actividad económica principal.

Setenta y cinco por ciento (75%) de la tarifa del impuesto de industria y comercio, en el quinto año gravable, a partir del inicio de su actividad económica principal.

Ciento por ciento (100%) de la tarifa del impuesto de industria y comercio, del sexto año gravable en adelante, a partir del inicio de su actividad económica principal. Las solicitudes de exención deberán tramitarse a partir de la entrada en vigencia del presente acuerdo y hasta el 31 de diciembre del 2015.

Estos artículos se ven incluidos directamente dentro del estatuto tributario, adicionalmente, se encuentra un artículo especial, que indica:

Tratamiento especial para la formalización de empleo. Tendrán tratamiento especial para la formalización de empleo, con una tarifa del uno por mil (1 X 1.000) durante un período de cinco (5) años, para el pago del Impuesto de Industria y Comercio, sobre la totalidad de los ingresos que obtengan las pequeñas empresas creadas o constituidas hasta el 31 de diciembre del año 2015, conforme el artículo 6° de la Ley 1429 del 29 de diciembre del 2010, de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse. A partir del sexto (6) año, tributarán conforme a la actividad desarrollada, aplicando las tarifas correspondientes a la misma (Acuerdo 017 , 2014).

Finalmente, se presenta un beneficio tributario a las empresas industriales que establezcan su sede fabril o planta industrial por primera vez en el Municipio de San José de Cúcuta hasta el 31 de diciembre de 2015, estas tendrán una exención tributaria del 100,00% del Impuesto de Industria y Comercio y de Avisos y Tableros, durante los primeros cinco (5) años a partir del inicio de su actividad económica principal, y que los trabajadores que vinculen vivan en la ciudad de Cúcuta. Este último acuerdo está destinado a la generación de empleo y creación de empresas nuevas que fortalece la economía regional.

Para el año 2015, no se observa que se haya presentado ningún beneficio tributario relacionado con el impuesto de industria y comercio, haciendo énfasis en que los beneficios del año 2014 tendrían una vigencia hasta el año 2015 (tabla 2).

Tabla 2. Beneficios tributarios Impuesto de Industria y Comercio Año 2016

Acuerdo	Fecha	Objeto	Beneficio tributario	Entidad que expide
Acuerdo Municipal 002 de 2016	27-01-2016	“Por el cual se concede un descuento por pronto pago del impuesto de industria y comercio del municipio de San José de Cúcuta”	Descuento por pronto pago, del 15,00% de descuento y del 8,00%, los que cancelen hasta marzo y mayo del 2016, respectivamente.	Concejo Municipal

Fuente: Elaboración propia.

Mediante el Acuerdo Municipal 002 de 2016, se presenta un beneficio tributario relacionado con el descuento por pronto pago, se relaciona con el 15,00%, sobre la liquidación privada del Impuesto de Industria y Comercio de la vigencia fiscal 2015, consignado hasta el último día hábil del mes de marzo de 2016. Y el 8,00%, sobre la liquidación privada del Impuesto de Industria y Comercio de la vigencia fiscal 2015, consignado hasta el último día hábil del mes de mayo de 2016. Con esto se pretende incentivar el pago oportuno de los impuestos e incentivar al contribuyente con descuentos sobre el valor de los impuestos (tabla 3).

Tabla 3. Beneficios tributarios Impuesto de Industria y Comercio Año 2017

Acuerdo	Fecha	Objeto	Beneficio tributario	Entidad que expide
Acuerdo Municipal 001 de 2017	08-02-2017	“Por medio del cual se adopta una condición especial para el pago de impuestos, tasas, contribuciones y sanciones, en el municipio de san José de Cúcuta”	Descuento de intereses de 60% y del 40% según condiciones especiales.	Concejo Municipal
Acuerdo Municipal 002 de 2017	23-02-2017	“Por medio del cual se reforma el estatuto tributario municipal, acuerdo 040 de 2010 y su acuerdo modificadorio acuerdo 050 de 2016 y se dictan otras disposiciones”	Reforma al estatuto tributario respecto de la base gravable del impuesto	Concejo Municipal

Fuente: Elaboración propia.

Entre los beneficios tributarios presentados en el año 2017, se presenta una condición especial de pago, donde se indica en el Acuerdo 001 de 2017 que, hasta el 29 de octubre de 2017, los sujetos pasivos o responsables que se encuentren

en mora por obligaciones correspondientes a los períodos gravables del año 2014 y anteriores, tendrán derecho a solicitar, únicamente en relación con las obligaciones causadas durante dichos períodos gravables o años, la siguiente condición especial de pago:

1. Si se produce el pago total de la obligación principal hasta el 31 de mayo de 2017, los intereses y las sanciones actualizadas se reducirán en un sesenta por ciento (60%).
2. Si se produce el pago total de la obligación principal después del 31 de mayo y hasta la vigencia de la condición especial de pago, los intereses y las sanciones actualizadas se reducirán en un cuarenta por ciento (40%).

Cuando se trate de una resolución o acto administrativo mediante el cual se imponga sanción dineraria de carácter tributario, la presente condición especial de pago aplicará respecto de las obligaciones o sanciones exigibles desde el año 2014 o anteriores, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

1. Si se produce el pago de la sanción hasta el 31 de mayo de 2017, la sanción actualizada se reducirá en el cuarenta por ciento (40%)
2. Si se produce el pago de la sanción después del 31 de mayo de 2017, la sanción actualizada se reducirá en el veinte por ciento (20%).

Estos beneficios aplican a los diversos tipos de impuestos municipales, dentro de los cuales se encuentra el impuesto de Industria y Comercio presentando reducción de las sanciones de los contribuyentes que se encuentren en mora con vigencias anteriores, aquí se evidencia el interés de la administración municipal por realizar un recaudo de la cartera tributaria. Finalmente, en el Acuerdo 002 del 2017, se presenta una reforma al estatuto tributario, en cuanto a la base gravable del impuesto de Industria y Comercio, entre otros impuestos.

3.4.2 Beneficios tributarios del Impuesto Predial Periodos 2014 al 2018

En este apartado se encontrarán los beneficios o incentivos tributarios respecto del impuesto predial para el incremento del recaudo del impuesto mencionado para las vigencias 2014 al 2018.

El Acuerdo Municipal No 015 DE 2014, propone adoptar una condición especial para el pago de impuestos que se encuentran en el acuerdo 040 de 2010, del municipio de San José de Cúcuta, entre estos el impuesto predial (tabla 4). El texto original señala que:

Artículo transitorio 12-1: condición especial para el pago de impuestos en el municipio de San José de Cúcuta: Hasta el 30 de Septiembre de 2014, los sujetos pasivos, contribuyentes, agentes retenedores o responsables de Impuestos administrados por el Municipio de San José de Cúcuta, tendrán derecho a solicitar, únicamente con relación a las obligaciones causadas durante dichos periodos gravables, la siguiente condición especial de pago: Para los sujetos pasivos, contribuyentes, agentes retenedores o responsables de Impuestos, que se encuentren en mora por obligaciones correspondientes a los períodos gravables 2013 y anteriores, pago de contado del total de Capital, por cada concepto y período, con reducción del noventa y cinco por ciento (95%) del valor de los intereses de mora causados hasta la fecha del correspondiente pago y sanciones, conforme a la liquidación que emita la Secretaría de Despacho Área Dirección de Hacienda.

Tabla 4. Beneficios tributarios Impuesto Predial Año 2014

Acuerdo	Fecha	Objeto	Beneficio tributario	Entidad que expide
Acuerdo Municipal 015 de 2014	29-04-2014	“ Por medio del cual se adopta una condición especial para el pago de impuestos en el acuerdo 040 de 2010, del municipio de San José de Cúcuta”	Descuento de intereses moratorios sobre el 95,00% sobre los intereses moratorios.	Concejo Municipal
Acuerdo Municipal 017 de 2014	15-05-2014	“ Por medio del cual se modifica el estatuto tributario para el municipio de San José de Cúcuta”	Impuesto progresivo para construcciones nuevas según las indicaciones del municipio.	Concejo Municipal

Fuente: Elaboración propia.

En este acuerdo de orden municipal, se planea crear una estrategia de recaudo basada en los incentivos tributarios de exoneración del 95,00% de los intereses a los contribuyentes que pagaran impuestos que no se encontraran al día, aplicable este descuento a las vigencias anteriores al 2013. Finalmente, el Acuerdo Municipal No 017 DE 2014, mediante el cual se modifica el estatuto tributario para el municipio de San José de Cúcuta, presenta:

Incentivos tributarios para construcciones nuevas que generen formación catastral. Otórguese un tratamiento especial en materia de impuesto predial, a los propietarios sean personas naturales o jurídicas, que desarrollen construcciones u obras nuevas, que pasen a formar parte de sus activos, entendidas estas como las obras de edificación en, terrenos no construidos o cuya área está libre por autorización de la demolición total que generen a partir de la sanción del presente acuerdo. La exención del impuesto predial será del cien por ciento (100,00%) (tabla 5).

Tabla 5. Exención de impuesto predial construcciones nuevas

Áreas de construcción licenciadas	Años de exención
De 1.000 m ² a 3.000 m ²	Dos (2) años a partir del año siguiente e la fecha de expedición de la licencia de construcción.
De 3.001 m ² a 5.000 m ²	Tres (3) años a partir del año siguiente e la fecha de expedición de la licencia de construcción.
De 5.001 m ² a 7.000 m ²	Cuatro (4) años a partir del año siguiente e la fecha de expedición de la licencia de construcción.
De 7.001 m ² a 9.000 m ²	Cinco (5) años a partir del año siguiente e la fecha de expedición de la licencia de construcción.
De 9.001 m ² a 11.000 m ²	Seis (6) años a partir del año siguiente e la fecha de expedición de la licencia de construcción.
De 11.001 m ² a 13.000 m ²	Siete (7) años a partir del año siguiente e la fecha de expedición de la licencia de construcción.
De 13.001 m ² a 15.000 m ²	Ocho (8) años a partir del año siguiente e la fecha de expedición de la licencia de construcción.
De 15.001 m ² a 17.000 m ²	Nueve (9) años a partir del año siguiente e la fecha de expedición de la licencia de construcción.
De 17.001 en adelante	Diez (10) años a partir del año siguiente e la fecha de expedición de la licencia de construcción.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Administración pública.

El beneficio se perderá si se enajena en todo o en parte la edificación construida a partir del año siguiente de la venta. Las exenciones del presente artículo se otorgarán para las construcciones u obras nuevas para las cuales se tramiten las licencias de construcción a partir de la entrada en vigencia del presente acuerdo y hasta el 31 de diciembre del 2016. Las construcciones y obras nuevas que desarrollen las personas naturales o jurídicas con fines de venta, como locales

comerciales, oficinas, etc., el incentivo del que se trata el presente artículo serán únicamente para los propietarios adquirentes de dichos inmuebles, y será solo de tres (3) años. El constructor deberá manifestar por escrito al momento de la solicitud de exención, que es con fines de venta (Acuerdo 017, 2014).

Este acuerdo propone una exención del impuesto predial para construcciones nuevas, sin embargo, estas tienen unas condiciones establecidas en el cuadro anteriormente citado, con esto se puede evidenciar cuántos años se puede exonerar el impuesto predial de algunos lotes o terrenos que tengan construcciones nuevas dependiendo de los metros cuadrados que se vayan a construir. Un lugar que tenga en construcción de 1.000 a 3.000 m² tendrá una exoneración de 2 años de impuesto predial y así sucesivamente hasta llegar al rango más alto que es la construcción de 17.001 m² en adelante que presenta para el municipio una exoneración de 10 años de impuesto predial.

Este acuerdo solo beneficia a cierto sector de la población por lo que debería considerarse excluyente, ya que las casas del común de la población oscilan entre los 50 m² y los 300 m² en algunos casos, por lo cual solamente se presenta exoneración para construcción de parques comerciales, centros comerciales, etc. que se encuentren dentro de esta cantidad de metros cuadrados.

Para el año 2015, no se observa que se haya presentado ningún beneficio tributario relacionado con el impuesto predial, haciendo énfasis en que los beneficios del año 2014 tendrían una vigencia hasta el año 2015.

Mediante el Acuerdo Municipal 050 de 2016, representa una modificación al estatuto tributario de San José de Cúcuta, aunque en este acuerdo no se presente un beneficio establecido para el incremento del recaudo de este impuesto si se presenta un factor que lo puede afectar el recaudo a un largo plazo y está relacionado con la exoneración de pago de este impuesto a cierto tipo de predios o a predios que tengan unas características propias (tabla 6).

Tabla 6. Beneficios tributarios Impuesto Predial Año 2016

Acuerdo	Fecha	Objeto	Beneficio tributario	Entidad que expide
Acuerdo Municipal 050 de 2016	30-12-2016	“ Por medio del cual se modifica el estatuto tributario para el Municipio de san José de Cúcuta, es decir el acuerdo 040 de 2010 “	Exención de pago impuesto predial con relación a las víctimas de desplazamiento, abandono o despojo	Concejo Municipal

Fuente: Elaboración propia.

Con esta exoneración el pago de impuesto predial de algunos inmuebles cuyos dueños tengan esta calidad de víctimas debidamente formalizada, el municipio deberá dentro de sus reportes anuales, no incluir estos predios exonerados para el conteo del recaudo. Así mismo, en este acuerdo se presenta una condonación de los valores causados por este concepto de impuesto predial y los intereses corrientes y moratorios para las personas que acrediten esta calidad. Esto representa una disminución de un presupuesto proyectado para esta vigencia por lo cual no deben tenerse en cuenta estos predios para el conteo final.

Para esta vigencia del año 2017, el acuerdo 001 de 2017 presenta unos beneficios para los contribuyentes de los impuestos del orden municipal que se encuentren bajo algunas de estas condiciones, sin embargo, la característica especial es que los contribuyentes tengan obligaciones pendientes sobre vigencias anteriores al año 2014 (tabla 7). Según el acuerdo 001 de 2017:

Los sujetos pasivos, contribuyentes o responsables de los impuestos, tasas y contribuciones Municipales y quienes hayan sido objeto de sanciones tributarias, que sean administradas por el Municipio de San José de Cúcuta, que se encuentren en mora por obligaciones correspondientes a los períodos gravables o años 2014 y anteriores, tendrán derecho a solicitar, únicamente en relación con las obligaciones causadas durante dichos períodos gravables o años, la siguiente condición especial de pago:

1. Si se produce el pago total de la obligación principal hasta el 31

de mayo de 2017, los intereses y las sanciones actualizadas se reducirán en un sesenta por ciento (60%).

2. Si se produce el pago total de la obligación principal después del 31 de mayo y hasta la vigencia de la condición especial de pago, los intereses y las sanciones actualizadas se reducirán en un cuarenta por ciento (40%).

Cuando se trate de una resolución o acto administrativo mediante el cual se imponga sanción dineraria de carácter tributario, la presente condición especial de pago aplicará respecto de las obligaciones o sanciones exigibles desde el año 2014 o anteriores, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

1. Si se produce el pago de la sanción hasta el 31 de mayo de 2017, la sanción actualizada se reducirá en el cuarenta por ciento (40%), debiendo pagar el sesenta por ciento (60%) restante de la sanción actualizada.

2. Si se produce el pago de la sanción después del 31 de mayo de 2017, y hasta la vigencia de la condición especial de pago, la sanción actualizada se reducirá en el veinte por ciento (20%), debiendo pagar el ochenta por ciento (80%) de la misma.

Tabla 7. Beneficios tributarios Impuesto de Predial Año 2017

Acuerdo	Fecha	Objeto	Beneficio tributario	Entidad que expide
Acuerdo Municipal 001 de 2017	08-02-2017	“Por medio del cual se adopta una condición especial para el pago de impuestos, tasas, contribuciones y sanciones, en el municipio de san José de Cúcuta”	Descuento del 60,00% y 40,00% de los intereses y sanciones por deuda de las vigencias 2016 hacia atrás.	Concejo Municipal
Acuerdo Municipal 002 de 2017	23-02-2017	“Por medio del cual se reforma el estatuto tributario municipal, acuerdo 040 de 2010 y su acuerdo modificatorio acuerdo 050 de 2016 y se dictan otras disposiciones”	Derogación de los beneficios anteriores al acuerdo 001 de 2017.	Concejo Municipal

Fuente: Elaboración propia.

Se presenta un ánimo de la administración municipal por recaudar lo relacionado a vigencias anteriores al año 2014, por lo cual el contribuyente debe responder de la misma manera sobre el recaudo teniendo la intención de ponerse al día con sus obligaciones ya que se presenta una reducción significativa de los intereses.

Finalmente, en el Acuerdo 002 de 2017 (tabla 8), se presenta una reforma al estatuto tributario, en cuanto la derogación de “todas las disposiciones de carácter Municipal que con antelación al presente Acuerdo decretan, resuelven o acuerdan exenciones, exclusiones y/o exoneraciones del impuesto predial unificado y demás impuestos, tasas, sobretasas, contribuciones, tributos, gravámenes y/o estampillas municipales no contempladas en las leyes como de carácter obligatorio” (Acuerdo 02, 2017). Con esto quedan derogados los beneficios anteriores al año 2017 en relación a este impuesto.

Entre los beneficios tributarios para el año 2018 se encuentran principalmente el descuento por pronto pago, como una característica de este tipo de recaudos tributarios (tabla 8). Para el año 2018, según el Decreto 0848 de 2017, se presenta un descuento:

Hasta el 10% para los contribuyentes que cancelen en su totalidad el impuesto predial unificado hasta el último día hábil del mes de marzo de cada año.

Hasta el 5% para los contribuyentes que cancelen en su totalidad el impuesto predial unificado hasta el último día hábil del mes de junio de cada año.

Así mismo, este decreto regula lo pertinente a las moras e indica cuando se pierden estos beneficios tributarios. Debido a algunos inconvenientes con la expedición de las liquidaciones del impuesto predial de los habitantes de la ciudad de san José de Cúcuta, el alcalde determino conveniente ampliar este plazo por un mes más para realizar un recaudo justo sobre este impuesto, es por esto que el decreto 0244 de 2018, indica la necesidad de ampliar este plazo hasta:

10% para los contribuyentes que cancelen en su totalidad el impuesto predial unificado hasta el 28 de abril del 2018.

Hasta el 5% para los contribuyentes que cancelen en su totalidad el impuesto predial unificado hasta el último día hábil del mes de Junio de cada año (Decreto 0244, 2018).

Tabla 8. Beneficios tributarios Impuesto de Predial Año 2018

Acuerdo	Fecha	Objeto	Beneficios tributarios	Entidad que expide
Decreto 0848 de 2017	22-12-2017	“Por medio del cual fijan los plazos de descuento e incentivos tributarios para el año 2018 en el municipio de san José de Cúcuta”	Descuento por pronto pago del 10,00% y el 5,00% del valor del impuesto.	Alcaldía
Decreto 0244	22-03-2018	“Por medio del cual se amplía el plazo establecido en el Decreto 0848 de 2017, para el descuento por pronto pago por promover el recaudo de impuesto predial unificado vigencia 2018 del municipio de San José de Cúcuta”	Ampliación del Descuento por pronto pago anterior sobre el 10,00% y el 5,00% del valor del impuesto.	Alcaldía

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

Aunque las administraciones municipales y los Concejos Municipales respectivos han decretado beneficios tributarios en dichos periodos, muchos de ellos enfocados a la exoneración de intereses de mora, descuento por pronto pago, progresividad en el pago del impuesto, los cuales han sido muy bien recibidos por la comunidad residente en la ciudad de San José de Cúcuta, pues la cifras del recaudo aumentaron en la gran mayoría de periodos, casi siempre fueron negativas con los Presupuestos emitidos para su cumplimiento generando siempre un déficit en los periodos correspondientes a este estudio

Es evidente que la situación del cierre de la frontera con Venezuela tuvo su gran impacto en la situación económica, social y política en la ciudad de San José de Cúcuta, debido a la dependencia comercial con dicho país, sumándose a esta grave situación el fenómeno migratorio y desplazamiento de miles y miles de familias a la ciudad, agravando con ello, los indicadores de informalidad y pobreza de la ciudad. No obstante dentro del comportamiento del recaudo de los impuestos Predial e Industria y Comercio inciden factores como los anteriormente mencionados, también existen factores sociales como la “cultura del no pago”, que contagia a muchos contribuyentes al momento de asumir el deber de

cumplir las obligaciones sustanciales de los respectivos impuestos, generalmente dadas por la condiciones de capacidad de pago del contribuyente, la inestabilidad económica, la mala percepción de la administración de lo público (Corrupción), la no claridad en la ejecución de los dineros recaudados por concepto de tributos.

Es por ello que como resultado de esta investigación surgen unas estrategias para aumentar el respectivo recaudo de dichos impuestos, para ello como primera medida la Administración Municipal debe revisar la estructuración y la elaboración de los respectivos presupuestos municipales a la realidad económica de la ciudad, así mismo ajustando los censos de los predios urbanos con la información suministrada por el Instituto Geográfico Agustín Codazzi (I.G.A.C), acogiéndose a la normatividad expresa para las actualizaciones catastrales que ordenan que dichos procedimientos por lo menos cada (5) años se deben realizar, para ajustar a los valores de mercado inmobiliario, no olvidando que dichos avales son la base gravable para el cálculo del impuesto predial. Por ello, es necesario seguir acercando la administración a la comunidad de San José de Cúcuta mediante estrategias de vinculación directa de la ciudadanía en la participación de los programas de rendición de cuentas, igualmente implementando convenios con Instituciones de Educación Superior del Programa de Contaduría Pública para la conformación de los Núcleos de Atención Fiscal Territorial, basándonos en la experiencia que ha tenido la DIAN a nivel nacional.

Se debe seguir incentivando la “cultural de pago”, con mecanismos de implementación de beneficios tributarios, exenciones en intereses de mora, pero sobre todo en la condición de pronto pago, para no tener que caer en los procesos coactivos de cobro del impuesto. La administración Municipal debe revisar o implementar su modelo de fiscalización y de recaudo tributario acorde a los términos y tiempos de las exigencias del cobro del impuesto. Por último, es necesario estructurar políticas públicas para la generación de condiciones del desarrollo económico e industrial en la ciudad de San José de Cúcuta, las cuales darán un elemento dinamizador en la reactivación de la economía de la ciudad y por ende un aumento en el recaudo de los respectivos impuestos.

Referencias

Concejo Municipal de Cúcuta. (2017). Acuerdo 001. Obtenido de: <http://www.cucuta-nortedesantander.gov.co/tema/normatividad>

Concejo Municipal de Cúcuta. (2012). Acuerdo 002. Obtenido de: <http://www.cucuta-nortedesantander.gov.co/tema/normatividad>

- Concejo Municipal de Cúcuta. (2014). Acuerdo 014. Obtenido de: <http://www.cucuta-nortedesantander.gov.co/tema/normatividad>
- Concejo Municipal de Cúcuta (2014). Acuerdo 015. Obtenido de: <http://www.cucuta-nortedesantander.gov.co/tema/normatividad>
- Concejo Municipal de Cúcuta (2014). Acuerdo 017. Obtenido de: <http://www.cucuta-nortedesantander.gov.co/tema/normatividad>
- Concejo Municipal de Cucuta. (2013). Acuerdo 028. Obtenido de: <http://www.cucuta-nortedesantander.gov.co/tema/normatividad>
- Concejo Municipal de Cúcuta (2016). Acuerdo 050. Obtenido de: <http://www.cucuta-nortedesantander.gov.co/tema/normatividad>
- Alcaldía de Medellín. (2013). Lo que usted debe saber acerca del beneficio tributario. Obtenido de <https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/wpc-content/Sites/Subportal%20del%20Ciudadano/Hacienda/Secciones/Noticias/Documentos/2013/06-Junio/Como%20y%20donde%20solicitar%20el%20beneficio%20tributario1.pdf>.
- Banco de la Republica. (s.f.). Política económica. Obtenido de http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Pol%C3%ADtica_econ%C3%B3mica.
- Constitución Política (Asamblea Nacional Constituyente 1991).
- Decreto 0848 (Alcaldía de San Jose de Cúcuta 22 de diciembre de 2017).
- Decreto 0244 (Alcaldía de San José de Cucuta 22 de marzo de 2018).
- El Heraldó. (24 de septiembre de 2016). La economía que se mueve en la frontera con Venezuela. Obtenido de <https://www.elheraldo.co/economia/la-economia-que-se-mueve-en-la-frontera-con-venezuela-273765>.
- Estatuto de Rentas. (29 de 12 de 2010). Acuerdo 040 de 2010. Estatuto Tributario para el municipio de San Jose de Cucuta. Obtenido de https://cucutanortedesantander.micolombiadigital.gov.co/sites/cucutanortedesantander/content/files/000108/5385_estatuto-tributario--vigente-2016.pdf.
- Gómez Sabaini, J., Jiménez, J., & Martner, R. (2017). *Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina*. Chile: Naciones Unidas, CEPAL.

Ley 131, (Congreso de la Republica 1994).

Moller, L. C. (s.f.). Beneficios e Incentivos Tributarios en Colombia. Proyectos Andi, http://proyectos.andi.com.co/czf/Documents/Documentos%20de%20Interes/Nota%20sobre%20Beneficios%20y%20Incentivos%20Tributarios%20en%20Colombia%20_Marzo%202022_%20Documento.pdf.

Reina, M., Zuluaga, S., & Rozo, M. (2006). *El sistema económico*. Colombia: Banco de la Republica.

Restrepo, K., & Urrego, J. (s.f.). Impuesto de Industria y Comercio, incidencia de los beneficios fiscales en el desarrollo económico y social en los municipios de Itagüí y Envigado. Obtenido de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/tgcontaduria/article/view/26662/20780081>.

Secretaria de Hacienda Cúcuta. (03 de diciembre de 2017). Alcaldía Municipal de Cúcuta en Norte de Santander. Obtenido de <http://www.cucuta-nortedesantander.gov.co/directorio-institucional/secretaria-de-hacienda-299438>.

Secretaria Distrital de Hacienda. (s.f.). Alcaldia Mayor de Bogotá. Obtenido de <http://www.shd.gov.co/shd/predial>.

Toro, J. (1993). Estimación de la evasión en el IVA en Chile. *Serie Política Fiscal*, 64, 5-64.

Revista Gestión y Desarrollo Libre, Año 5 N° 10, 2020. p.p. 185-198
ISSN 2539-3669

Universidad Libre Seccional Cúcuta, Facultad de Ciencias Económicas,
Administrativas y Contables y Centro Seccional de Investigaciones
Diseño de calzado ecológico ensamblable para atender necesidades de población
vulnerable ante desastres naturales
Jesús Antonio Villamizar Loaiza
Liliam Flor Barraza Caballero
Jonathan Gabriel Silva Jurguensen

Diseño de calzado ecológico ensamblable para atender necesidades de población vulnerable ante desastres naturales*

Design of ecological footwear that can be assembled to meet the needs of the population vulnerable to natural disasters

Recibido: Noviembre 17 de 2019 - Evaluado: Febrero 25 de 2020 - Aceptado: Mayo 29 de 2020

Jesús Antonio Villamizar Loaiza **

Liliam Flor Barraza Caballero***

Jonathan Gabriel Silva Jurguensen****

Para citar este artículo / To cite this Article

Villamizar Loaiza, J. A., Barraza Caballero L. F., & Silva Jurguensen, J. G. (Julio-Diciembre de 2020). Diseño de calzado ecológico ensamblable para atender necesidades de población vulnerable ante desastres naturales. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), (185-198).

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Proyecto vinculado al semillero de investigación PINDEREST del Centro para el Desarrollo Rural y Minero CEDRUM.

** Tecnólogo en Formulación de Proyectos por el Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA, Economista por la Universidad de Pamplona, Especialista en Finanzas Públicas por la Escuela Superior de Administración Pública ESAP, Magister en Economía y Desarrollo por la Universidad de Manizales e Instructor de Emprendimiento y Gestión de Proyectos Centro CEDRUM – SENA. Email: javillamizar@sena.edu.co.

*** Ingeniera Industrial por la Universidad del Atlántico, Especialista en Salud y Seguridad en el Trabajo por la Universidad Mínoto de Dios, Magister en Educación Virtual por la Universidad Nacional del Táchira – Venezuela e Instructora de Gestión de la Producción Centro CIES – SENA. Email: lbarraza@sena.edu.co.

**** Ingeniero Industrial por la Universidad Libre, Especialista Tecnológico en Investigación de Mercados por el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, Magister en Educación Virtual por Universidad Nacional del Táchira – Venezuela e Instructor de Gestión Empresarial Centro CIES – SENA. Email: jgsilva02@misena.edu.co.

Resumen

La existencia de fenómenos naturales y su impacto sobre los entornos sociales es inevitable, en parte por la creciente expansión de las urbes hacia los territorios rurales que se evidencian con una tala indiscriminada de ecosistemas florales, el desvío o dragado de afluentes hídricos y en la acumulación de grandes cantidades de residuos tanto de orden orgánico como inorgánico, es en estas circunstancias en donde se requiere que el socorro y la atención prioritaria sea una necesidad, es de esta forma como desde la fabricación del calzado y sus características se plantea la fabricación de un prototipo derivado de componentes residuales de algunas frutas como el café, el coco y el mango que pueda ser donado a las víctimas de estas circunstancias, partiendo de un método experimental que emplea un endulzante de caña de azúcar para el destilado de las fibras naturales que componen este clase de materiales, de manera posterior se plantea un modelo tentativo en papel del zapato en el cual los componentes externos como el tacón y la suela provienen de filamentos gruesos del coco, los acabados superiores de filamentos más delgados del mango y el espacio interior es derivado de filamentos finos de ripio o borra resultante del consumo de café, el aporte principal de esta fase es el proceso de extracción, el cual denota una fuerte presencia de trazas de hilos que se pueden mezclar para construir tejidos, se espera que a medida que se avance en la investigación se llegue a un modelado físico en este material.

Palabras Clave: Calzado, Diseño, Fenómeno Natural, Residuo, Reutilización

Abstract

The existence of natural phenomena and their impact on social environments is inevitable, in part due to the growing expansion of cities towards rural territories that are evidenced by the indiscriminate felling of floral ecosystems, the diversion or dredging of water tributaries and the accumulation of large amounts of both organic and inorganic waste, it is in these circumstances where relief and priority attention is required to be a necessity, it is in this way as from the manufacture of footwear and its characteristics the manufacture of a prototype derived from residual components of some fruits such as coffee, coconut and mango that can be donated to victims of these circumstances, based on an experimental method that uses a sugar cane sweetener to distill the natural fibers that make up this class of materials, subsequently a tentative paper model of the shoe is proposed in which the External components such as the heel and sole come from thick filaments of the coconut, the upper finishes of thinner filaments of the handle and the interior

space is derived from fine filaments of rubble or mud resulting from the consumption of coffee, the main contribution of this phase is The extraction process, which denotes a strong presence of traces of threads that can be mixed to build tissues, it is expected that as the research progresses, a physical modeling will be reached in this material.

Key words: Footwear, Design, Natural Phenomenon, Residue, Reuse

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. - III. Plan de redacción. - 1. Diseño de las pruebas técnicas de evaluación del material orgánico. - 2. Resultados de investigación. 2.1 Obtención de la base cuadrangular del molde. - 2.2 Aplicabilidad del diseño sobre el molde orgánico cuadrangular. - CONCLUSIONES. - REFERENCIAS.

Introducción

En Colombia dada su posición geográfica sobre la línea ecuatorial se carece de un clima dividido en estaciones y las variaciones solo presentan dos posibilidades: Verano e Invierno, no obstante el encontrarse sobre la cordillera de los andes y su sistema montañoso coloca al país en un situación estratégica para la presentación de fenómenos naturales como sismos, terremotos e inundaciones (Melo, 2005), La forma como se han presentado estos desastres ha variado en razón a los cambios poblacionales los cuales han ido marcando una tendencia creciente desde las zonas rurales hacia las urbes y en la proliferación de asentamientos urbanos en las cercanías de los ríos o sobre zonas consideradas potencialmente sísmicas.(Aguilar, Jawaid & Abeer, 2018).

Las características que se observan ante la presencia de un fenómeno de esta magnitud es la prevalencia de un alto grado de vulnerabilidad que se observa en la manera como dadas las pérdidas materiales pero sobre todo humanas, los sobrevivientes se encuentran en una condición marcada de vulnerabilidad (Calvert, 2019); enfocada en el hecho de carecer en la gran mayoría de los casos de elementos de primera necesidad y en donde la presencia de calzado es prácticamente inexistente porque al momento de vivir el acontecimiento las personas procuran salvaguardar su vida y la de sus seres queridos dejando los demás en un segundo plano.

Lo que se pretende demostrar es la necesidad latente de ofrecer a este tipo de población un elemento de protección para sus pies, después del evento, es decir los que queden en situación de damnificado, para lo cual a partir de la reutilización de materiales orgánicos residuales como las cascara de mango y coco, así como los restos del consumo de café se propende por la elaboración de un prototipo de calzado sostenible ensamblable el cual se ubique ya sea dentro del kit de supervivencia que tantos hogares como empresas deberían tener dentro de su botiquín de primeros auxilios; o en los centros de atención a emergencias para que se distribuya directamente en el momento posterior al siniestro. En la primera parte de este documento se esboza la presente introducción, posteriormente se esboza el fundamento teórico, la metodología empleada, los resultados obtenidos, para finalmente consolidar los referentes bibliográficos consultados.

Esquema de resolución

1. Problema de investigación

El calzado es un accesorio indumentario para la protección de los pies, que adquiere diversos tipos de formas como son zapatos, sandalias, botas y deportivas para ambos sexos y en diferentes tipos de texturas, para las cuales generalmente se emplea pieles de algunas especies de animales (Camer, 2018), desde la época antigua la fabricación era completamente artesanal y solo se tecnificó hasta la consolidación de la revolución industrial a mediados del siglo XVIII cuando se empezaron a emplear equipamientos técnicos para las diferentes fases de la producción, independientemente del tipo de fabricación toda elaboración del producto guarda una secuencia similar: selección, cortado, rebajado, guarnecido, montado y encajillado (De La Cruz & García, 2019).

El proceso de fabricación de las diversas partes del zapato relaciona distintas formas para cada fase, el corte por ejemplo se realiza de maneras diferentes; el corte manual como su nombre lo indica implica la utilización de un utensilio para cortar a la piel y ajustarla al molde; el troquelado que se emplea para el forro interior de la pieza y el computarizado que emplea un software para la configuración y ubicación de las líneas de corte y se procede a recortar la pieza preparada para el ensamble correspondiente sin necesidad de realizar algún tipo de ajuste manual (DeCoufle & Walrath, 2018), para la guarnición se emplean máquinas de coser, similares a las que se usan en las confecciones; dado el avance tecnológico ahora es factible montar la pieza modelada antes de pasar directamente a la piel, mediante la utilización de una impresora 3d, que moldea el objeto que se ha diseñado con la ayuda del ordenador.

El montaje es la parte de mayor mecanización del proceso de fabricación del calzado y corresponde a la unión del molde superior con la suela y se realiza generalmente con una maquina especializada que puede ser neumática o de inyección; las primeras son aquellas en donde el operario une manualmente ambas piezas y luego las pasa por el equipo que une ambas partes mediante el calor; en las segundas la suela se inyecta directamente sobre el corte del molde (Erdling, Kling, Flodin & Axelson, 2019), para el encajillado en cajas de papel o cartón se realiza cierres por pares especificando etiquetas, códigos de barras y algunas recomendaciones de uso para luego ser embaladas hacia el consumidor o cliente.

Los zapatos han existido desde el principio de la humanidad y nacieron a partir de la necesidad de proteger los pies de los elementos de la naturaleza, en las grandes civilizaciones como la egipcia en donde el calzado era de papiro y simbolizaba un estatus social ya que solo los individuos de alto rango los tenían; en Grecia el calzado evoluciono hasta una especie de chanqueta construida con piel de animal y cuyas ataduras llegaban casi hasta las rodillas, este estilo fue adoptado por los romanos quienes los llevaban sujetos con grandes hileras de clavos para soportar las largas caminatas (Fu, Demers, Costantini, Winter, Colin, Kogevinas & Boffetta, 2018) en especial en el ejército, los civiles lo preferían menos exigente y con un estilo más sencillo.

Por otro lado los residuos orgánicos son aquellos que provienen del consumo o de la utilización en un proceso de producción de un elemento de origen natural y que carece de algún componente de origen industrial o químico (Jiménez Herrero, 2019), como pueden ser las cascarras de algunos vegetales, frutas e incluso algunos compuestos vegetales, en los años recientes el interés por la reutilización de este tipo de materiales ha ido creciendo, en especial por las propiedades que presentan en relación a los componentes fibrosos y a la posibilidad de fabricar hilos que a su vez se pueden convertir en papel o tela empleado en actividades industriales y cuyo impacto ambiental es mucho menor que las materias primas originales, sin dejar de mencionar el costo económico, el cual es menor cuando se emplea material reutilizado lo que de antemano puede convertirse en una ventaja para el mercado al momento de competir (Johnson, Ambrose, Bassett, Bowen, Crummey, Isaacson, Johnson, Lamb, Saul & Winter Nelson, 1997).

En lo relacionado al manejo dado a los residuos orgánicos de origen vegetal se pueden evidenciar dos sistemas: en el primero se construye una bodega de compostaje el cual se convierte en un insumo para la producción agrícola cuyo composición incrementa la productividad sin que exista la necesidad de recurrir

a los insumos químicos, por lo que el impacto ambiental negativo del sector se reduce significativamente; en el segundo mecanismo se extraen los componentes fibrosos para crear hilos los cuales se pueden emplear para la fabricación ya sea de piezas de tela o un producto similar al cuero bovino el cual se puede emplear en la marroquinería (Latouche, 2009), como complemento del material original. De otra parte, aquellos desechos como la borra de café que es el sobrante restante del consumo pueden sufrir el mismo procedimiento ya que esta se somete a un proceso de secado intenso en el cual los gránulos se convierten en polvo, los cuales a su vez al unirse forman trazas de hilo y seguir la misma secuencia antes descrita (Miller, 1999).

Dado lo anterior es factible establecer el siguiente interrogante de investigación: ¿Existen propiedades fibrosas en los materiales residuales orgánicos de frutas como el mango, el coco y el café para la obtención de tejidos que puedan ser empleadas en la fabricación de calzado?

2. Metodología

Se parte de una metodología exploratoria de carácter experimental y de orden cuantitativo. Para llevar a cabo esta investigación se evaluaron tres tipos de componentes residuales orgánicos: la cascara de mango, la cascara de coco y la borra de café a partir de sus propiedades físicas extensivas e intensivas como la dureza, la resistencia, olor, color, textura, peso, volumen y masa, de manera posterior se realizan los bocetos del calzado a obtener de manera gráfica y se estructura un montaje en tercera dimensión para pasar directamente al material el cual se presenta en láminas y en donde se trazan los diferentes componentes para posteriormente realizar el proceso de ensamblaje del prototipo final, el cual a su vez es sometido a pruebas de impacto, resistencia y acoplamiento del pie.

El primer prototipo creado es masculino, aunque se espera diseñar un prototipo para niño y para dama con su correspondiente escalada para niña, en relación con las tallas el prototipo cuenta en lo referente al perímetro, anchura y longitud, una medida cercana al estándar europeo, es decir aproximadamente 27 cm, en relación con el empaque este es compacto, ocupando la menor cantidad de espacio posible y su componente principal también es orgánico, de tal manera que cuando esta se disponga su degradación no supere los quince días ya que los empaques plásticos superan los quince años para su desaparición total (Pindyck & Rubinfeld, 2019), un zapato de material común es decir cuero y sintético se demora en descomponerse cerca de veinticinco años, cuando se emplea el material orgánico este lapso se reduce a menos de treinta días, por lo que una vez el pro-

ducto se usa su desaparición final no dejara ninguna secuela sobre el ecosistema. (Rozo Gélvez, González Laguado & Villamizar Loaiza, 2016).

A lo largo de la investigación se han encontrado una serie de limitantes que parten del mismo proceso de análisis del material, en especial en lo referente a las pruebas especializadas que se deben realizar sobre las muestras orgánicas residuales, lo cual se puede mitigar realizando pruebas básicas dentro del espacio de trabajo pero se espera que en el trascurso de la investigación se realicen pruebas de mayor alcance en laboratorios especializados; las estimaciones vienen dadas por la observación y por lo tanto es posible que se presenten algunas estimaciones por encima de los valores reales, sin embargo este problema se puede menguar mediante una siguiente fase de evaluaciones técnicas.

Para el análisis cuantitativo se ha tomado la valoración de las pruebas técnicas mediante la observación y la construcción de tres escenarios para cada uno de los materiales elegidos (cascara de mango, cascara de coco y borra de café), enfocados en los aspectos físicos como resistencia, textura, color, peso y volumen; y a partir de esos resultado elegir la materia prima más idónea para el modelaje del calzado, enfocándose en el diseño y montaje de un prototipo inicial que se someterá a otro tipo de pruebas de mayor envergadura que se especifican en etapas posteriores de la investigación (Sociedad de Agricultores de Colombia. S.A.C, 2014).

3. Plan de redacción

3.1 Diseño de las pruebas técnicas de evaluación del material orgánico

Para la realización de las pruebas de evaluación técnica del material orgánico se procede a calcular en primera medida el grado de resistencia al desgarre, a la tracción, el alargamiento y de manera posterior la presencia de componentes químicos (Sweeney. Walrath & Waxweiler, 2012). De esta manera se evalúa las cualidades del material y se descarta que este contenga cualquier tipo de aditamento que pueda afectar la condición de sustentabilidad que al final se quiere alcanzar. Para que la realización de las pruebas sea factible se requiere construir en primera medida un tamiz cuadrangular de 25 cm² en madera dentro del cual se estructuran unas rejillas en plástico sobre la cual se vierte el contenido para obtener al final una pasta gelatinosa, esta a su vez debe tener un procedimiento que permita la fermentación adecuada del residuo y la extracción factible de la fibra que es la base de trabajo.

Como se cuenta con dos tipos de componentes de carácter sólido como es

la cascara de mango y coco respectivamente y la borra de café, se requiere una secuencia diferente de trabajo para cada uno de tal manera que al final se derive una figura cuadrada sobre la cual se realizan las valoraciones físicas antes referenciadas. Para extraer la fibra de los residuos externos de los frutales se requiere en primera medida lavar con abundante agua el material para luego sumergirlo en una cantidad aproximada de 500 gramos de contenido sobre un recipiente de agua al cual se le añade cerca de 2.5 litros de extracto de glucosa de caña de azúcar y se mantiene hermético por espacio de dos días en el caso del mango y cuatro para el coco, al final de ese lapso de tiempo se extrae el contenido y se procede a deshilar la fibra encontrada para luego ser colocada sobre el tamiz para extraer el exceso de agua y de manera consecuente secar mediante la una plancha hidráulica o a temperatura ambiente, esta última puede alargar el proceso en cerca de seis horas más, una vez se ha secado queda preparado para comenzar a pigmentar o moldear.

De otro lado la borra de café requiere una secuencia diferente ya que en primera medida se debe deshidratar completamente la muestra, para lo cual se somete a una temperatura cercana a los 35°C durante cinco minutos, ya de manera consecuente se procede a colocarla a en un espacio donde es sometido a un calor intenso mayor a 70°C con el propósito de convertirla en polvo, el cual a su vez se transforma en hilazas mediante una prensa hidráulica que une cada punto de polvo a una línea, para que al final al unirlas se obtenga una muestra de tela de 25 cm² similar a la derivada del proceso anterior.

Cuando se obtienen las respectivas piezas se procede a realizar con ellas las valoraciones físicas necesarias para adaptar el prototipo del calzado modelado tanto gráficamente como en tercera dimensión, en la tabla 1 se resume cada uno de los insumos requeridos para la transformación de la materia prima, así como una relación de tiempos que se ha tomado a partir de la inmersión hasta el modelo de base de evaluación. Es importante referenciar que en ningún momento de la secuencia se ha añadido ningún tipo de aditamento químico para que se acelere la fermentación, es dada esta razón que los tiempos son más extensos.

Tabla 1. Descripción de los insumos requeridos para la transformación de la materia prima y los tiempos empleados en cada secuencia

Proceso	Material	Tiempo (Horas)
Corte	Cascara de Mango	1
Inmersión	Cascara de Mango	½
Sellado Hermético	Cascara de Mango	48
Extracción de Fibra	Cascara de Mango	1
Corte	Cascara de Coco	2
Inmersión	Cascara de Coco	½
Sellado Hermético	Cascara de Coco	96
Extracción de Fibra	Cascara de Coco	3
Secado	Borra de Café	0.05
Pulverización	Borra de Café	½
Hilado	Borra de Café	2
Costura	Borra de Café	3

Fuente: Elaboración propia.

3.2 Resultados de investigación

3.2.1 Obtención de la base cuadrangular del molde

Al momento de diseñar un calzado ecológico que cumpla con una función social, como es la atención primaria a la población vulnerable en condición de damnificación, es importante partir de un hecho, la transformación de un elemento que se considera un residuo y cuyas propiedades físicas permiten la obtención de hilos que a su vez permiten forman estructuras complejas que forman parte de un aditamento como es un zapato; la manera como se debe realizar el proceso de transformación requiere que en primer lugar exista una disponibilidad importante de materia prima, hecho que en el contexto local se cumple por la producción casi constante de frutales como el mango y el coco, así como el consumo de café, el cual se estima en aproximadamente 4.5 tazas per-cápita al día (Poveda, Tagle & Villar, 1999), lo que se traduce en una medida cercana a los 190 kilos de borra bajo el mismo periodo; esta circunstancia unida a la eliminación completa de aditamentos químicos permite que el prototipo final sea fácilmente factible y sostenible.

Para que el residuo orgánico se transforme en un molde para el montaje del calzado se requiere que se le aplique que a las cascara tanto de mango como de coco el proceso antes mencionado que en el caso del prototipo obtenido agrupa

las siguientes cantidades de insumos que se observan en la tabla 2: donde es importante referenciar que se ha decidido crear una muestra de 25cm² como mecanismo de valoración de resultados, para el moldeado del prototipo de calzado se ha requerido que esta medida sea duplicada.

Tabla 2. Descripción de los insumos requeridos para la fabricación del molde cuadrangular derivado del material orgánico

Insumo	Cantidad
Cascaras de Coco	250 gramos
Cascaras de Mango	250 gramos
Extracto de Glucosa de Caña	5 Litros
Agua	5 Litros

Fuente: Elaboración propia.

Se ha obtenido entonces un material orgánico de consistencia dura en el caso del aquel que proviene de la cascara de coco y más blando para la cascara de mango, el cual presenta un color café claro para la primera opción y anaranjado para la segunda, cuyo peso es cercano a los 3,6 gramos para el primer derivado y 2,3 gramos para el segundo; expele un olor dulce a caña mucho más marcado que al de la fruta originaria y presenta un aspecto rugoso en la superficie el cual tiende a ser menos marcado en el proveniente del mango que en el coco. La pieza obtenida presenta capacidad de absorción al momento de realizar actividades de pigmentación, en donde el proceso de secado de la pintura es mucho menor en los residuos del mango que en el del coco, ya que en el estudio no se empleó una clase especial de fruta, sino la que se encontraba con mayor prevalencia en el mercado al momento de adquirir la materia prima es posible que las anteriores mediciones varíen relativamente entre una especie u otra.

De otro lado las trazas de hilo que se obtuvieron a partir de la borra de café presentan propiedades similares a las antes descritas, aunque cuando se someten a un proceso de hidratación permanente tienden a presentar pérdida del color, aunque su textura es menos rugosa, lo mismo que su capacidad de moldearse y adaptarse a cualquier tipo de forma, además cuenta con un peso estimado de 1,8 gramos lo que permite inferir que es el componente de menor peso aunque la secuencia para su obtención es demorada y se requiere cerca 1000 gramos de material para derivar en un pieza cuadrangular de 25 cm², aunque a diferencia de los residuos frutales el coste de transporte de este es mucho menor debido a que ocupa un menor espacio.

3.2.2 Aplicabilidad del diseño sobre el molde orgánico cuadrangular

Una vez se ha obtenido el molde orgánico se procede a montar el respectivo molde que se ha trazado en papel sobre este, dado que cada material presenta condiciones diferentes se ha optado por la composición del calzado sea con una cobertura externa en borra de café, un recubrimiento interno en fibra derivada de cascara de mango y tanto la suela como el empaque en fibra obtenida a partir de la cascara de coco, en la tabla 3 se compilan las respectivos cantidades asignadas del molde orgánico para el prototipo inicial y el respectivo modelado del zapato a obtener, estas estimaciones se encuentran dadas bajo los esquemas normales de una fabricación de un zapato para hombre de talla 27cm.

Tabla 3. Requerimientos para el modelaje de un zapato a partir del molde orgánico cuadrangular

Fase	Insumo	Cantidad
<i>Corte</i>	Molde Orgánico derivado de Residuos de Mango y Coco y la Borra de Café	1,5 M ²
<i>Rebaja</i>	Molde derivado de borra de café	50 cm ²
<i>Guarnecido</i>	Molde derivado de la cascara de mango	30 cm ²
<i>Montado</i>	Molde derivado de la cascara de coco	20 cm ²
<i>Encajillado</i>	Molde derivado de la cascara de coco	50 cm ²

Fuente: Elaboración propia.

Mediante la herramienta informática Rhinoceros 7.0 se espera realizar un moldeado en tercera dimensión que permita evidenciar los posibles errores que se puedan presentar al momento del montaje de las piezas componentes y de esta forma mitigar tanto el gasto como el desperdicio de material que pueda llegarse a presentarse tras iniciar el proceso de fabricación, el prototipo obtenido si bien no se ajusta al criterio normal que puede observarse en la cotidianidad, ya que su objetivo se inclina hacia lo humanitario más que a lo comercial, se espera generar al final del ciclo de investigación un modelo cómodo, resistente y apto para afrontar los primeros instantes de una emergencia.

Conclusiones

En el contexto socio-gráfico que enfrenta un país como Colombia, la presencia de fenómenos naturales complejos, y los correspondientes cambios bruscos derivados del cambio climático han llevado a que exista un incremento considerable en el número de hechos catastróficos naturales, lo que se denota en un mayor gasto público en la atención integral de primer orden para las personas que resultan afectadas tras estos sucesos, pero en donde existe en la gran mayoría de los casos una indefensión económica total al punto de solo contar con lo que se lleva puesto.

Por lo tanto, es menester brindar a través de la sostenibilidad ambiental y la reutilización de residuos una alternativa de protección para los pies de esta población, mediante el diseño de un prototipo de calzado que cubra con todas las expectativas de esas primeras instancias de atención prioritaria en el campo de la seguridad y el confort en medio de las circunstancias, es dada esta razón que en el transcurso de la presente investigación se han elegido tres tipos de materiales: cascara de mango, cascara de coco y borra de café para en primer instante fabricar un molde orgánico sin ningún componente químico, que tras ser modelado de forma gráfica y virtual se pueda convertir en un prototipo de calzado el cual dadas las propiedades físicas de los elementos antes descritos tiene una cobertura en borra de café, una estructura interna de cascara de coco y una suela y empaque de cascara de coco, lo que de antemano evidencia un problema mucho más complejo, la inexistencia de un valor óptimo para los recursos naturales.

Referencias

- Aguilar, M., Jawaid, M., & Abeer, A. (2018). Cell Wall Morphology, Chemical and Thermal Analysis of Cultivated Pineapple Leaf Fibers for Industrial Applications. *Journal of Polymers and the Environment*, 4(3), 404-411.
- Burgos Moncada, J. J. (2018). Productividad y competitividad de Bucaramanga y Cúcuta: Factores claves del desarrollo sostenible en el marco de la economía del conocimiento. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 3(6). Obtenido de <http://www.unilibrecucuta.edu.co/ojs/index.php/gestionyd/article/view/394>.
- Calvert, G. J. (2019) Environmental, dimethyl formamide, and leather tanneries. University of Texas. Obtenido de <http://universityoftexas.edu/magazineofchemical/vol2/article-3>.

- Camer, J. M. (2018). Tecnología del Calzado. Obtenido de <http://zapateriaestilo-ydiseño.org/tendencias/libros/pdf>
- De La Cruz, M., & García, H. S. (2019). Operaciones en Marroquinería y Calzado. México: Universidad Autónoma de México. Obtenido de <http://unam.edu.mx/fce/investigación/industria/marroquineríaycalzado>.
- DeCoufle, P., & Walrath, J. (2018). Environmental and Development: the last frontier of humanity. Obtenido de <https://otd.harvard.edu/explore-innovation/technologies/economicsfaculty/enviromental/papers>
- Erdling, C, Kling, H., Flodin, U., & Axelson, O. (2019). The Role of Footwear in the Modern World. Obtenido de <http://universityoftexas.edu/magazine-of-chemical/vol2/article-4>.
- Eslava Zapata, R., Chacón Guerrero, E. J., & Gonzalez Júnior, H. A. (2019). Gestión del Presupuesto Público: alcance y limitaciones. *Visión Internacional* (Cúcuta), 2(1), 8-14. <https://doi.org/10.22463/27111121.2603>.
- Eslava Zapata, R., Chacón Guerrero, E., & Gonzalez Júnior, H. A. (2017). Responsabilidad social corporativa en el sector bancario colombiano: conocimiento y aplicación. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(4), 73-89.
- Fu, H. Demers, P., Costantini, A., Winter, P., Colin, D., Kogevinas, M., & Boffetta, P. (2018). The Story of Stuff. Obtenido de <http://universityoftexas.edu/magazineofchemical/vol2/article-10>
- García Jara, E., Cuadrado Ebrero, A., & Eslava Zapata, R. (2011). Effect of international financial reporting standards on financial information quality. *Journal of Financial Reporting & Accounting*, 9(2), 176-196.
- Herrera Martheyn, O. H., & Valero Valencia, J. A. (Enero-Junio de 2019). Análisis del sector minero-energético en Norte de Santander, mediante la metodología Shift-Share para el periodo 2005-2014. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 4(7). Obtenido de <http://www.unilibrecucuta.edu.co/ojs/index.php/gestionyd/article/view/411>.
- Jiménez Herrero, L. M. (2019). Marco Teórico para el Medio Ambiente. Obtenido de <http://universidadtuxtla.edu.mx/facultaddeinvestigacionydesarrollo/tesisdoctorales/hherrerojm.pdf>
- Jácome Castilla, N. J., Sepúlveda Angarita, M. Z., Pabón, J. A. (2017). Cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(3), 149-172.

- Johnson, D. L., Ambrose, S. H., Bassett, T. J., Bowen, M. L., Crummey, D. E., Isaacson, J. S., Johnson, D. N., Lamb, P., Saul, M., & Winter Nelson, A. E. (1997). *Meanings of environmental terms*. *Journal of Environmental Quality*, 26(3), 581-589.
- Latouche, S. (2009). *La Apuesta Por El Decrecimiento: ¿Cómo Salir Del Imaginario Dominante?* España: Icaira.
- Melo, Moreno, (2005). *Nuevas Identidades Sociales*. Bogotá: Norma
- Miller, S. (1999). Reporte técnico para la industria de curtiembres en el Perú: informe para el Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Comercio Internacional (MITINCI). Obtenido de <http://bases.bireme.br/cgi-bin/wxis-lind.exe/iah/online/?IsisScript=iah/iah.xis&src=google&base=REPIDISC&lang=p&nextAction=lnk&exprSearch=41235&indexSearch=ID>.
- Ochoa Torres, A., & Gómez Ortíz, E. J. (2016). Comprensión de la gestión financiera en las entidades sin ánimo de lucro, sustentada desde el presupuesto. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 1(2), 121 - 138.
- Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2009). *Microeconomía*. México: Pearson Prentice Hall.
- Poveda, P., Tagle, J. L., & Villar, J. C. (1999). Obtención de pastas al sulfato a partir del cardo ("Cynara cardunculus" L.). Influencia del troceado sobre la calidad de las pastas. *Investigación agraria. Sistemas y recursos forestales*, 8(2), 305-318.
- Rezayati Charani, P., Mohammadi Rovshandeh, J., HasheMi, S. J., & Kazemi Najafi, S. (2006). Influence of dimethyl formamide pulping of bagasse on pulp properties. *Bioresource Technology*, 97(18), 2435-2442,
- Rozo Gélvez, S. M., González Laguado, A. Y., & Villamizar Loaiza, J. A. (2016). Elaboración de un papel ecológico a base de cogollos de piña. *Revista Nova*, 2(1), 50-55.
- Sociedad de Agricultores de Colombia. S.A.C. (2014). Informe de Desempeño Agroindustrial. Obtenido de www.sac.org.co/informes/informedesempeñoagroindustrial2014.pdf.
- Sweeney, M., Walrath, J., & Waxweiler, R. (2012). The Model of Reuse. Obtenido de <http://universityoftexas.edu/magazineofchemical/vol2/article-5>

Los sistemas fotovoltaicos frente a la problemática energética de las zonas rurales de Colombia *

The photovoltaic systems in front of the energetic problems of the rural areas of Colombia

Recibido: Noviembre 19 de 2019 - Evaluado: Febrero 26 de 2020 - Aceptado: Mayo 23 de 2020

Danniyer Dizzett Méndez **

Para citar este artículo / To cite this Article

Méndez, D. D. (Julio-Diciembre de 2020). Los sistemas fotovoltaicos frente a la problemática energética de las zonas rurales de Colombia. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), (199-208).

Resumen

El presente artículo permite identificar las ventajas de los sistemas fotovoltaicos a la problemática energética de las zonas rurales de Colombia. Para su desarrollo se utilizó el método descriptivo, bajo el análisis documental para lograr la comprensión del estudio. Los resultados mostraron las ventajas es que este tipo de energía no contamina. Se trata de una energía mucho más limpia, proveniente de una fuente inagotable que el sol como factor determinante, además minimiza el costo y promueve la creación de empleo necesario para las células y paneles solares, como realizar la instalación y el mantenimiento de la misma de acuerdo su operación.

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Proyecto vinculado a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia.

** Ingeniero Industrial por la Universidad de Pamplona. Personal Administrativo de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia. Email: danniyer.dizzett@unad.edu.co.

Palabras Clave: Energías Renovables, Sistemas Fotovoltaicos, Nuevas Tecnologías, Energías Limpias

Abstract

This article allows to identify the advantages of the photovoltaic systems to the energetic problem of the rural areas of Colombia. For its development, the descriptive method was used, under the documentary analysis to achieve the understanding of the study. The results showed the advantages that this type of energy does not pollute. It is a much cleaner energy, from an inexhaustible source that the sun as a determining factor, also minimizes the cost and promotes the creation of employment needed for solar cells and panels, such as installation and maintenance of the same according to their operation.

Key words: Renewable Energies, Photovoltaic Systems, New Technologies, Clean Energies

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. - III. Plan de redacción. - 1. Los sistemas fotovoltaicos. - 2. Resultados de investigación. - CONCLUSIONES. - REFERENCIAS.

Introducción

El mundo se encuentra en una encrucijada trascendental para el futuro de la energía. A raíz del cambio climático, el aumento de la dependencia del petróleo y otros combustibles fósiles, el crecimiento de las importaciones y el alza de los costos de la energía, los países en desarrollo son ahora más vulnerables que nunca. Estos desafíos exigen una respuesta integral y ambiciosa (“Soluciones de energía para área...”, s.f.). La emisión de gases nocivos para la salud y el medio ambiente como lo es uno de los más comunes de todos el CO₂, entre otros, ponen en peligro la salud y la vida. Es obligado realizar la implementación de nuevas formas de energía para detener la catástrofe que se aproxima y garantizar la calidad de vida de los futuros habitantes de la tierra e inclusive la de los actuales.

Por lo tanto, se están comenzando a adquirir estrategias de adaptación conforme los gobiernos, las empresas y las comunidades para que todo el mundo entienda mejor el cambio climático y la urgencia de responder ante sus repercusiones actuales y potenciales. Para que den buenos resultados, las medidas de

adaptación tienen que tener en cuenta las prácticas y las vulnerabilidades locales. La planificación en los hogares y de la comunidad pueden limitar los daños del cambio climático, así como los costos a largo plazo de la respuesta a los efectos del mismo, cuyo número e intensidad aumentarán.

El desafío de adaptación será mayor para los países en desarrollo. Estos países, situados a altitudes inferiores, están más expuestos a los efectos del cambio climático, incluidas las inundaciones, la sequía y una frecuencia mayor de plagas y enfermedades. Muchos países en desarrollo son muy vulnerables al cambio climático porque además de depender en gran medida de actividades sensibles al clima, como la agricultura y la pesca, tienen ingresos bajos per cápita, instituciones más débiles y un acceso limitado a la tecnología y los mercados (Hernández, Velazco & Trujillo, 2011).

Lamentablemente Colombia por ser un país en vía de desarrollo no cuenta con el apoyo suficiente para la utilización de sus recursos naturales en proyectos macros que permitan suplir la gran demanda de energía que se necesita para atender la población más desprotegida, por lo menos con nuevas formas de energía limpias, debido a los altos costos que esto implica. En Colombia se conoce de diferentes problemáticas alrededor del suministro energético en algunos sitios, las instalaciones eléctricas mínimas se encuentran en condiciones deficientes y en otros casos no cuentan con suministro energético, por tal motivo algunos temas relacionados con las necesidades y el confort de las personas que habitan algunas poblaciones de este departamento, no son las adecuadas.

El suministro eléctrico en Colombia depende del Sistema de Interconexión Nacional (SIN) y varios sistemas aislados que cubren Zonas No Interconectadas (ZNI). El SIN comprenden la tercera parte del territorio y cubre 96,00% de la población. El sistema ZNI, cubre las dos terceras partes restantes del territorio nacional y solamente provee servicio al 4,00% de la población (Ladino, 2011). Por lo anterior este trabajo de investigación me permite analizar las ventajas que traerían los Sistemas de energía Fotovoltaicos en la solución energética de las zonas rurales de Colombia y sus incidencias sociales, económicas en la población.

Esquema de resolución

1. Problema de investigación

¿Cuáles son las ventajas de los sistemas fotovoltaicos a la problemática energética de las zonas rurales de Colombia?

2. Metodología

Con la finalidad de conocer las Ventajas que traen los Sistemas de Energía Fotovoltaicos, el marco metodológico propuesto para el desarrollo de la presente investigación es el método descriptivo con el fin de recoger, organizar, resumir, presentar, analizar, generalizar, los resultados observados en las diferentes fuentes primarias y bases de datos, de los cuales se seleccionaron artículos científicos escritos por expertos en el campo.

3. Plan de redacción

3.1 Los sistemas fotovoltaicos

En el planteamiento de este documento se obtuvo información relevante sobre el tema proyectado Ventajas de los Sistemas Fotovoltaicos en la solución energética en las zonas rurales de Colombia. La búsqueda de energía solar es una idea persistente en el objetivo de poder solucionar las desigualdades manifiestas entre las áreas rurales y las zonas urbanas en Colombia. Dado que la falta de energía dentro del territorio rural incide de manera negativa en las condiciones de calidad de vida de los habitantes rurales e igualmente dificulta el desarrollo de las actividades domésticas y la productividad agropecuaria, labores que influyen en el desarrollo rural (Rodríguez Murcia, 2008).

Las energías renovables siguen generando pasiones y expectativas en muchas personas en el mundo como una solución a la grave situación de contaminación que enfrenta el mundo, en el cual los países más desarrollados son quienes más contaminan el ambiente y paradójicamente son quienes tiene mejores estándares de calidad de vida y una población bastante baja referente a la gran cantidad de contaminación que producen (Infante Villarreal, 2007).

De acuerdo a la situación anteriormente mencionada, se puede plantear una posibilidad de cambiar la dependencia del petróleo o de otras fuentes de energía fósil, por fuentes de energía limpia pura, renovable y sostenible en el tiempo con capacidad para mejorar la calidad de vida, a partir del ingenio de la mente humana.

Por lo anterior se espera que la continua evolución de los sistemas fotovoltaicos a través de mejora en sus materiales para que sean más eficiente y más económicos se convierta en una solución que contribuya a la mejora de las condiciones de vida de las poblaciones rurales de Colombia. “Según el Atlas de radiación solar de Colombia, el país cuenta con un recurso solar importante, se estima

una irradiación promedio mensual que varía entre los 4 y 6 kWh/m²día, siendo las regiones de La Guajira, Arauca, parte del Vichada, las regiones de los valles del Río Cauca y del Río Magdalena y San Andrés y Providencia las de mayor recurso. Comparado con los porcentajes mundiales, Colombia se encuentra entre el 58 y 84,00% de los máximos registrados” (Castillo & Castrillón Gutiérrez, 2015).

Como afirma Castillo & Castrillón Gutiérrez (2015), en Colombia existen sistemas fotovoltaicos aislados en las Zonas No Interconectadas (ZNI) para el empleo en telecomunicaciones y electrificación rural principalmente, en donde se estima una potencia instalada de 9 MW. Un sistema fotovoltaico es consiste en la integración de varios componentes, cada uno de ellos cumpliendo con una o más funciones específicas, a fin de que éste pueda suplir la demanda de energía eléctrica impuesta por el tipo de carga, usando como combustible la energía solar. La definición anterior deja claramente establecido que la carga eléctrica determina el tipo de componentes que deberán utilizarse en el sistema. La completa definición de la carga debe tener en cuenta tres características que la definen: el tipo, el valor energético y el régimen de uso (Gasquet, 2004).

Según su funcionamiento con relación a una red eléctrica convencional existen dos tipos fundamentales de sistemas fotovoltaicos: de una parte, están los denominados sistemas fotovoltaicos conectados (o enganchados) a red (SFCR), que, como se puede deducir por su nombre, necesitan de la conexión a una red eléctrica para realizar su función generadora de electricidad. Por otra parte, están los sistemas fotovoltaicos autónomos (SFA) que, al contrario de los anteriores, no necesitan de una conexión con una red eléctrica, y su funcionamiento es independiente o autónomo de dicha red (de ahí su nombre). Los SFA fueron anteriores en el tiempo a los SFCR, y, aunque si bien estos últimos están consiguiendo un crecimiento muy importante, sobre todo en los países que cuentan con un amplio desarrollo de redes eléctricas en todo su territorio, los SFA siguen siendo los más empleados en países con poco desarrollo industrial, en zonas rurales, lugares remotos y poco accesibles, entre otros (Aguilera & Ontaria, 2003).

El futuro de la energía eléctrica será el de su producción a través de la energía solar basados en los sistemas fotovoltaicos teniendo en cuenta que esta es mucho más económica pues a principios de este siglo la producción estaba próxima en los 4 euros por vatio y hoy ha alcanzado los 0,40 céntimos de euros, es decir que ha disminuido unas 10 veces su costo de producción. Fernández (2016: 4) afirma:

Hasta 2010, los costes de producción en Japón se habían reducido en un 80,00%, con un precio de kilovatio por hora a 30 yenes (0,29 dólares americanos) —según los reportes anuales del Instituto Fraunhofer de Alemania—, en la actualidad la tasa se ha reducido hasta unos ridículos 15 yenes. En México la demanda es tal que se mantiene en unos “elevados” 3,50 centavos. En Chile el kWh está a 2,91 centavos. Récords históricos. Las claves son varias: procesos de fabricación a bajo coste; utilizar paneles de silicio policristalino con plástico en vez de cristal como componente base; incluir una cantidad ínfima de plata y mejorar los conductores; o hacer los paneles cada vez más finos.

Los costos económicos no son los únicos que se ven reducidos al utilizar la energía solar como alternativa, también los impactos ambientales tienen afectación positiva al seleccionar este tipo de energía, el mismo Fernández (2016:8) menciona:

En los Emiratos Árabes, la fase II de parque solar de Mohammed bin Rashid Al Maktoum ha comenzado con una producción a 5,84 centavos por kWh —un verdadero logro respecto a su región geográfica—. Previén una reducción de aproximadamente 6,5 toneladas de carbono anuales, el equivalente a retirar 1.600 automóviles de la carretera al año, con la meta de producir suficiente energía para alimentar 30.000 hogares.

Algunas de las ventajas de utilizar la energía solar pueden ser entre otras, energía prácticamente inagotable, genera entre diez y veinte veces más energía de la que se necesite para producirla, total independencia de importaciones energéticas, facilidad de instalación en cualquier parte de la geografía porque solo requiere la instalación de los paneles solares y tenemos presencia de sol en todo el globo terráqueo, ofrece garantías de funcionamiento por décadas, la vida útil de los sistemas fotovoltaicos es muy elevada y tiene un coste mínimo de mantenimiento sin requerir conocimientos expertos para el mismo, necesita menos inversión para su instalación, proporciona una mayor cobertura y solución para áreas rurales donde no llega la red de interconexión eléctrica.

La ventaja de los sistemas fotovoltaicos frente a las instalaciones convencionales está más que probada, pero debido al negocio que representa para las grandes multinacionales generadoras de energía, aún la energía solar no ha lo-

grado hacer el eco que debiera para dar un vuelco total a la actualidad y el futuro de nuestra especie, puesto que la inversión inicial de un sistema fotovoltaico es mayor que la del convencional (lo asume el usuario), que no cuesta nada porque lo asume la empresa (6 módulos de 100 Watts, cada uno, pero con la diferencia que el sistema fotovoltaico tiene unos costos de operación muy bajos y una vida útil de 15 a 20 años, permitiendo la recuperación de la inversión en unos siete años, menos de la mitad de la vida útil.

Para finalizar en materia económica podemos unirnos a lo afirmado por Ruíz, Ríos, Trejo & Esquivel (2007: 240):

Financieramente el proyecto de uso de energía solar es viable. Ecológicamente, este proyecto favorece el desarrollo sustentable ya que su influencia en el calentamiento global es nula, se usa un recurso renovable por los próximos 6000 años.

3.2 Resultados de investigación

El uso general de energía fotovoltaica en la zona rural es para iluminación y comunicación por vía telefónica celular. Es de destacar que, con la introducción de este sistema de energía, los operadores han colocado antenas repetidoras de señal, ampliando la cobertura. En la parte de televisión también se ha progresado porque en la zona no se conocía este medio de comunicación (Ladino, 2011).

Entre los servicios a los que la población rural tiene acceso cuando se implementa la EFV, se destaca la prestación de la salud; en el caso del Municipio de Tauramena es notable la implementación del sistema para las neveras y la iluminación, permitiendo a los habitantes contar con servicio de salud las 24h, y mantener medicamentos refrigerados (Ladino, 2011). Una de las experiencias más importantes de este estudio es que el éxito de los programas FV mejora considerablemente con una estrategia integral. Los sistemas solares fotovoltaicos, por su flexibilidad de aplicación, representan una oportunidad única para que el sector de la energía proporcione “paquetes” de servicios a las zonas rurales apartadas, por ejemplo, para los servicios de salud, educación, comunicaciones y luz eléctrica, así como para la agricultura y el suministro de agua (Van Campen, Guidi & Best, 2000).

Los sistemas FV pequeños también pueden ayudar a fomentar las actividades productivas no agrícolas (tanto la industria artesanal como los servicios comerciales) en muchos países, al permitir utilizar pequeñas herramientas y apa-

ratos eléctricos (taladros, cautines, licuadoras), luz y radio y televisión. Estas actividades incluyen bares, restaurantes, salas de cine rurales, talleres técnicos y artesanales (Van Campen, Guidi & Best, 2000). El sector financiero es especialmente central y su ausencia es a menudo crítica en las zonas rurales. Por lo tanto, acciones específicas de capacitación, así como los instrumentos financieros, como las garantías e instrumentos financieros de mitigación de riesgo son muy importantes. (“Soluciones de energía para área...”, s.f.).

Particularmente, la Energía Solar Fotovoltaica (ESF) ha tenido gran acogida y ha sido probada exitosamente en países como Alemania, España, Estados Unidos, Italia y Corea del Sur. UPME. Formulación de un plan de desarrollo para las fuentes no convencionales de energía en Colombia. 2011. (CORPOEMA, 2010). En la zona de estudio del municipio de santa cruz, la radiación muestra un nivel medio y constante con buen potencial de generación. Las mediciones realizadas corroboran el promedio de los datos de radiación registrados, con un promedio diario de 3,5kWh/m² que permitirá generar energía eléctrica suficiente para abastecer una vivienda típica de la zona que consume en promedio 1,020 kWh por día según las encuestas de demanda realizadas (CORPOEMA, 2010).

Conclusiones

La energía solar no falla porque el sol está las 24 horas en función, es una energía constante que no requiere de que se subió, que se bajó la represa o que se dañó la red; al tener el sistema hay energía constante (Ladino, 2011). Se debe destacar que las comunidades se benefician positivamente ya que se generan nuevos eventos sociales y culturales, se implementan métodos nuevos en las aulas de clase, la contaminación se reduce ya que el sistema de energía es ecológico.

Al considerar los proyectos fotovoltaicos en zonas rurales colombianas se debe tener en cuenta la inversión inicial, el costo promedio de generación y la recuperación para alcanzar el punto de equilibrio, el cual se alcanza en promedio entre nueve y trece años. Se debe considerar el costo de generación eléctrica contra el costo fotovoltaico. Por último, pero no menos importante, la inversión inicial a menudo se presenta un problema para los clientes y consumidores por igual. Sin embargo, a pesar de que los precios de energía durante la operación son inmejorables, muchos usuarios potenciales aún se muestran reticentes debido a los altos costos de adquisición - que son cerca de cuatro veces los de un generador diésel estándar. (“Soluciones de energía para área...”, s.f.).

Por último, la participación del Gobierno es esencial para el éxito de pro-

yectos de esta naturaleza, siempre acompañada de una visión global de largo plazo y considerando los beneficios sociales, económicos y ambientales. Las energías renovables, no reciben el apoyo ni los subsidios que gozan las energías convencionales y facilitar la canalización del apoyo financiero, tecnológico y el fomento de la capacidad para esas medidas será un reto que Colombia debe cumplir para alcanzar un desarrollo sostenible (Toledo Arias, 2013).

Referencias

- Aguilera, J., & Ontaria L. (2003). Curso de energía solar fotovoltaica CIEMAT. Dimensionado de sistemas fotovoltaicos autónomos. Obtenido de <https://manuelberaun.files.wordpress.com/2011/12/dimensionado-de-sfv-autonomos.pdf>
- Castillo, Y., & Castrillón Gutiérrez, M. (2015). Rol de las fuentes no convencionales de energía en el sector eléctrico colombiano. *Prospect*, 13, 39-51.
- Corpoema, (2010). Formulación de un plan de desarrollo para las fuentes no convencionales de energía en Colombia (PDFNCE). Volumen 1. Plan de desarrollo para las fuentes no convencionales de energía en Colombia (PDFNCE). Obtenido de http://www.upme.gov.co/Sigic/DocumentosF/Vol_1_Plan_Desarrollo.pdf
- Energreencol S.A.S (s.f.). Soluciones de energía para áreas rurales en Colombia. Revista electrónica Energreencol S.A.S. Obtenido de http://www.energrecol.com/ficheros_pdf/Energia%20para%20areas%20rurales%20en%20Colombia.pdf.
- Fernández, I. (2016). La energía solar es más potente y barata que nunca. Ahora queremos ver resultados. Obtenido de <http://www.bloglenovo.es/energia-solar-potente-barata-resultados/>
- García Jara, E., Cuadrado Ebrero, A., & Eslava Zapata, R. (2011). Effect of international financial reporting standards on financial information quality. *Journal of Financial Reporting & Accounting*, 9(2), 176-196.
- Gasquet, H. (2004). Conversión de la Luz Solar en Energía Eléctrica. Manual Teórico y Práctico sobre los Sistemas Fotovoltaicos. Obtenido de <http://www.sistemamid.com/panel/uploads/biblioteca/7097/7098/7099/7103/82474.pdf>
- Hernández, J. A., Velazco, D., & Trujillo, C. L. (2011). Analysis of the effect of the implementation of photovoltaic systems like option of distributed ge-

- neration in Colombia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 15(5), 2290-2298.
- Infante Villarreal, A. (2007). Perspectivas de la situación Energética Mundial. Las Oportunidades Para Colombia. *Revista de Ingeniería*, (25), 74-95.
- Jácome Castilla, N. J., Sepúlveda Angarita, M. Z., Pabón, J. A. (2017). Cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(3), 149-172.
- Ladino, R. (2011). La energía solar fotovoltaica como factor de desarrollo en zonas rurales de Colombia. Caso: Vereda Carupana, municipio de Tauramena, departamento de Casanare. (tesis de maestría). Colombia: Universidad Javeriana.
- Eslava Zapata, R., Chacón Guerrero, E., & Gonzalez Junior, H. A. (2019). La cantidad de información de las empresas. *Actualidad Contable*, 22(38), 5-24.
- Eslava Zapata, R., Chacón Guerrero, E., & Gonzalez Júnior, H. A. (2017). Responsabilidad social corporativa en el sector bancario colombiano: conocimiento y aplicación. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(4), 73-89.
- Ochoa Torres, A., & Gómez Ortiz, E. J. (2016). Comprensión de la gestión financiera en las entidades sin ánimo de lucro, sustentada desde el presupuesto. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 1(2), 121 - 138.
- Rodríguez Murcia, H. (2008). Desarrollo de la energía solar en Colombia y sus perspectivas. *Revista de Ingeniería*, (28), 83-89.
- Ruíz, J., Ríos, J. L., Trejo, R., & Esquivel, O. (2007). Impacto económico-ecológico por el uso de energía solar en la Comarca lagunera, Mexico. *Revista Chapingo Serie Zonas Áridas*, VI(2), 239-245.
- Toledo Arias, C. A. (2013). Evaluación de la energía solar fotovoltaica como solución a la dependencia energética de zonas rurales de Colombia. Obtenido de http://www1.upme.gov.co/sgic/sites/default/files/18-2013-Evaluacion_de_la_energia_solar_fotovoltaica_como_solucion_a_la_dependencia_energetica_de_zonas_rurales_de_Colombia.pdf.
- Van Campen, D. Guidi, & Best, G. (2000). *Energía solar fotovoltaica para la agricultura y el desarrollo rural sostenibles*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma: FAO.

Revista Gestión y Desarrollo Libre, Año 5 N° 10 2020. p.p. 209-237
ISSN 2539-3669

Universidad Libre Seccional Cúcuta, Facultad de Ciencias Económicas,
Administrativas y Contables y Centro Seccional de Investigaciones
El Impuesto al Valor Agregado: propuesta de una nueva reforma
Misael Andres Cadena Albarracin
Angie Liliana Martínez Anteliz
Daniela Sanjuan Vélez

El Impuesto al Valor Agregado: propuesta de una nueva reforma*

The Value Added Tax: Proposal for a new reform

Recibido: Noviembre 11 de 2019 - Evaluado: Febrero 13 de 2020 - Aceptado: Mayo 17 de 2020

Misael Andres Cadena Albarracin **

Angie Liliana Martínez Anteliz ***

Daniela Sanjuan Vélez ****

Para citar este artículo / To cite this Article

Cadena Albarracin, M. A., Martínez Anteliz, A. L., & Sanjuan Vélez, D. (Julio-Diciembre de 2020). El Impuesto sobre las Ventas Agregado: propuesta de una nueva reforma. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), (209-237).

Resumen

El objetivo de esta investigación es proponer una reforma tributaria favorable del impuesto al valor agregado para las personas naturales o también llamados contribuyentes en materia fiscal, que cuentan con una capacidad económica muy diferente entre cada uno, ya sea, en materia de ingresos o estrato social. Para

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Artículo resultado de Estrategia Pedagógica en el espacio académico de la asignatura Fundamentos de Normatividad Tributaria orientada por el Profesor Manuel Contreras, asimismo, vinculado a los semilleros Economía y Finanzas (SECOFI) y Contable y Tributario (SICONTRI), cuyos directores son los profesores Jorge Ramírez Zambrano y Agustín Ochoa Torres.

** Estudiante de octavo semestre del Programa de Contaduría Pública, auxiliar de investigación e integrante del semillero de Economía y Finanzas (SECOFI) de la Universidad Libre Seccional Cúcuta. Email: misaela-cadena@unilibre.edu.co.

*** Estudiante de octavo semestre del Programa de Contaduría Pública e integrante del semillero de Economía y Finanzas (SECOFI), Universidad Libre Seccional Cúcuta. Email: angie-martinez@unilibre.edu.co.

**** Estudiante de octavo semestre de Contaduría Pública, Universidad Libre Seccional Cúcuta Email: danielas-velz@unilibre.edu.co.

el logro de este objetivo se planteó en primer lugar, comparar la aplicación del impuesto, la clasificación, tarifa y sujetos sobre los que recae el impuesto a nivel latinoamericano seleccionando algunos países. Seguido, se analiza el impuesto a nivel Colombia y se exponen las inequidades que afectan a los consumidores al momento de pagar este impuesto mediante la compra de diferentes insumos y, por último, se propone una reforma que beneficie a todos los contribuyentes en el cual, se tenga una equidad para todos, de acuerdo con sus ingresos económicos y su estrato social. Finalmente, en este artículo se concluye que, el Impuesto al Valor Agregado necesita una reestructuración de la forma en que se impone dicho impuesto y su porcentaje, para que sea equitativo y justo en cada uno de los contribuyentes.

Palabras Clave: Colombia, Impuesto al Valor Agregado, Impuesto, Propuesta, Reforma Tributaria

Abstract

The objective of this researching is to propose a favorable value added tax reform for individuals or also called taxpayers in tax matters, who have a very different economic capacity between each one, either in terms of income or social stratum. In order to achieve this objective, the first step was to compare the application of the tax, the classification, rate and subjects on which the tax falls at the Latin American level by selecting some countries. Next, the tax is analyzed at the Colombian level and the inequities that affect consumers when paying this tax through the purchase of different inputs are exposed. Finally, a reform is proposed that benefits all taxpayers in which there is equity for all, according to their economic income and social stratum. Finally, this article concludes that, the Value Added Tax needs a restructuring of the way in which this tax is imposed and its percentage, so that it is equitable and fair in each of the taxpayers.

Key words: Colombia, Value Added Tax, Proposal, Tax Reform, Tax

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. – ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. – I. Problema de investigación. – II. Metodología. – III. Plan de redacción. – 1. El IVA en el Contexto Latinoamericano. – 1.1 Argentina. – 1.2 Chile. – 1.3 México. – 1.4 Ecuador. – 1.5 Panamá. – 2. Impuesto al Valor Agregado en Colombia. – 2.1 Gravados. – 2.2. Exentos. – 2.3 Bienes exentos por su destinación o uso. – 2.4 Excluidos – 3. Inequi-

dades del IVA en Colombia. - 4. Resultados de investigación. – 4.1 Propuesta de reforma para el IVA en Colombia. – 4.2 Los Bienes corporales muebles. – 4.3 Devolución del IVA. – 4.4 Mecanismo de recaudo. – CONCLUSIONES. – REFERENCIAS.

Introducción

En el ámbito del derecho se da una explicación del impuesto que, en resumen, consiste en la obligación del pago de un tributo por parte de un sujeto pasivo (denominado como Contribuyente) al Estado (Jarach, 1971). Así mismo, se plantea como el pago inició de manera voluntaria, hasta convertirse en una obligación impuesta por el soberano para mantener en funcionamiento el gobierno, protegerlo y ayudar a sus contribuyentes. Una obligación que, con el paso de los años, se tornó en un cobro desigual e inequitativo (Smith, 1776). Por otro lado, Stiglitz afirma que dichos impuestos (tributos) surgieron como un diezmo para mantener a los sacerdotes de las iglesias con contribuciones que se hacían de manera voluntaria (Stiglitz, 1977).

Se realizó una revisión de la literatura alrededor de la temática planteada, los cuales están plasmados más adelante en el inicio del esquema de resolución, con el objetivo de evidenciar la ineficiencia y la gran distorsión que ha tenido el impuesto con el paso de los años a los diferentes contribuyentes, a la hora de realizar sus compras mes a mes, incurriendo cada vez más en el gasto por el aumento del valor de los productos a consumir, debido al aumento del impuesto.

Bajo este contexto, surge una investigación que tiene por objeto, proponer una reforma del impuesto al valor agregado en pro de beneficiar a las personas naturales desde un enfoque cuantitativo y tributario. Para lo cual, se estudia desde la perspectiva latinoamericana comparando varios países. Luego, se analiza el impuesto a nivel de Colombia, así como las diferentes cambios e inequidades que ha tenido el impuesto desde su aplicación por primera vez.

La investigación es exploratoria y descriptiva, lo cual permite discutir y exponer el impuesto al valor agregado consagrado en el Estatuto Tributario, donde se establecen las diferentes actuaciones e implementaciones de dicho impuesto sobre los bienes y servicios existentes en el país dando paso a la generación de nuevos conceptos. Además, se utilizó una metodología mixta. Donde se empleó la revisión bibliográfica y documental de diferentes trabajos enfocados en el impuesto al valor agregado y su discusión en materia cualitativa.

Por otra parte, se manejó la metodología cuantitativa en el análisis de variables como el porcentaje del impuesto tanto en Colombia como en los diferentes países de Latinoamérica y la realización de tablas y mapas conceptuales donde se abordan conceptos como productos sobre los que recae dicho porcentaje. Los resultados muestran como en Colombia existe una gran disparidad e inequidad a la hora de pagar el impuesto, así como ser uno de los países con el más alto porcentaje de impuesto al valor agregado que pagan los ciudadanos en Latinoamérica. Es por lo que, la propuesta de reforma del impuesto al valor agregado demuestra una gran consistencia y equidad de condiciones para todos los contribuyentes.

Esquema de resolución

1. Problema de investigación

Varias décadas atrás, el país ha venido sosteniendo un sistema tributario muy deficiente a la hora de la implementación y el cobro del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que se entiende cómo, un tributo que grava la venta tanto de bienes como de servicios y la importación de bienes, que las personas naturales y jurídicas al final deberán pagar (Mesa, 2017).

Debido a esto, en Colombia el sistema impositivo es relativamente débil e inequitativo a lo hora de ser aplicado a los ciudadanos del territorio nacional dado que la igualdad se maneja formalmente, pero, sin tomar en cuenta las diferentes condiciones en las que se encuentra cada uno de ellos en la realidad (por ejemplo: cuál es su estrato socioeconómico, el nivel de ingresos que perciben por día, gastos personales, entre otros). Por esta razón, el Estado ha tratado de implementar la equidad al establecer una devolución de este impuesto a las familias u hogares con mayor grado de pobreza como se establece en el Decreto 535 de 2020. Sin embargo, la carga impositiva afecta en mayor medida a los contribuyentes en situación de pobreza, a diferencia de aquellos con un nivel de ingresos superior (Ortiz & Gonzales, 2018).

Año a año las reformas tributarias han incrementado el recaudo, complicando la estructura tributaria, “debido al aumento en la cantidad de impuestos y la dispersión de tarifas particularmente en el IVA” (Garzón, 2006, p.8). Por consiguiente, a lo largo de los años se han realizado diferentes progresos en dicha materia, países como Colombia, Venezuela, Bolivia y Uruguay, quienes están catalogados en la lista de los países con mayor grado de dificultad al momento del pago de tributos

(Garzón, 2006). De acuerdo con la explicación previa, surge la siguiente interrogante:

¿cuál es la mejor propuesta de reforma para el impuesto al valor agregado que beneficie a todos los hogares teniendo en cuenta su estrato económico y nivel de ingresos?

2. Metodología

Según lo explicado por Sampieri, Collado, & Lucio (2014) esta investigación es de carácter cualitativo y cuantitativo con un alcance exploratorio y descriptivo. Se estableció un enfoque metodológico cualitativo debido al área de estudio: financiero, contable y tributario, dado que son ciencias exactas que tienen como base las matemáticas (Rivera Cárdenas & Villasmil Pérez, 2017). Se estudiaron las variables a analizar, como los porcentajes a nivel general que utiliza cada país de Latinoamérica, así como las tasas especiales que utiliza cada uno, profundizando en los países seleccionados y dar paso al análisis en Colombia con mayor rigurosidad, por lo que se necesitaron realizar tablas, cuadros de comparación y mapas conceptuales, para analizar los datos y obtener los resultados esperados tras la aplicación de estas herramientas.

Además, es de tipo cualitativo al utilizar material bibliográfico y realizar una investigación documental empíricamente sobre el impuesto con su normativa vigente (Lecanda & Garrido, 2002). Por último, la investigación es de tipo descriptiva y exploratoria porque se establece un orden al abordar el problema de investigación e identificar en qué condiciones y en qué características se encuentra el tratamiento del Impuesto al Valor Agregado en Colombia con el ánimo de realizar una descripción teórica concreta, generando así, una propuesta concluye a un tema tan controversial que ha tenido muchas propuestas, pero que ninguna ha solucionado este problema. (Sampieri, Collado & Lucio, 2014).

3. Esquema de resolución

A través del análisis documental y la literatura, se aborda el IVA desde diferentes perspectivas como las afectaciones que ha tenido para los diferentes contribuyentes, su definición y deficiencias que ha tenido el impuesto. Orjuela & Carvajal (2007) en la investigación “Análisis de la incidencia del IVA en los productos de primera necesidad de la canasta familiar bogotana de los estratos 1 y 2”. Argumentan como la tributación es necesario para todo país, en cuanto a su desarrollo y proyecciones de sus finanzas para lograr la prosperidad y cumplir

con las funciones establecidas, pero en países subdesarrollados o tercermundistas como México, Ecuador, Argentina, entre otros, tal meta no llega cumplirse, dado que los tributos solo redundan la dificultad económica que existe en cada uno de estos.

Por otra parte, el impuesto al valor agregado se inscribe en la tradición de evitar los gravámenes sobre bienes intermedios. El IVA es un método de recaudar impuestos sobre el producto final sin tener que determinar el vínculo de producción con el producto final. La idea es gravar solo el valor agregado en cada etapa de la producción, para que el precio final al consumidor sea más económico y accesible (Jaramillo & Tovar, 2007). Además,

el sistema tributario colombiano se caracteriza por sus altas tarifas, bajo recaudo, alta evasión y elusión y, especialmente, por su inestabilidad jurídica. Esta estructura genera distorsiones macroeconómicas, tanto por los efectos negativos directos del incremento en las tarifas, que los hacen regresivos, recesivos e inflacionarios, como por no recaudar los recursos suficientes para disminuir el déficit fiscal. (Otalora, Rojas, & Sepúlveda, 2008, p. 10)

Así mismo, Niño (2017) en una investigación sobre los “Impactos económicos de la reforma tributaria 2016 en Colombia” argumenta. “La Reforma Tributaria Ley 1819 de 2016 ha generado grandes impactos económicos para Colombia, inicialmente ha significado para la mayoría de población colombiana la grabación con más IVA de los productos de consumo primario, y de servicios” (p.5).

Posteriormente, en la investigación nombrada “Estudio del impacto del incremento del IVA en el poder adquisitivo de los estratos bajos colombianos” se habla de si el incremento del IVA por parte del Estado a los diferentes bienes y servicios requeridos por el consumidor afectando directamente el poder adquisitivo de los contribuyentes, teniendo como argumento la inversión social, aparece una pregunta clave “¿por qué no se ve el fortalecimiento en salud y educación y por el contrario se muestra mayor desigualdad, aumento en la inflación, desempleo y una brecha más profunda entre ricos y pobres?” (Nuñez, 2017, pág. 6).

Una posible respuesta la podemos hallar en la investigación “El impacto del impuesto de IVA en la población de la ciudad de Medellín”. De acuerdo con este trabajo, el IVA es establecido por gobierno colombiano hacia los consumidores de bienes y servicios para satisfacer una necesidad; de la cual nacen las

diferentes tasas a fin de cubrir las necesidades financieras del gobierno y así, mejorar la calidad de vida de los contribuyentes, promoviendo la legalidad, libre venta y distribución de los productos en los diferentes sectores (Areiza, Rua, & Polo, 2018).

Como se puede observar, los estudios expuestos sobre la estructura tributaria o reformas al impuesto sirven de base metodológica para esta investigación, debido al abordaje del problema desde la óptica cuantitativa en base a las finanzas y la base tributaria del impuesto, asimismo, por la caracterización del estrato socioeconómico de las familias según su nivel de ingresos.

3.1 El IVA en el contexto latinoamericano

Según Ucha (2015) Los datos de Baker & McKenzie, que es una firma legal que asesora a compañías globales, menciona que el promedio del impuesto al valor agregado que se cobra a nivel mundial es de 15,00% y la media de América Latina está por debajo de ese porcentaje: 9,00%. En Latinoamérica el Impuesto sobre el Valor Añadido conocido como IVA, es un impuesto indirecto que paga el consumidor final al Estado por el consumo de un producto o servicio.

En la tabla 1 se puede apreciar el porcentaje del IVA en algunos países Latinoamericanos. Ucha (2015) nos enseña el ranking de IVA en Latinoamérica que empieza con Uruguay y Argentina estando a la cabeza con 22,00% y 21,00% respectivamente; le siguen Chile con 19,00%, Perú y República Dominicana con 18,00% y Brasil con 17,00%. Por su parte, México tiene establecido el 16,00%, Honduras y Nicaragua 15,00%, Bolivia, Costa Rica y El Salvador 13,00% y, Ecuador, Guatemala y Venezuela 12,00%. Los países de la región que tienen la tasa del impuesto menor son Paraguay con un 10,00% y Panamá con un 7,00%.

Tabla 1. Porcentaje del IVA en cada país

PAÍS	PORCENTAJE
Uruguay	22,00
Argentina	21,00
Chile	19,00
Perú	18,00
República Dominicana	18,00
Brasil	17,00
México	16,00

Honduras	15,00
Nicaragua	15,00
Bolivia	13,00
Costa Rica	13,00
El Salvador	13,00
Ecuador	12,00
Guatemala	12,00
Venezuela	12,00
Paraguay	10,00
Panamá	7,00

Fuente: Elaboración propia a partir de Hernández (2018).

Para fines del estudio se seleccionaron cinco países de forma intencional, tomado como criterio los porcentajes del impuesto al valor agregado, los niveles de porcentaje que van desde el nivel más alto, el nivel medio y el nivel más bajo, a fin de comprender el IVA en Latinoamérica.

3.1.1 Argentina

Según Calim (2019) “el IVA (Impuesto al Valor Agregado) es una carga impositiva al consumo, es decir, es un impuesto que paga el consumidor. Los consumidores finales pagan el IVA dentro del precio de los productos y servicios que adquieren”. En Argentina existen diferentes tipos de IVA en función de las tasas o porcentaje que se aplica al precio de venta.

Según Zamora (2018) estos son:

- Tipo General: La tasa corresponde al 21,00% y se aplica a las todas las operaciones de ventas de bienes o prestaciones de servicios.
- Tipo Reducido: Este es del 10,00%, se aplica en los siguientes casos como lo es el servicio de entrega de alimentos sea para consumo humano o animal, excluyendo las bebidas con alcohol; la venta de productos agrícolas, forestales o ganaderos; el consumo de agua y, los productos o instrumentos sanitarios entre otros casos que se mencionan.
- Tipo Superreducido: con una tasa 4,00% se aplica en diferentes operaciones como las siguientes: los despachos de medicamentos, venta de medio de transporte y prótesis o implantes para personas discapacitadas o minusválidas y entrega de viviendas de protección oficial realizadas por

el promotor, incluidos los garajes y anexos.

Entre las obligaciones del sujeto pasivo está el llamado modelo 303 que sugiere la declaración trimestral de autoliquidaciones del IVA; por lo tanto, el sujeto pasivo que es más conocido como empresario o profesional está en la obligación de pagar o transferir el dinero al Estado y esta no corresponde al contribuyente o consumidor final.

3.1.2 Chile

Jeldrez (2019) da una definición del impuesto en Chile y de las diferentes tasas para gravar los bienes y servicios. Al respecto, nos señala que el impuesto al valor agregado es aplicado en casi todos los países del mundo y que en Chile este impuesto tiene una tasa del 19,00% sobre un bien o servicio vendido. Es decir, que la empresa incluye el impuesto a la venta de un bien o a la prestación de un servicio y debido a esto el precio aumenta, claramente por el impuesto que se está agregado, de acuerdo con lo que las leyes en Chile nos dicen que toda venta igual o superior a \$180, se debe realizar el cobro del impuesto con la tasa del 19,00% de IVA.

Jeldrez (2019: 1) indica que en Chile se conocen diferentes porcentajes de IVA y estos son:

- Porcentaje del Impuesto a las Ventas y Servicios: este tiene una tasa del 19,00% que se aplica a la venta de bienes y prestaciones de servicios que realicen las empresas comerciales, industriales, mineras y de servicios.
- Porcentaje del Impuesto a los Productos Suntuarios: en el caso de la primera venta o importación habitual o no de artículos por ley considerada suntuaria paga un impuesto adicional una tasa de 15,00% sobre el valor en que sean enajenados. Los artículos de pirotecnia, como fuegos artificiales, petardos y similares pagan tasa del 50,00%. Y los objetos de oro, platino y marfil; joyas y piedras preciosas; y pieles finas la misma tasa del 15,00% por las ventas posteriores, aplicando las normas generales del IVA.
- Impuesto a las Bebidas Alcohólicas, Analcohólicas y Productos Similares: bebidas alcohólicas 10,00%, licores, piscos, entre otros 31,50 y vinos destinados al consumo 20,50%.
- Impuesto a los Tabacos: aplican diferentes tasas como cigarrillos puros (52,60%), tabaco elaborado (59,70%) y cigarrillos (30,00%).

3.1.3 México

Según Zoom (2020) el impuesto del valor agregado posee un porcentaje del 16,00% en casi todo los bienes y servicios que el contribuyente compra o en aquellos que son vendidos y que son considerados para el uso o consumo en el país. El impuesto es generado en el instante que se realice el pago del producto o servicio que se está dando. En el país es considerado un impuesto de consumo, ya que el contribuyente o más conocido como consumidor final es el que recibe dicho producto final. Este impuesto es reembolsable, y quienes son contribuyentes pueden reclamar un acreditamiento del IVA pagado durante el desarrollo de sus actividades económicas o comerciales. Es decir que el IVA en este país no es considerado como un costo neto para las empresas. Al respecto, Reyes (2019: 1) señala que:

Estarán obligados a pagar este impuesto que actualmente es del 16,00% de acuerdo con lo establecido dentro de esta ley. Además, hay una Tasa del 0,00%. La tasa del IVA del 0,00% se aplica a las siguientes actividades: enajenación de una serie de productos y prestación de servicios independientes, animales y vegetales, medicinas de patente, hielo y agua no gaseosa ni compuesta, ixtle, palma y lechuguilla y caviar, salmón ahumado y angulas.

3.1.4 Ecuador

SRI (s.f.) explica que el IVA es considerado como un impuesto que impone al valor de las transferencias locales o importaciones de bienes muebles, en todo el proceso de la venta o compra y al precio de los servicios prestados de tal manera, todas las personas y sociedades que presten servicios y/o realicen las actividades mencionadas anteriormente deben pagar el IVA y aquellos contribuyentes que hayan pagado el impuesto, en el momento de su declaración este que fue cobrado en ventas menos el impuesto pagado en compras le genere un saldo a favor, así podrá ser compensado en los casos que contempla la Ley de Régimen Tributario Interno.

Adicionalmente, este impuesto para aquellas personas que están obligadas a declarar y pagar el saldo que la declaración les indique se debe realizar de forma mensual y, de forma semestral, cuando en el proceso se cobra la tarifa 0,00% (Servicio de Rentas Internas, s.f., p. 1). Además, Ecuador tiene las tarifas del 0,00% y 12,00% vigentes que gravan los bienes y servicios. También existen excepciones, como es el caso de transferencias que no están gravadas por este impuesto.

3.1.5 Panamá

Expat (2019) señala que el impuesto al valor agregado (IVA) es percibido en Panamá como el Impuesto a las transferencias de Bienes Corporales Muebles y la Prestación de Servicios, el cual atribuye un porcentaje del 7,00%, siendo este el país con la tasa de menor porcentaje, esto hace referencia que en Panamá el impuesto cobrado es el menor de toda Latinoamérica y Asimismo, este se aplica a todos los bienes y servicios, excluyendo los alimentos, provisiones médicas y servicios médicos. En el caso de los servicios o bienes que no son una necesidad básica del contribuyente se les aplica otra tasa, en el caso de los hostales y otros servicios de hospedaje y licores se aplica una tasa del 10,00%, mientras los productos del tabaco se aplican una tasa del 15,00%.

En Latinoamérica el IVA llega a tener diferentes nombres, porcentajes y formas de recaudación, pero para casi todos los países el IVA es una herramienta para que el gobierno recaude ingresos. A partir de los cinco casos analizados se puede concluir que todos los cinco países tienen porcentaje de IVA diferente. Por ejemplo, Uruguay, que ocupa el primer lugar con un IVA del 22,00%, grava gran cantidad de bienes y servicios en el territorio nacional. Por su lado, Argentina, tiene el segundo IVA más alto, con un 21,00%, se puede identificar porque se paga mensualmente y los responsables en recaudar el este impuesto es la Administración Federal de Ingresos Públicos, AFIP (Ucha, 2015).

Como se puede evidenciar en la tabla 1, Uruguay y Argentina son los países que tienen las tarifas más altas en el impuesto al valor agregado que incluso superan a países de la Unión Europea, en la tercera posición la tiene el país Chile con un IVA del 19,00%, esta tasa es aplicada a los servicios y las importaciones habituales y no habituales y, se debe declarar y pagar mensualmente. Finalmente, México, Ecuador y Panamá, presentan un impuesto más reducido.

Tabla 2. Comparación del Impuesto al valor agregado en los países de Latinoamérica

PAÍS	ARGENTINA	CHILE	MÉXICO	ECUADOR	PANAMÁ
Porcentaje	21,00%	19,00%	16,00%	12,00%	7,00%
Naturaleza	Todas las operaciones, bien sean ventas de bienes o prestaciones de servicios.	La venta de bienes y prestaciones de servicios.	Los bienes y servicios comprados y vendidos.	Las transferencias locales o importaciones de bienes muebles.	Las Transferencias de Bienes Corporales Muebles y la Prestación de Servicios.

Fuente: Elaboración propia.

3.2 Impuesto al Valor Agregado en Colombia

Según Martínez (2012) el impuesto al valor agregado o más conocido como IVA es relacionado con la actividad de compras y venta de servicios y bienes, es decir, es un pago que es realizado por el consumidor final, es decir que aquella persona que compre producto o adquiera el servicio final será el que cancele este impuesto, por lo tanto, este impuesto es indirecto.

En Colombia el IVA recae sobre las ventas de bienes corporales muebles, la prestación de servicios en el territorio nacional, la importación de bienes corporales muebles que no hayan sido excluidos expresamente y, la circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar con excepción de las loterías según lo que nos ha mención (Gutiérrez, 2013).

De acuerdo a lo planteado en el artículo de investigación de Sánchez & Niño (2019: 25) titulado “El Impuesto Al Valor Agregado – I.V.A En Colombia En El Periodo 2006-2018”, en un momento de la historia, el impuesto del valor agregado llegó a Colombia en el año 1963 y este apareció con la Ley 3288, en esta ley mencionaba que IVA recaería o sería aplicado a las ventas de artículos terminado, pero excluyendo los alimentos de necesidad básica, los útiles escolares, los medicamentos y aquellos artículos que se exportaran, este aporte fue en sus inicios un tributo que recaía sobre el proceso de producción y/o distribución, el impuesto del valor agregado comenzó cobrando al consumidor final una tarifa del 3,00% y también se crearon unas tarifas que se llamaron diferenciales que sus porcentajes fueron del 5,00%, 8,00% y 10,00%. Dos años después de que el impuesto naciera en Colombia crean otro Decreto Reglamentario 377 de 1965,

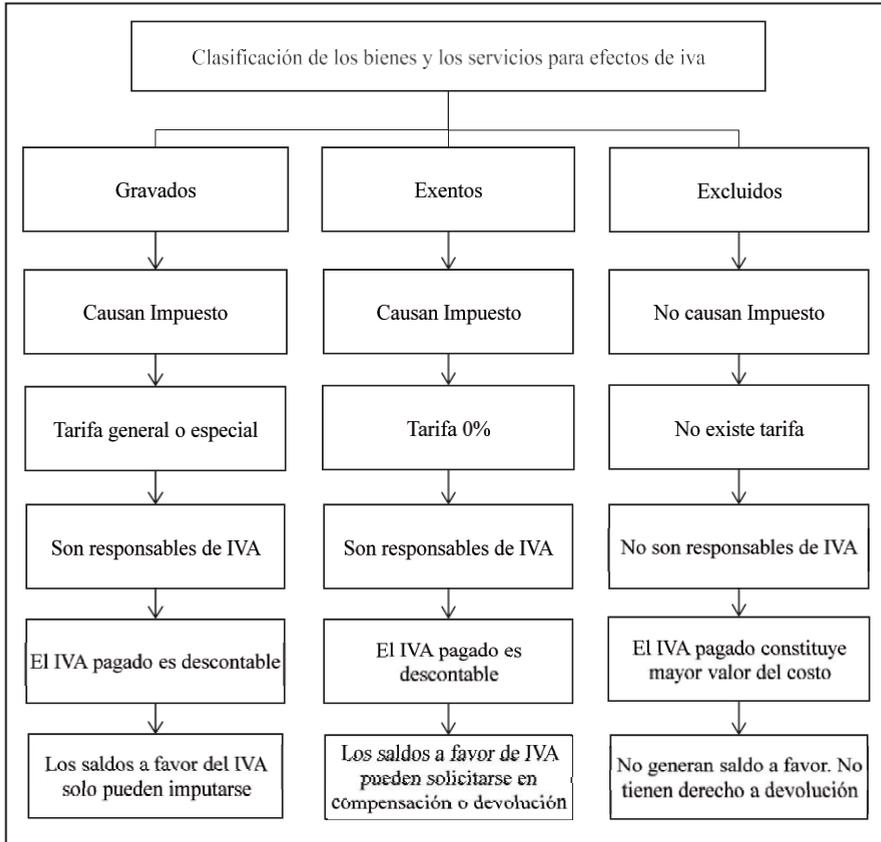
en este se encuentra una de las primeras modificaciones al IVA generando una sustitución de cuotas o impuestos contra impuestos creando así la estructura de valor agregado que se encuentra vigente.

Acto seguido, con el Decreto Ley 1595 de 1966 este tributo se convirtió en un impuesto que era monofásico y cambio a plurifásico, y elevando las tarifas diferenciales hasta un 15,00%. Por otra parte, el Decreto Ley 3541 de 1983 expandió el impuesto al comercio al detal, implementando una tasa del 10,00% fortaleciendo la administración del tributo, junto a este nace el régimen simplificado para las pequeñas empresas. No obstante, la Ley 49 de 1990 transformo este tributo para disminuir los ingresos de la desgravación arancelaria, aumentándose la tarifa única al 12,00%. Por otra parte, en la Ley 223 de 1995, la tasa paso del 14,00% al 16,00%, donde empezó a instaurando mecanismos de retención en la fuente del IVA.

Por lo expuesto, se puede apreciar que con el tiempo, Leyes y Decretos han modificado las tarifas, aumentándola un año tras otro. El impuesto al valor agregado tiene las tarifas que como conocemos son los porcentajes que el vendedor aplica a las bases gravables o compra que este haga, este impuesto cuenta con tres tipos de tarifa: general, diferencial y especial.

En Colombia, la tarifa general del IVA es del 19,00%, aunque existen varias tarifas diferenciales, que están por debajo o por encima de ese valor. Los bienes o servicios que tienen tarifas especiales o diferenciales deben estar expresamente señalados por la norma, lo mismo que los exentos y excluidos (Torres, 2019). En la figura 1, se puede apreciar los bienes y servicios gravados por el IVA (Legis, 2017).

Figura 1. Clasificación de los bienes y los servicios para efectos de IVA



Fuente: Elaboración propia a partir de Manual práctico de IVA y facturación de Legis (2017: 45).

De la figura 1 se derivan tres tipos de bienes a saber:

3.2.1 Gravados

Según Accounter (2015) este tipo de bienes y servicios, causan el impuesto gravado según la tarifa a la cual este sometido, en la actualidad existen tarifas diferenciales, y la tarifa general, los contribuyentes que los producen, comercializan o los prestan son responsables de declarar IVA. Es importante recordar que los impuestos descontables en este caso se encuentran limitados a la tarifa del impuesto a las ventas que se encuentre sujeto el ingreso, el exceso si existiere, se

debe llevar como mayor valor del costo o gasto. En el caso del Artículo 485 del Estatuto Tributario de impuestos descontables en su literal a expresa que, será descontable el impuesto sobre las ventas facturado al responsable por la adquisición de bienes corporales muebles y servicios.

En Colombia, el Artículo 468 del Estatuto Tributario dice que el porcentaje general del Impuesto al valor agregado es del 19,00% y existen varias porcentajes llamados diferenciales que pueden ser menores y superiores a la tasa general, por ejemplo la tarifa del 5,00%, que según el Artículo 468-1 es aplicable a algunos bienes como: café, avena, maíz para uso industrial, arroz para uso industrial, sorgo de grano, alforfón, mijo y alpiste, los demás cereales, harina de trigo o de morcajo (tranquillón) entre otros (Gerencie, 2018).

Aquellos productos o servicios que apliquen un porcentaje especial o diferente están contemplando en la norma, de la misma manera aquellos que son conocidos como los exentos y excluidos, así como se menciona todo aquel producto o servicio que no esté expresado en la norma como se indica anteriormente se considera que está gravado a una tarifa general. En las tablas 3, 4 y 5 se presentan algunos productos gravados con IVA y su porcentaje (DIAN, s/f).

Tabla 3. Productos de salud gravados con IVA de la canasta familiar

DESCRIPCIÓN	TARIFA %
Consulta Médica general	0,00
Medicina Especializada	0,00
Exámenes laboratorio	0,00
Imágenes diagnósticas	0,00
Servicios de hospitalización y ambulancia	0,00
Medicina	0,00
Otras medicinas y anticonceptivos	0,00
Aparato ortopédico y otros	0,00
Aseguramiento privado	5,00
Servicios de protección dentro y fuera del hogar	5,00
Pagos complementarios	5,00

Fuente: Elaboración propia a partir de Dian (s.f.)

Tabla 4. Alimentos gravados con IVA de la canasta familiar

DESCRIPCIÓN	TARIFA %
Arroz	0,00
Harina de maíz y otras harinas	5,00
Pastas alimenticias	5,00
Cereales preparados	19,00
Otros cereales	5,00
Pan	0,00
Otros productos de panadería	0,00
Papa	0,00
Yuca	0,00
Otros tubérculos	0,00
Plátano	0,00
Cebolla	0,00
Tomate	0,00
Zanahoria	0,00
Revueltos verdes	0,00
Otras hortalizas y legumbres frescas	0,00
Frijoles	0,00
Arvejas	0,00
Hortalizas y legumbres enlatadas	19,00
Naranjas	0,00
Bananos	0,00
Tomate de árbol	0,00
Moras	0,00
Otras frutas frescas	0,00
Frutas en conservas o secas	19,00
Res	0,00
Pollo	0,00
Cerdo	0,00
Carnes frías y embutidos	5,00
Pescado de mar, río y enlatados	0,00
Otros productos de mar	19,00
Huevo	0,00
Leche	0,00
Queso	0,00
Otros derivados lácteos	19,00
Aceites	19,00
Grasas	19,00
Panela	0,00
Azúcar	5,00
Café	5,00
Sal	0,00

Fuente: Elaboración propia a partir de Dian (s.f.).

Tabla 5. Productos de diversión gravados con IVA de la canasta familiar

DESCRIPCIÓN	TARIFA %
Libros	0,00
Revistas	0,00
Periódicos	0,00
Juegos, aficiones, artículos, adornos y prendas de vestir para fiestas	19,00
Jardines y productos para animales domésticos	19,00
Discos	19,00
Artículos deportivos	19,00
Televisor	19,00
Otros aparatos de video e imagen	19,00
Equipos de sonido	19,00
Computadores, impresoras y otros aparatos	19,00
Servicios de T.V.	19,00
Turismo	19,00
Servicios relacionados con diversión	0,00
Servicios culturales	0,00
Juegos de azar	19,00
Servicios para mascotas	19,00

Fuente: Elaboración propia a partir de Dian (s.f.).

3.2.2 Exentos

Accounter (2015) este tipo de impuesto grava una lista de productos y servicios, manejando una tarifa del 0,00% (cero) de tal manera aquellas empresas o personas naturales que comercializan son responsables. Es necesario mencionar que solamente aquellos responsables de los bienes exentos tienen derecho a tomar los impuestos descontables pagados en la adquisición o importación de estos bienes y servicios, necesarios para su producción y solicitar la posterior devolución a la Administración de impuestos y aduanas nacionales. El Artículo 477 del Estatuto Tributario establece que los bienes que se encuentran exentos del impuesto sobre las ventas, con derecho a compensación y devolución (tabla 6).

Tabla 6. Bienes exentos del impuesto

CODIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
01.02	Animales vivos de la especie bovina, excepto los de lidia.
01.05.11.00.00	Pollitos de un día de nacidos.
02.01	Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada.
02.02	Carne de animales de la especie bovina, congelada.
02.03	Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada.
02.04	Carne de animales de las especies ovina o caprina, fresca, refrigerada o congelada.
02.06	Despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados.
02.07	Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05, frescos, refrigerados o congelados.
02.08.10.00.00	Carnes y despojos comestibles de conejo o liebre, frescos, refrigerados o congelados.
02.08.90.00.00	Únicamente carnes y despojos comestibles frescos, refrigerados o congelados de cuyes.
03.02	Pescado fresco o refrigerado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04.
03.03	Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04. Excepto los atunes de las partidas 03.03.41.00.00, 03.03.42.00.00 y 03.03.45.00.00.
03.04	Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados.
03.06	Únicamente camarones de cultivo.
04.01	Leche y nata (crema), sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante.
04.02	Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante.
04.06.10.00.00	Queso fresco (sin madurar), incluido el lacto suero, y requesón
04.07.11.00.00	Huevos de gallina de la especie Gallusdomesticus, fecundada para incubación.
04.07.19.00.00	Huevos fecundados para incubación de las demás aves

Fuente: Elaboración propia a partir del Estatuto Tributario.

1.1.3 Bienes exentos por su destinación o uso

A continuación, se hace referencia a los artículos 478, 479 y 481 que tratan los bienes exentos por su destinación o uso. Según el estatuto tributario el artículo 478 nos menciona los libros y revistas de carácter científico y cultural están exentos del impuesto en el Artículo 479. Los productos que se exporten se mencionan en este Artículo diferentes productos e incluso algunos servicios, también el Artículo 481. En este nos enseña una lista de los productos exentos con derecho a devolución bimestral.

1.1.4 Excluidos

Accounter (2015) señala que este tipo no aplica el IVA, de tal manera aquellas empresas que lo vendan no son responsables de declarar del impuesto, por lo tanto, estos no deben distribuirse en ninguno de los regímenes que se conocen, es importante resaltar que los impuestos descontables necesarios para realizar el ciclo económico de los excluidos no dan derecho a impuestos descontables, y serán mayor valor del costo o gasto deducible en renta. Los Artículos 424, 427 y 476 del Estatuto Tributario establecen los bienes excluidos.

Los artículos anteriormente mencionados como el Artículo 424. Bienes que no causan el impuesto, el Artículo 427. Pólizas de seguros excluidas y el Artículo 476. Servicios Excluidos Del Impuesto Sobre Las Ventas -IVA-. En la tabla 7 se muestran los bienes excluidos que su venta o importación no causa el IVA.

Figura 7. Bienes excluidos del impuesto

CODIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
01.03	Animales vivos de la especie porcina.
01.04	Animales vivos de las especies ovina o caprina.
01.05	Gallos, gallinas, patos, gansos, pavos (gallipavos) y pintadas, de las especies domésticas, vivos.
01.06	Los demás animales vivos.
03.01	Peces vivos, excepto los peces ornamentales de las posiciones 03.01.11.00.00 y 03.01.19.00.00.
03.03.41.00.00	Albacoras o atunes blancos.
03.03.42.00.00	Atunes de aleta amarilla (rabiles).
03.03.45.00.00	Atunes comunes o de aleta azul, del Atlántico y del Pacífico.

03.05	Pescado seco, salado o en salmuera, pescado ahumado, incluso cocido antes o durante el ahumado, harina, polvo y “pellets” de pescado, aptos para la alimentación humana.
04.04.90.00.00	Productos constituidos por los componentes naturales de la leche.
04.09	Miel natural.
05.11.10.00.00	Semen de Bovino.
06.01	Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas, en reposo vegetativo, en vegetación o en flor, plantas y raíces de achicoria, excepto las raíces de la partida 12.12.
01.03	Animales vivos de la especie porcina.
01.04	Animales vivos de las especies ovina o caprina.
01.05	Gallos, gallinas, patos, gansos, pavos (gallipavos) y pintadas, de las especies domésticas, vivos.
01.06	Los demás animales vivos.

Fuente: Elaboración propia a partir del Estatuto Tributario.

Todos los mencionados en la tabla 7 son alguno de los bienes que se encuentran excluidos del impuesto según la norma, como hacen mención los artículos antes escritos son varios bienes y servicios que no causan el impuesto.

Sin embargo, con la clasificación que se muestra de impuesto siendo gravados, exentos y excluidos y aquellos que son diferenciales, existen algunas inequidades en este impuesto y a lo largo de los años se han establecido una serie de leyes y decretos para realizar mejoría a estas.

1.2 Inequidades del IVA en Colombia

La desigualdad o falta de equidad del impuesto en Colombia se ha enfocado en estos últimos meses en el pago de las clases más pobres que lo hacen en proporción a su ingreso. Entre más vulnerable o con menos recursos sea la población, la canasta familiar pesa más sobre el total de los gastos que obtengan. Estas personas son las que más gastan en alimentos y no pueden aprovechar ofertas o promociones debido a sus ingresos, sin embargo, el gobierno ha buscado medidas para mitigar esta diferencia aplicando lo que hoy en día se conoce como la devolución del IVA para la población en condiciones de pobreza establecido en el Decreto 535 de 2020. A continuación, se expone las reformas hechas por Leyes y Decretos al IVA:

- Ley 3288 de 1963. Determina el IVA como un tributo que está formado por una sola fase y que los responsables son las empresas manufactureras. En este año se estableció una tarifa para el tributo del 3,00%, pero con otras diferenciales entre el 5,00% y 10,00%.
- Decreto 1595 de 1966. Debido al aumento de los recaudos que empezaron a recibir a causa del IVA, con el Decreto Legislativo 1595 de 1966, hubo un aumento de los responsables de este pago los cuales fueron hechos generadores y más contribuyentes.
- Decreto 435 de 1971. Basado en los requisitos económicos y, a su vez, en los cambios notorios de la decreciente de los precios, en las inversiones que se realizan para proyectos de infraestructura y en las exportaciones, se puede determinar cuáles son los otros sectores de la economía que se encuentran involucrados y, por ende, deben participar en los aportes, como por ejemplo el sector de servicios.
- Ley 49 de 1990. Con esta ley hubo unificación de la tarifa proyectada del IVA en 12,00%, aunque también una sustentación de tarifas diferenciales del 4,00%, 3,00%, 8,00%, 15,00%, 20,00% y 35,00%, y dio inicio a la incorporación de algunos bienes clasificados como excluidos que anteriormente se encontraban como exentos.
- Ley 633 de 2000. Ley por la cual se decreta una tarifa para el IVA del 16,00%.
- Ley 788, 2002. Con esta Ley se logra una modificación a la organización del IVA, el cual se agregaron tarifas del 7,00%, 10,00% y 20,00% en ciertos servicios.
- Ley 111 de 2006. Se eliminó la condición que se tenía de patrimonio para de esta forma determinar si hacía parte del régimen simplificado. También, apartó las actividades catalogadas como de sacrificio del hecho generador del impuesto sobre las ventas en la distribución de animales que se encontraban vivos, y, por último, logró establecer una nueva tarifa del IVA la cual fue del 16,00% para servicios de vigilancia, empleos en términos temporales y aseo.
- Ley 1819 de 2016. Se adopta en Colombia una nueva reforma estructural y así poder entrar a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, la cual le generaría grandes ingresos y, por ende, un estable control fiscal. Por lo tanto, la tarifa general del IVA pasó del 16,00% al 19,00%, esto como una medida para la ampliación de la reforma adoptada.

- Ley 1943 de 2018. Se estipuló la Ley de financiamiento, donde llevó a cabo ciertas transformaciones en razón al procedimiento del impuesto sobre las ventas, entre las que se distinguen la exclusión de los términos “régimen común” y “régimen simplificado”, para de esta forma unificarlos en un solo régimen llamado “régimen de responsabilidad del IVA”, y, a su vez, las distinciones a implementar en el procedimiento de la Retención en la Fuente.
- Ley 2010 de 2019. Esta ley crea un impuesto denominado de normalización tributaria catalogado como un impuesto que pasa a complementar al Impuesto al Patrimonio y al Impuesto sobre la Renta; impuesto por el cual los contribuyentes al Impuesto sobre la Renta cuenten con activos en estado omitidos y pasivos catalogados como inexistentes.

Con el paso del tiempo, el IVA ha pasado de gravar pocos productos a casi todos los bienes y servicios que hay en el Estado colombiano, con tasas que no son beneficiosas para la sociedad, pero para el Estado por los recursos recaudados. También, la forma de pagar y cobrar el impuesto nunca cambio, su estructura siempre ha sido la misma, la aplicación de tasas para todos los productos sin tener en cuenta la capacidad de pago o las condiciones en las que se encuentra cada familia. Lo que comenzó como un 3,00% y que hoy va en el 19,00%, es un costo más a la hora de comprar y consumir un bien o servicio. A pesar de que el impuesto se vea de manera igualitaria, todas las personas no están en las mismas condiciones para pagar, lo que hace necesario una reforma, de cara a mejorar el cobro de este impuesto a los ciudadanos de Colombia.

1.3 Resultado de investigación

Colombia se encuentra entre los países con más alta tasa de cobro del IVA a nivel latinoamericano, junto a Chile que tiene la misma tasa. Por otra parte, aunque se explique de manera diferente el significado del impuesto o se llame de otra manera, todos los países seleccionados aplican o cobran de la misma manera este valor agregado que a la final, siempre lo termina pagando el consumidor, sin tener en cuenta la capacidad de pago que tenga este

No obstante, todos los países utilizan varias tasas de este impuesto, no solo la tasa general, sino que, a ciertos productos como el alcohol, utilizan una tasa diferente que para todos los países ronda el 10,00%, pero también, existen otros productos de primera necesidad que su tarifa es del 0,00%. En el caso colombiano, el IVA se inició como un tributo pagado por las empresas manufactureras con

una tasa general del 3,00%, pero que hoy en día, esa tasa general es el 19,00%, siendo pagados por todos consumidores al momento de comprar un producto gravado. La propuesta de reforma tributaria plantea una nueva forma de cobro y la persona que debe pagar.

1.1.1 Propuesta de reforma para el IVA en Colombia

Debido al alto cobro en el que se encuentra el porcentaje del IVA, Alejandro Carlos Chacón, expresidente de la Cámara de representantes, elevó ante el Partido Liberal una propuesta para reformar el IVA bajando la tasa del 19,00% al 8,00%, que indica la posibilidad de recaudar hasta 40 billones de pesos que ayudaría a cubrir el hueco fiscal existente y, a sanar la inconformidad que tienen los colombianos por el alto impuesto que pagan (Espejo, 2019).

Dado lo anterior, se propone una reforma del IVA, con un cambio drástico tanto en el porcentaje que se paga, como la forma en que se aplica dicho impuesto, que pasaría de gravar los productos, a gravar a los contribuyentes de una manera más equilibrada y justa.

1.1.2 Los bienes corporales muebles

Gravados. Socialmente, todos los bienes y servicios que no sean de necesidad básica serán gravados bajo las tarifas especificadas en la tabla 8, a fin de implementar más la justicia y la equidad que necesita la sociedad a la hora de ser tratados como contribuyentes. La nueva tasa o alícuota para los productos dependerá del estrato social y sus ingresos.

Tabla 8. IVA por estrato social

ESTRATO SOCIAL	TASA %
1	5,00
2	8,00
3	10,00
4	13,00
5	15,00
6 o más	17,00

Fuente: Elaboración propia.

También las tasas de los ingresos serían según el salario mínimo legal mensual vigente y quedaría (tabla 9). Esta clasificación se fundamenta principiante-

mente para los consumidores finales, ya que ellos son los que realizan el pago de este impuesto, entonces por el ámbito económico, muchas personas se verán beneficiadas al regirse los productos gravados por medio del estrato social y los ingresos, ya que, en materia social y económica, se puede evidenciar una equidad y justicia para cada contribuyente.

Tabla 9. IVA por ingresos mensuales

INGRESOS	TASA %
Menos 1 SMLMV	5,00
1 SMLMV	8,00
2 SMLMV	13,00
3 SMLMV	15,00
Más de 3 SMLMV	17,00

Fuente: Elaboración Propia.

Excluidos. En materia fiscal, todos aquellos productos o servicios que sean exentos pasaran a ser excluidos, para tener un mejor dinamismo del impuesto y, no crear confusiones sobre las entidades que cobran este impuesto. Para esto, los productos y servicios involucrados serán todos aquellos de la canasta familiar: lácteos, cárnicos, granos, cereales, azúcares, verduras, grasas, frutas; también, servicios como: consultas médicas, arrendamientos, matrículas educativas, seguros de salud, comunicaciones, transporte público, servicios públicos y combustibles.

1.1.3 Devolución del IVA

En materia económica, siguiendo con lo planteado en el Decreto Legislativo 535 del 2020, se busca mantener a las familias más vulnerables que mayoritariamente se encuentran clasificadas en los estratos 1 y 2 necesitan de la ayuda del gobierno por lo que, se plantea la devolución de este impuesto sobre las ventas mediante subsidios, que se realizarán cada mes sobre una base igualitaria para todos los que pertenezcan a los estratos mencionados. Políticamente, este proceso da pie a la buena utilización de los recursos por parte del Estado lo que demuestra una buena gestión de los contribuyentes.

1.1.4 Mecanismo de recaudo

Una manera rápida y eficiente de recaudar el impuesto, se puede realizar mediante el cobro anticipado de este impuesto, o lo que se conoce como retención

en la fuente, que es definido por Gerencie.com (2020) como una metodología o mecanismo de cobro anticipado de diferentes impuestos ya sea el de renta, impuesto de industria y comercio o el de las ventas.

Con este método, las empresas pueden cobrar el porcentaje del impuesto que le corresponde a cada trabajador de acuerdo con el salario que este perciba o mediante la información que este suministra a la hora de ser contratado, por ejemplo, la dirección de residencia, con la cual se puede establecer al estrato socioeconómico. Aplicando este mecanismo, se asegura el cobro del IVA a las personas de acuerdo a la capacidad económica, bajo criterios de eficiencia y equidad.

Conclusiones

Colombia es catalogado como un país con alta tasa de IVA en Latinoamérica. Todos los países gravan los productos y servicios con el IVA, que termina siendo pagado por el consumidor final al momento que compra o solicita un bien o servicio. En ninguno de los países se tiene en cuenta la capacidad de pago que tengan los consumidores, dejando a un lado, principio de equidad.

La reforma planteada en esta investigación establece una equidad de condiciones para los contribuyentes del IVA, teniendo en cuenta la capacidad de pago y, por ende, una forma más justa de aportar al Estado. Esto sin lugar a duda, ayudaría a erradicar la evasión de impuestos que, en los últimos años, ha afectado el cobro seguro del Impuesto sobre las Ventas en el país en el transcurso del tiempo.

Referencias

- Accounter. (3 de Abril de 2015). Accounter. Obtenido de <https://www.accounter.co/boletines/ingresos-gravados-exentos-excluidos-y-no-gravados.html>.
- Areiza, C. A., Rua, A. A., & Polo, N. A. (2018). El Impacto Del Impuesto De Iva En La Población De La Ciudad De Medellín. Medellín. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/370/EL%20IMPACTO%20DEL%20IMPUESTO%20DE%20IVA%20EN%20LA%20POBLACION%20DE%20LA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Calim. (30 de Septiembre de 2019). Calim. Recuperado el 16 de Mayo de 2020, de [https://calim.com.ar/iva-2020-impuesto-valor-agregado/#:~:text=EI%20IVA%20\(Impuesto%20al%20Valor,impuesto%20que%20paga%20el%20](https://calim.com.ar/iva-2020-impuesto-valor-agregado/#:~:text=EI%20IVA%20(Impuesto%20al%20Valor,impuesto%20que%20paga%20el%20)

consumidor.&text=Existen%203%20tasas%20de%20IVA,y%20las%20
frutas%20y%20verduras.

Decreto 1595. (5 de Julio de 1966). Sistema Único de Información Normativa. (D. O. 31972, Editor). Obtenido de <http://www.suin-juriscal.gov.co/view-Document.asp?id=1315194>.

Decreto 435. (30 de Abril de 1971). Sistema Único de Información Normativa. (D. O. 33302., Editor). Obtenido de <http://www.suin-juriscal.gov.co/view-Document.asp?id=1096921>.

Decreto Legislativo 535. (10 de Abril de 2020). Decreto Legislativo 535 de 2020. Obtenido de <https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%20535%20DEL%2010%20DE%20ABRIL%20DE%202020.pdf>.

Dian. (s.f.). Tabla de IVA canasta familiar. 1. Colombia. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/impuestos/Reforma%20Tributaria%20Estructural/Listado%20completo%20IVA%20Canasta%20Familiar.pdf>.

Dian. (s.f.). Tabla de IVA canasta familiar. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/impuestos/Reforma%20Tributaria%20Estructural/Listado%20completo%20IVA%20Canasta%20Familiar.pdf>.

Espejo, G. (13 de Noviembre de 2019). Eliminación del IVA del 19%, propuesta incluida en reforma tributaria. La F.M. Obtenido de <https://www.lafm.com.co/politica/eliminacion-del-iva-del-19-propuesta-incluida-en-reforma-tributaria>.

Expat. (2019). Expat. Obtenido de <https://www.expat.com/es/guia/america-central/panama/20082-impuestos-en-panama.html>.

Garzón, D. M. (2006). Propuestas para una reforma tributaria en Colombia. ¿sobre qué se está debatiendo? Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/dian/cifras/Cuadernos%20de%20Trabajo/Propuestas%20para%20una%20reforma%20tributaria%20en%20Colombia.%20Sobre%20qu%C3%A9%20se%20est%C3%A1%20debatiedo.pdf>.

Gerencie.com. (30 de agosto de 2018). Tarifa general del impuesto a las ventas. Obtenido de <https://www.gerencie.com/tarifa-general-en-el-impuesto-a-las-ventas.html>.

- Gerencie.com. (02 de Febrero de 2020). Retención en la fuente ¿Qué es? Obtenido de <https://www.gerencie.com/retencion-en-la-fuente.html>.
- Gutiérrez, K. D. (2013). Comparación del Impuesto Al Valor Agregado (IVA) de Venezuela y Argentina Frente a Colombia. Colombia: Universidad Militar de Nueva Granada. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/11577/Comparacion%20del%20Impuesto%20al%20valor%20agregado%20IVA%20de%20Venezuela%20y%20Argentina%20frente%20a%20Colombia.pdf;jsessionid=EBE4ACF04E9EA3DD33CDA08A0273A3DB?sequence=2>.
- Hernández, C. (18 de Enero de 2018). Instituto Nacional de Contadores Públicos. Obtenido de <https://www.incp.org.co/colombia-tercer-iva-mas-alto-la-region/>.
- Jarach, D. (1971). *El hecho imponible teoría general del derecho tributario sustantivo*. Tercera Edición ed. Argentina: Abeledo Perrot.
- Jaramillo, C. R., & Tovar, J. (2007). Incidencia Del Impuesto Al Valor Agregado Sobre Los Precios En Colombia. Universidad de los Andes. Obtenido de https://economia.uniandes.edu.co/components/com_booklibrary/ebooks/fad9d2007-03.pdf.
- Jeldrez, A. (27 de Noviembre de 2019). Rankia. Obtenido de [https://www.rankia.cl/blog/sii/3307927-que-iva-como-declara-impuesto-valor-agregado#:~:text=El%20Impuesto%20al%20Valor%20Agregado%20\(IVA\)%20rige%20en%20casi%20todos,aumenta%20debido%20a%20este%20impuesto](https://www.rankia.cl/blog/sii/3307927-que-iva-como-declara-impuesto-valor-agregado#:~:text=El%20Impuesto%20al%20Valor%20Agregado%20(IVA)%20rige%20en%20casi%20todos,aumenta%20debido%20a%20este%20impuesto).
- Lecanda, R. Q., & Garrido, C. C. (2002). Introducción a la metodología de investigación cualitativa. *Revista Psicodidáctica*, 14, 5-39.
- Ley 111. (27 de Diciembre de 2006). Secretaría del Senado. (D. O. 2006, Editor) Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1111_2006.html.
- Ley 1819. (29 de Diciembre de 2016). Secretaría del Senado. (D. O. 2016, Editor). Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1819_2016.html.
- Ley 1943. (28 de Diciembre de 2018). Secretaría del Senado. (D. O. 2018, Editor). Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1943_2018.html.

- Ley 2010. (27 de Diciembre de 2019). Secretaría del Senado. (D. O. 2019, Editor). Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_2010_2019.html.
- Ley 3288. (30 de Diciembre de 1963). Sistema Único de Información Normativa. (D. O. 31265, Editor) Obtenido de <http://www.suin-juriscal.gov.co/view-Document.asp?id=1819854>.
- Ley 49. (31 de Diciembre de 1990). Sistema Único de Información Normativa. (D. O. 39615, Editor). Obtenido de <http://www.suin-juriscal.gov.co/view-Document.asp?ruta=Leyes/1603657>.
- Ley 633. (31 de Diciembre de 2000). secretaria del senado. (D. O. 39615, Editor). Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0633_2000.html.
- Ley 788. (27 de Diciembre de 2002). Secretaria del Senado. (D. O. 2002, Editor). Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0788_2002.html
- Martínez, J. G. (2012). Impuesto Al Valor Agregado En Colombia. (*tesis de maestría*). Colombia: Universidad de Medellín.
- Mesa, N. (25 de Abril de 2017). Contabilidad al día y algo más. Obtenido de <https://contabilidadyalgommas.wordpress.com/2017/04/25/analisis-de-la-ley-de-impuesto-al-valor-agregado-iva/>.
- Niño, E. A. (2017). Impactos Económicos De La Reforma Tributaria 2016 En Colombia. Bogotá D.C. (*tesis de pregrado*). Colombia: Universidad Militar Nueva Granada.
- Núñez, C. A. (2017). Estudio del impacto del incremento del IVA en el poder adquisitivo de los estratos bajos colombianos. (*tesis de pregrado*). Colombia: Universidad Militar de Nueva Granada.
- Orjuela, R. C., & Carvajal, J. R. (2007). Análisis de la incidencia del IVA en los productos de primera necesidad de la canasta familiar bogotana de los estratos 1 y 2. Obtenido de https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1110&context=contaduria_publica.
- Ortiz, L. D., & Gonzales, D. A. (2018). Análisis del efecto del IVA en los hogares de menos ingresos del departamento de Arauca con los cambios que

- ha generado. (*tesis de pregrado*). Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Otalora, C. E., Rojas, O. C., & Sepúlveda, O. V. (2008). Evasión tributaria en Colombia. (*trabajo de grado*). Colombia: Universidad Libre Seccional Bogotá.
- Rivera Cárdenas, B. C., & Villasmil Pérez, R. L. (2017). Análisis del comportamiento del IVA en los periodos comprendidos del 2012 al 2016. (*tesis de especialización*). Colombia: Universidad Libre Seccional Cúcuta.
- Reyes, M. (10 de Junio de 2019). BackStartup. Obtenido de <https://www.back-startup.com/post/todo-lo-que-debes-saber-sobre-el-iva-en-mexico>.
- Sampieri, D. R., Collado, D. C., & Lucio, D. M. (2014). *Metodología de la Investigación*. Sexta Edición. México: Interamericana Editores
- Sánchez, E. C., & Niño, A. M. (2019). El Impuesto Al Valor Agregado – I.V.A En Colombia En El Periodo 2006-2018. Universidad Libre, Norte de Santander, Cúcuta. (*tesis de pregrado*). Colombia: Universidad Libre Seccional Cúcuta.
- Servicio de Rentas Internas. (s.f.). Servicio de Rentas Internas. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/impuesto-al-valor-agregado-iva>.
- Smith, A. (1776). La riqueza de las naciones. (C. R. Braun, Trad.) Titivillus. Obtenido de <http://ceiphistorica.com/wp-content/uploads/2016/04/Smith-Adam-La-Riqueza-de-las-Naciones.pdf>
- Stiglitz, J. E. (1977). *La economía del sector público*. Tercera Edición. España: Bosch.
- Torres, I.S. (2019). Rankia. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/dian/3494142-iva-colombia-tipos-tarifas-calculo-periodos-gravables?page=2>
- Ucha, A. P. (21 de Agosto de 2015). Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/latinoamerica/ranking-de-iva-en-latinoamerica.html>.
- Zamora, E. (24 de Abril de 2018). Anfixblog. Obtenido de <https://anfix.com/blog/como-funciona-iva-autonomos/>.
- Zoom. (2020). Zoom. Obtenido de <https://support.zoom.us/hc/es/articles/360043289712-IVA-en-M%C3%A9xico#:~:text=IVA%20es%20la%20abreviacion%20de,los%20bienes%20y%20servicios>.

Contenido Revista Gestión y Desarrollo Libre No. 10:

Crisis migratoria venezolana: Universidad y su impacto en el Mercado Laboral

Evaluación de estrategias de posicionamiento de marca implementadas por una Institución Educativa para contribuir con su rentabilidad económica

Estrategias de gestión en los tutoriales de proyecto para la formación social de los estudiantes universitarios

Morosidad de la cartera de crédito al consumo y su incidencia en la rentabilidad y liquidez del Banco Mercantil, Banco Universal

Práctica pedagógica de la matemática en la carrera de educación básica integral: una mirada desde los formadores docentes

Valoración monetaria del beneficio ambiental generado por el Páramo de Santurbán

Modelo de demanda de productos textiles distribuidos por medio del catálogo Carmel en Cúcuta, Norte de Santander

El nuevo liderazgo y la transformación de las organizaciones del siglo XXI

La escuela de Frankfurt y el círculo de Viena, una mirada a la historia y un paralelismo con Venezuela, el país de las migraciones en Latinoamérica

Moda femenina: oportunidad para dinamizar la industria de la confección en la ciudad de Cúcuta



La Calidad académica
un compromiso institucional

Universidad Libre Seccional Cúcuta.
Avenida 4 N° 12-81. El Bosque.
PBX 5829810 Ext. 104
dirinvestigaciones@unilibrecucuta.edu.co