

ISSN 1992-1896



Contabilidad y Negocios

Revista del Departamento Académico
de Ciencias Administrativas

volumen 12, número 24
noviembre 2017



**FONDO
EDITORIAL**

PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ

EDITORIAL	3
ACTUALIDAD CONTABLE	
La contabilidad y la actividad medio ambiental de la industria ronera en Cuba: caso de estudio empresa mixta Havana Club International S.A-Ronera San José Marelis Albuerne Rizo, Nubia Venereo Collado	6
BANCA Y FINANZAS	
Efectos de la llegada de flujos de inversión extranjera en el sector hidroeléctrico colombiano Saúl Rick Fernández Hurtado, Karen Andrea Ochoa Ortiz, Luz Ángela Martínez Martínez	19
Adaptación contable a Solvencia II del grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras obligadas a consolidar sus cuentas Carmen Gloria Francisco Pérez, Milagros M^a Ferrera López	43
CONTABILIDAD GUBERNAMENTAL	
¿Convergencia de la regulación contable colombiana para las entidades de gobierno con las <i>International Public Sector Accounting Standards</i> (IPSAS)? Una medición de la armonización formal Carlos Orlando Rico Bonilla, Michael Andrés Díaz Jiménez	61
Avaliação de desempenho dos custos públicos municipais: análise de um fragmento da literatura para identificar oportunidades de futuras pesquisas Cristiano Sausen Soares, Fabricia Silva da Rosa	84
ESTRATEGIA EMPRESARIAL	
Del comercio electrónico al comercio social: La innovación al alcance de las organizaciones. Estudio para el sector calzado Bucaramanga, Colombia Alba Patricia Guzmán Duque y Carlos Alberto Abreo Villamizar	107
CONTABILIDAD DE GESTIÓN	
Reflexões associadas ao compartilhamento de informações no contexto interorganizacional na cadeia de suprimentos Christianne Calado Vieira de Melo Lopes y Aldo Leonardo Cunha Callado	119
DERECHO	
La influencia del derecho y sus ramas en el mundo de los negocios de empresas latinoamericanas Jennifer Isabel Arroyo Chacón	135

Finalizamos el año con la publicación del segundo número del volumen 12 de la revista *Contabilidad y Negocios*, con lo cual suman 24 números desde que se publicó el primer número en el año 2006, manteniendo la continuidad de un proyecto editorial surgido desde la iniciativa de los docentes del Departamento Académico de Ciencias Administrativas de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Durante el tiempo transcurrido, la revista se ha posicionado rápidamente en el ámbito académico y profesional, en especial, en el primero, despertando la atención y el interés de docentes e investigadores de universidades extranjeras, tanto como un medio de consulta, como un espacio para publicar y difundir sus trabajos de investigación. En este contexto, al revisar las estadísticas de la plataforma Google Analytics para el periodo comprendido entre julio 2016 a junio 2017, encontramos que el 53% de las sesiones realizadas por los usuarios, en el sitio Web de la revista, se ubican en otros países, entre los que destacan, Colombia, México, Ecuador, Brasil, Venezuela y España.

Asimismo, en relación al número de descargas de artículos, si consultamos la plataforma Open Journal Systems, en el primer semestre del año 2012 se registraron 2474 descargas de artículos por parte de los usuarios interesados. Mientras que en el primer

semestre del año 2017 se registraron 26 419 descargas de artículos, lo cual representa un incremento aproximado de 48% respecto al primer semestre del año anterior. Estos son algunos indicadores que respaldan el avance y posicionamiento que ha ido adquiriendo la revista en los últimos años, sumado al incremento significativo en la cantidad de artículos que son recepcionados para su evaluación y posible publicación en los siguientes números.

La última edición de la revista, correspondiente al décimo segundo volumen, incluye ocho artículos, los cuales están agrupados en las secciones: Actualidad Contable, Banca y Finanzas, Contabilidad Gubernamental, Estrategia Empresarial, Contabilidad de Gestión y Derecho. En el artículo incluido en la sección Actualidad Contable, los autores realizan una investigación mediante la aplicación de un estudio de caso de la Empresa Mixta Havana Club International S.A. - Ronera San José, la cual se sustenta en los fundamentos conceptuales que explican la relación entre contabilidad y medio ambiente. Para tal efecto, proponen un conjunto de acciones que permitan su registro y control, mediante la aplicación de métodos y técnicas de investigación científica, con énfasis en la actividad medioambiental de la industria del ron en Cuba.

En esta oportunidad, la sección Banca y Finanzas incorpora dos artículos. El primer artículo está realizado sobre la base de una investigación descriptiva, en la cual, los autores realizan un análisis de la inversión extranjera directa realizada en el sector hidroeléctrico colombiano, durante el periodo 2012 al 2016, identificando su origen y el impacto en el crecimiento y desarrollo de la economía en Colombia. En el segundo artículo los autores establecen como objetivo de la investigación, comprobar si la adaptación contable a solvencia II del grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras obligadas a consolidar sus cuentas, de acuerdo a las normas establecidas por la Comunidad Europea y por España, tendrán un impacto positivo en este tipo de entidades. Como parte de la metodología aplicada, se realiza un análisis antes de la reforma y otro después de ella.

Asimismo, la sección Contabilidad Gubernamental incluye dos artículos. En el primero de ellos, los autores presentan el trabajo realizado para comparar el proceso de armonización entre el marco normativo contable aplicado en las entidades de gobierno de Colombia y las Normas Internacionales de Contabilidad para el sector Público (IPSAS por sus siglas en inglés). La investigación incluye la aplicación de la metodología de las distancias euclidianas, que, según lo explicado por los autores, les permitirá comparar y asignar un parámetro numérico a las diferencias presentadas entre los principios y tratamientos contables alternativos. Como parte de las conclusiones expuestas, se indica que aún existen diferencias entre la normatividad local en Colombia y la establecida a nivel internacional.

El segundo artículo de la sección Contabilidad Gubernamental, aborda un trabajo en portugués, el cual tiene como objetivo evaluar los costos en el sector público, en particular, los vinculados a los servicios

que brindan los municipios. Como parte del diseño metodológico de la investigación, los autores seleccionaron una muestra de 24 artículos, a los cuales se les aplicó un análisis bibliométrico con el apoyo del método ProKnow-C. Algunos de los resultados de la investigación evidencian la inexistencia de modelos de evaluación de desempeño en la gestión.

En el artículo incluido en la sección Estrategia Empresarial, los autores determinan como objetivo de la investigación identificar cómo las organizaciones han implementado el comercio electrónico como una estrategia que les permita mejorar la eficiencia en el proceso de comercialización de los productos y servicios que ofrecen a los usuarios. La investigación se realizó en el sector del calzado en la ciudad de Bucaramanga, Colombia, el cual está compuesto por 1424 empresas de calzado. La metodología es de tipo cuantitativa y la muestra se calculó con base en los parámetros del muestreo aleatorio simple, considerando un 95% de confiabilidad y un error máximo del 9%. El instrumento utilizado fue una encuesta alojada en internet y medida bajo la escala de Likert.

La sección Contabilidad de Gestión incluye otro artículo en portugués, en el cual, los autores, presentan como objetivo realizar un análisis respecto a la información en la cadena de suministros y como esta es compartida en el contexto inter organizacional. La investigación está definida como cualitativa y estructurada en tres fases, para lo cual se procedió, en su primera fase, a una búsqueda de literatura relevante vinculada a investigaciones sobre cadena de suministros y compartimiento de información, publicada en el periodo comprendido entre los años 1994 y 2014.

Finalmente, la sección Derecho incorpora un artículo de tipo descriptivo, cuyo objetivo es realizar un análisis respecto a las distintas áreas del derecho que tienen

incidencia en el ámbito de los negocios de las empresas latinoamericanas. Para tal efecto, el autor identifica las principales áreas del derecho, así como una revisión de la estructura y objetivos de los principales bloques económicos en la región, que han impulsado el comercio internacional, con una normativa adecuada para cada caso, entre los que se identifica los tratados de libre comercio. Finalmente, el autor expone los principales retos que considera se requieren para lograr un ordenamiento jurídico armonioso que contribuya con una eficiente gestión de los negocios en las empresas latinoamericanas.

Estamos seguros que los contenidos de este nuevo número de *Contabilidad y Negocios*, el cual llega a publicarse gracias al aporte y colaboración de los

autores, servirá de fuente de consulta y referencia para académicos y profesionales interesados en los temas expuestos, y por qué no, para generar espacios de debate que contribuyan con la generación de nuevos conocimientos para el desarrollo y fortalecimiento de la ciencia contable.

Como en cada número publicado, expresamos nuestro agradecimiento a los que contribuyen con el proceso de gestión editorial de la *Revista Contabilidad y Negocios*, el cual se mantiene durante doce años ininterrumpidos, y nos permite poner cada número al alcance de la comunidad académica y profesional.

Oscar Alfredo Díaz Becerra
Director

La contabilidad y la actividad medio ambiental de la industria ronera en Cuba: caso de estudio empresa mixta Havana Club International S.A-Ronera San José

Marelis Albuerne Rizo, Nubia Venereo Collado

Subdirección Económica
Havana Club International S.A

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Agraria de la Habana

Durante los últimos años, la actividad económica ha generado un grave impacto negativo sobre el medio ambiente. En el escenario internacional actual, caracterizado por una crisis estructural sistémica que incluye no solo lo económico y lo energético, sino también lo medioambiental, las entidades del sistema empresarial cubano han tomado conciencia de la importancia de la adopción de soluciones urgentes que contribuyan con la preservación del medio ambiente y la propia supervivencia de la vida en el planeta. En este contexto, la contabilidad adquiere particular significación al constituirse como una herramienta que genera información útil para la toma de decisiones. La presente investigación, sustentada en los fundamentos conceptuales que expresan la relación entre contabilidad y medio ambiente, aborda el análisis de la actividad medioambiental en la industria ronera cubana a través del caso de estudio de la empresa mixta Havana Club International S.A – Ronera San José. A partir de ello, propone acciones que posibiliten su registro y control, sobre la base de la aplicación de métodos y técnicas de investigación científica.

Palabras clave: contabilidad ambiental, problemas ambientales, contabilidad y medio ambiente

Accounting and environmental activity of the rum industry in Cuba: Case study Mixed Company Havana Club International S.A-Ronera San José

During the last years, the economic activity has generated a serious negative impact on the environment. In the current international scenario, characterized by a structural systemic crisis that includes not only the economic and the energetic, but also the environmental, the entities of the Cuban business system have become aware of the importance of the adoption of urgent solutions that contribute to the preservation of the environment and the very survival of life on the planet. In this context, accounting acquires particular significance, as it constitutes a tool that generates useful information for decision making. The present research, based on the conceptual foundations that express the relationship between accounting and the environment, addresses the analysis of environmental activity in the Cuban rum industry through the case study of the Havana Club International SA-Ronera San José Mixed Company, proposing actions that make possible its registration and control, based on the application of scientific research methods and techniques.

Keywords: environmental accounting, environmental problems, accounting and environment

Contabilidade e atividade ambiental da indústria do rum em Cuba: estudo de caso Companhia mista Havana Club International S.A-Ronera San José

Nos últimos anos, a atividade econômica gerou um sério impacto negativo no meio ambiente. No atual cenário internacional, caracterizado por uma crise sistêmica estrutural que inclui não só o econômico e o energético, mas também o ambiental, as entidades do sistema empresarial cubano tomaram consciência da importância da adoção de soluções urgentes que contribuam para a preservação do meio ambiente e a própria sobrevivência da vida no planeta. Neste contexto, a contabilidade adquire um significado particular, pois constitui uma ferramenta que gera informações úteis para a tomada de decisões. Esta pesquisa, baseada nas bases conceituais que expressam a relação entre contabilidade e meio ambiente, aborda a análise da atividade ambiental na indústria do rum cubano através do estudo de caso da Companhia Mista Havana Club International SA-Ronera San José, propondo ações que possibilitem seu registro e controle, com base na aplicação de métodos e técnicas de pesquisa científica.

Palavras-chave: contabilidade ambiental, problemas ambientais, contabilidade e meio ambiente

1. Introducción

Hoy día, la problemática medioambiental es un asunto que compete a todos los países del mundo. A través de los años, la actividad económica ha generado un grave impacto negativo sobre el medio ambiente, y la humanidad ha sido testigo de lo invaluable e irreversible de los daños causados, lo que ha puesto en peligro la propia supervivencia de la vida en el planeta. La actualidad internacional se ha caracterizado por una crisis estructural sistémica que incluye no solo lo económico y lo energético, sino también lo medioambiental. En este escenario, se impone la necesidad de comprender el importante papel del medio ambiente para alcanzar el desarrollo social, político y económico de las naciones, lo que exige poner freno a la progresiva destrucción de la naturaleza y la adopción de soluciones urgentes que contribuyan —a través del cuidado y del uso racional de los recursos naturales— a garantizar la calidad y la continuidad de la vida humana, y el derecho de las futuras generaciones.

A partir de las últimas décadas del siglo pasado, se observa en el ámbito internacional un creciente interés en esta materia. Un ejemplo que demuestra

esa toma de conciencia son las cumbres internacionales sobre el cambio climático y otros problemas medioambientales. Entre ellas, se encuentra, en el año 1992, la celebración de la Cumbre de la Tierra en Río de Janeiro, Brasil. Asimismo, la Cumbre del Milenio, convocada por las Naciones Unidas en el año 2000, incluyó dentro de los objetivos de desarrollo del milenio garantizar la sostenibilidad del medio ambiente a través de la utilización inteligente de los recursos naturales y la protección de los ecosistemas. Unos años después, en 2002, la Cumbre de Johannesburgo puso en evidencia el deterioro de los recursos naturales, la brecha entre los países ricos y pobres, y la necesidad de avanzar hacia un nuevo modelo de desarrollo que conjugue de manera equilibrada las metas económicas, sociales y ambientales de toda la sociedad.

Cuba, desde los primeros años de la Revolución, ha dado importantes pasos encaminados a la defensa, la conservación y el uso racional del medio ambiente. En la actualidad, la política de ciencia, tecnología, innovación y medio ambiente promueve el desarrollo de investigaciones integrales para proteger y conservar el medio ambiente, adecuando la política ambiental a las nuevas proyecciones del entorno económico y social.

Ello prioriza el enfrentamiento al cambio climático, y la conservación y el uso racional de los recursos naturales. Teniendo en cuenta su responsabilidad en relación con el medio ambiente, en las entidades del sistema empresarial cubano, crece cada vez más el compromiso por su cuidado y conservación, partiendo de la demostrada relación entre su deterioro, y la práctica de formas de producción y consumo ambientalmente insostenibles. En esa línea, surge la creciente exigencia de vigilar el impacto de sus operaciones en el medio ambiente, por lo que necesitan instrumentos cada vez más precisos que les permitan medir con la mayor exactitud posible los acontecimientos económicos resultantes de su gestión y sus efectos sobre el medio ambiente con el objetivo de prevenirlos, así como evaluar su impacto y los resultados de esta actividad empresarial. En este escenario, la contabilidad desempeña un papel esencial al constituir una herramienta eficaz en el proceso de toma de decisiones.

Por la importancia del tema dentro del sistema empresarial cubano, se realiza la presente investigación en la empresa mixta Havana Club Internacional S.A. – Ronera San José, la que tiene como objetivo general proponer acciones que posibiliten el análisis, el registro y el control de las actividades relacionadas con el medio ambiente en la empresa Havana Club Internacional S.A – Ronera San José. A fin de lograr el objetivo propuesto, se emplearon métodos y técnicas de investigación, entre los que se encuentran el lógico abstracto —con sus procedimientos de análisis y síntesis, e inducción y deducción—, y el método monográfico. Entre las técnicas empleadas, se encuentran el análisis documental y las entrevistas no estandarizadas.

Sobre la base del análisis de la información recopilada por la investigación, este artículo presenta un marco

de referencia mediante la revisión de la literatura y de las bases conceptuales de la contabilidad ambiental. Posteriormente, se describe el proceso de obtención del aguardiente en la entidad objeto de investigación y el tratamiento que se da a los residuales producto de dicho proceso. Finalmente, se realiza el análisis de las afectaciones económicas que tiene la empresa por no afectar el medio ambiente, y se proponen acciones que contribuyan con el registro y el control contable de la actividad medioambiental en la empresa Havana Club International S.A – Ronera San José.

2. La contabilidad ambiental: marco teórico conceptual

La integración de la contabilidad y la información ambiental constituye un desafío para los profesionales contables en la actualidad. Un gran número de empresas en el mundo utilizan en la producción de bienes y servicios una importante cantidad de recursos naturales; otras devuelven al entorno desechos de su proceso productivo, que —sin ningún tipo de tratamiento— pueden constituir sustancias tóxicas que provocan contaminación, afectan la vida de animales y plantas, y conducen a la degradación de la tierra (Ablan y Méndez, 2004). A partir de ello, surge la necesidad de comprender la importancia de conjugar el desarrollo económico de las naciones, y el cuidado y la preservación del medio ambiente.

Para alcanzar este objetivo, se requiere no solo de medidas que contribuyan a este fin, sino también de registros contables de las actividades de las empresas que tienen consecuencias medioambientales, de modo que se genere información útil para el proceso de toma de decisiones. En ese marco, la contabilidad tiene la misión de suministrar datos a la dirección de la empresa para poder realizar el proceso de planeación, administración y gestión; y, de este modo, convertir

la información contable en un instrumento poderoso de la administración. En los últimos años, esta ciencia ha sido objeto de una continua actualización que permite reflejar la realidad económica de las organizaciones satisfaciendo las nuevas exigencias del entorno empresarial.

Sin embargo, en la investigación realizada por Mejía, Mora y Montes (2013), sobre la identificación de las funciones de la contabilidad, se demuestra que el mayor número de funciones de la contabilidad formuladas en el presente siglo están ubicadas en la dimensión ambiental (p. 156). Estos autores consideran que la práctica contable sigue teniendo un dominio económico, pero las presiones social y académico-investigativa advierten una ruptura del quehacer tradicional contable para transitar de los informes económicos hacia los informes socioambientales de la sostenibilidad.

Para la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (1996), la búsqueda de soluciones al problema medioambiental exige a las empresas el conocimiento de dicho problema. Esto implica describir el impacto de hoy sobre el futuro, en términos de conocer, identificar, denominar, medir, divulgar, reportar y comunicar. En este punto, empieza a relacionarse con la ecología con la contabilidad, debido a que la ciencia del proceso contable —como ya se sabe— capta, procesa e informa. Esta unión —la del medio ambiente con la contabilidad— se ha visto plasmada en virtud de la problemática medioambiental presentada en las empresas, puesto que la contabilidad se vincula con el medio ambiente, en la medida que su objetivo es medir aquellos hechos económicos que afectan a la empresa para dar una información fidedigna, confiable, oportuna, comprensible, objetiva e íntegra. Así, nace la contabilidad ambiental, cuyo objeto es reconocer que las

empresas interactúan con el ambiente y, de esta relación, se derivan aspectos que deben ser incorporados en la información que dicha entidad presente (Ablan y Méndez, 2004).

La contabilidad ambiental ha sido un tema continuamente debatido en los últimos años por empresas, organizaciones e instituciones, entre las cuales se han visto involucrados diferentes autores de la materia y diversos investigadores del tema. Estos trabajan la misma como una herramienta de la contabilidad especializada, que permite analizar, clasificar, resumir, y registrar información cuantitativa y cualitativa del entorno ambiental que rodea a la empresa. De esta manera, permiten presentar la información referente al impacto generado por el desarrollo de la actividad mercantil en el medio ambiente junto con una evaluación de los beneficios económicos.

A partir de la década de 1990, diversos autores (Martínez, 2013; Valderrama y Moreno, 2012; Ochoa, Mosquera y Ruiz, 2013; Pahlen y Campo, 2013; Cañizares, 2014) han desarrollado investigaciones sobre la contabilidad ambiental. En ese marco, Pahlen y Campo (2013) plantean que la contabilidad ambiental está orientada a las medidas de protección del medio ambiente. En función de ello, sus objetivos principales son el reconocimiento y la revelación de los efectos medioambientales en la teoría, la técnica y la práctica contable; la identificación separada de los costos e ingresos afines para su protección; las acciones tomadas para crear iniciativas en el orden de considerar los efectos medioambientales existentes; el desarrollo de nuevas formas de medir e informar, y así cumplir con propósitos internos y externos; el perfeccionamiento de nuevos sistemas contables financieros y no financieros, y sistemas de información y de control para aprovechar las ventajas medioambientales de las decisiones administrativas.

Otros autores (Valderrama y Moreno, 2012; Mejía, Mora y Montes, 2013) abordan la importancia de la contabilidad ambiental por su utilidad en la toma de decisiones empresariales y plantean que se debe superar el enfoque clásico de la contabilidad. Estos autores coinciden en afirmar que la contabilidad ambiental trata de reflejar el efecto que tienen las actividades económicas de una organización en los aspectos ambientales con la finalidad de presentar información confiable y útil para todos los interesados, tanto internos como externos.

La necesidad de la contabilidad ambiental se debe, por tanto, a la importancia de reflejar elementos ambientales del desarrollo económico que requieren de medición y de monitoreo con el objetivo de determinar las condiciones de escasez y degradación natural, pues el agotamiento y el deterioro del medio ambiente pone en riesgo las condiciones de sostenibilidad del sistema económico y el bienestar social. En este escenario, el papel de la contabilidad ha trascendido en su misión de registrar los hechos económicos que tienen lugar en una organización para ofrecer información veraz y oportuna de su gestión empresarial. Particularmente, adquiere relevancia en el registro y el control de aquellas actividades que tienen un impacto sobre el medio ambiente, a partir de lo cual contribuye con la toma de decisiones que no afecten su entorno. Para ello, es necesaria, además, la identificación de los costos ambientales.

2.1. Los costos ambientales en la empresa

Los costos ambientales constituyen uno de los indicadores fundamentales para la contabilidad de gestión ambiental. Para Cañizares (2014), su definición depende de la información requerida para el análisis y del horizonte de planeación empresarial. En la revisión bibliográfica, se demuestra que existen diversas

definiciones y clasificaciones de costos ambientales, información que es desarrollada por una variedad de autores (Pelegrín y Urra, 2004; Pahlen y Fronti, 2007; Chacón, 2009; Lamorú, 2011; Rodríguez, 2011; Pahlen y Campo 2013). A continuación, se presentan algunas definiciones sobre costos ambientales. De acuerdo con la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (1996), los costos ambientales refieren a la medida y la valoración del esfuerzo por la aplicación racional de los factores ambientales de cara a la obtención de un producto, un trabajo o un servicio. Para Silva (2001), se trata, más bien, de los impactos incurridos por la sociedad, una organización, o el resultado individual de las actividades que afectan la calidad ambiental. Finalmente, según, Cañizares (2014), estos representan los costos de los materiales directos, mano de obra directa y los costos indirectos, incurridos en las actividades desarrolladas para disminuir o mitigar los impactos ambientales originados como resultado de la elaboración de un producto o la prestación de un servicio.

En la actualidad nacional e internacional, al calcular los costos de producción, no se incluyen los costos ambientales. Esto se debe a que se asocian los costos ambientales con los gastos en los que deben incurrir las empresas en cuanto a estándares de desempeño ambiental. En la medida que las empresas identifiquen los gastos ambientales, tendrán la información que posibilita tomar decisiones para su gestión ambiental (Cañizares, 2015, p. 20).

Para cuantificar los costos ambientales, es indispensable la identificación de los procesos con el objetivo de poder definir las actividades y, entre ellas, las que generan impactos ambientales como resultado de la elaboración de un producto o la prestación de un servicio. Los sistemas básicos de costo presentan limitaciones para la toma de decisiones ante el cuidado y la

conservación del medio ambiente, porque no brindan información sobre el registro y el cálculo del costo de las actividades ambientales, sino que los sistemas de costos constituyen el conjunto de normas, métodos y procedimientos que se requieren para la planeación, el registro de los gastos, el cálculo y el análisis del costo en la organización (López, Martín, Rodríguez, Martínez y Suárez, 2010, p. 143).

Según Cañizares (2015), se pueden utilizar los sistemas básicos de costo para satisfacer las necesidades de información sobre la planificación, el registro y el cálculo de los costos ambientales (p. 25); de esta forma, se brinda información sobre las actividades ambientales generadas durante la elaboración de un producto o la prestación del servicio. Por su parte, para Reyes, Ortega, Castañeda y Arias (2008), los costos ambientales han permanecido como costos ocultos al no contabilizarse las implicaciones medioambientales o hacerse de manera incompleta debido, principalmente, a la falta de reconocimiento de las mismas. Sin embargo, a pesar de ello, estos costos están presentes.

Existen estudios sobre el cálculo y registro de los costos ambientales, como los desarrollados por Pelegrín, Reyes y Campos (2010); Cañizares (2014); Maresma (2016); y González (2016). Las fuentes bibliográficas consultadas evidencian que se elaboran procedimientos y metodologías con un enfoque en la gestión ambiental y el uso de indicadores cualitativos para el desarrollo de elementos teóricos. No obstante, hay insuficiencia de procedimientos para la determinación de los costos ambientales que utilicen la información contable y las herramientas de gestión en función del cuidado y conservación del medio ambiente.

La información contable ambiental es de vital importancia para la gestión ambiental de la empresa. A partir de ello, surge la necesidad de disponer de un sis-

tema contable que contemple el concepto ambiental y suministre información acerca de los costos ambientales, los que forman parte de los costos totales de la empresa y afectan sus resultados financieros. En el siguiente acápite, se vinculan los conceptos anteriores con la actividad de la empresa mixta Havana Club International S.A – Ronera San José en su interacción con el medio ambiente.

3. La actividad medioambiental en la empresa mixta Havana Club International S.A - Ronera San José

3.1. Caracterización de la entidad

La empresa mixta Havana Club International S.A (HCI) fue creada en 1993, como parte de la política de expansión de la marca líder de los rones cubanos Havana Club a los mercados internacionales, entre la empresa cubana Havana Rum and Liquors, S.A. (HRL) y las empresas extranjeras Pernod Ricard, S.A. y Havana Club Holding, S.A. (HCH). En setiembre de 2002 —tomando como base las tareas técnicas definidas por Cuba Ron y Pernod Ricard, a cargo de Thales Engineering & Consulting de Francia, y con la colaboración para el presupuesto preliminar de Ingeniería y Desarrollo del Ministerio de la Industria Alimenticia de Cuba— se decidió la inversión del proyecto bacchus. El mismo consistía en construir una fábrica de ron en Cuba. Por su ubicación en una de las cuencas hidrográficas de aguas subterráneas más importantes del país (Jaruco-Mampostón) y por ser una de las zonas más industrializadas del occidente del país con un alto nivel de profesionales, se decidió ejecutar dicha inversión en el municipio habanero San José de las Lajas. La obra inició el 21 de marzo de 2005 con los trabajos de movimiento de tierras y el 9 de enero de 2007 fue inaugurada la ronera San José de las Lajas, perteneciente a la empresa mixta Havana

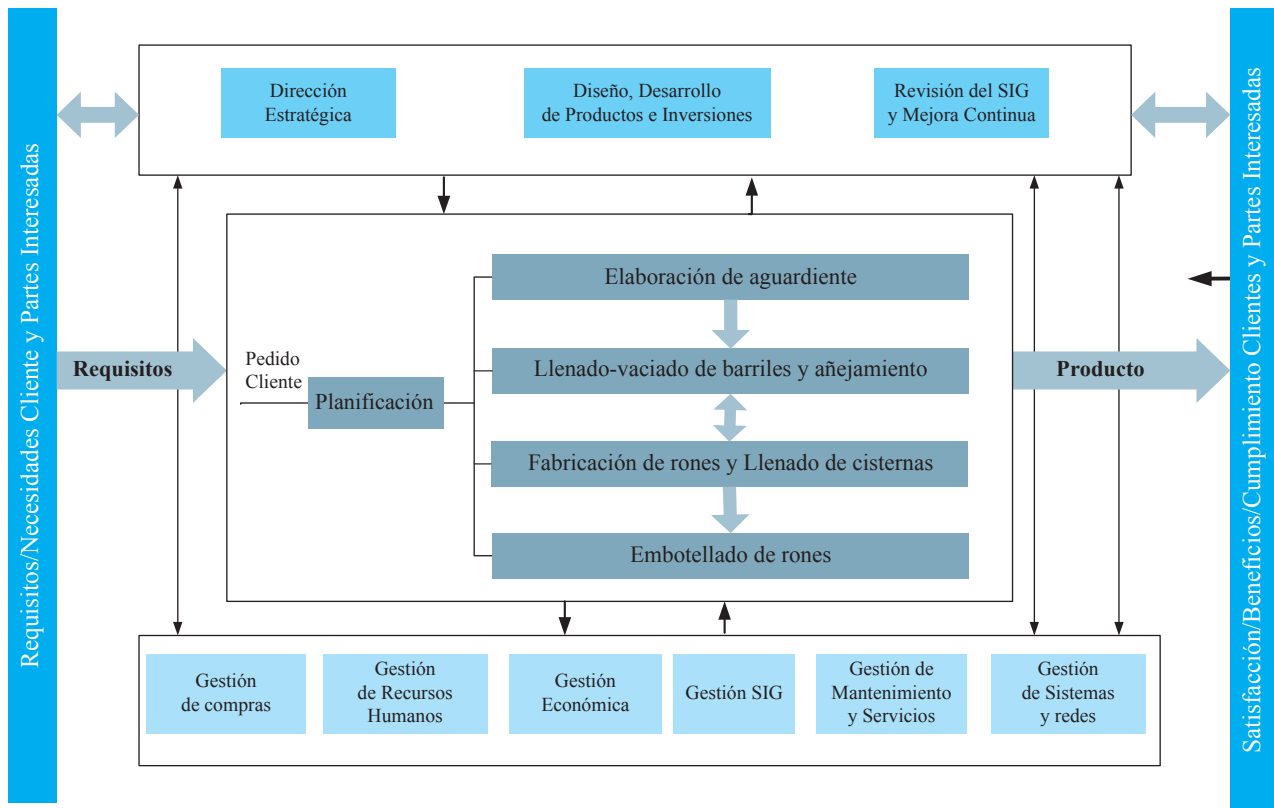
Club Internacional S.A. A continuación, se presentan los cinco pilares básicos:

- Asegurar la autonomía en la producción de rones oscuros
- Garantizar la forma tradicional de hacer el ron ligero cubano
- Respetar las normas y leyes vigentes, tanto nacionales como internacionales
- Mantener alta seguridad en los procesos productivos cumpliendo estándares internacionales
- Tener un máximo respeto por el medio ambiente

Es política de la entidad producir rones que cumplan con los requisitos de calidad e inocuidad que satisfagan a sus clientes, a través de la combinación de las tecnologías más avanzadas y las tradiciones de nuestra cultura nacional. De este modo, contribuye con la continuidad del reconocimiento de la calidad de los productos Havana Club (segunda marca mundial de rones, excluido el mercado americano).

El gráfico que se ofrece a continuación muestra el mapa de procesos de la ronera San José.

Gráfico 1. Mapa de procesos de la ronera San José



SIG: Sistema Integrado de Gestión

Fuente: Archivos de la empresa.

La estructura organizativa de esta entidad se fundamenta en una Dirección Industrial, a la cual se subordinan tres direcciones funcionales: Dirección de Operaciones, Dirección de Calidad y Dirección Económica. Bajo la Dirección de Operaciones, se encuentra un puesto de dirección; la planta destiladora de aguardiente, dedicada a la fermentación y destilación de aguardiente a partir de la miel de caña de azúcar; la planta de añejamiento, cuya misión es añejar aguardiente y bases por largos períodos de tiempo, lo que les proporciona a las mismas una calidad sensorial única; a esta planta se subordina la planta de llenado-vaciado, encargada del llenado y vaciado de barriles para la planta de producción; además la planta ronera, a la cual se subordina el Área de Fabricación de Rones, dedicada a la elaboración y mezcla de las diferentes bases y rones con destino a naves de añejamiento, y el Área de Embotellado, donde es envasado como producto final. Dicha área tiene una capacidad de 12 000 botellas por hora, y se encuentra equipada con modernas tecnologías de última generación y alto grado de complejidad. También a la Dirección de Operaciones se subordina un Área de Abastecimiento, encargada de la compra de las materias primas y materiales nacionales utilizados en las diferentes áreas de la fábrica, así como un Área de Mantenimiento.

El surtido de productos de la fábrica está compuesto por rones oscuros, los cuales se clasifican según categoría de calidad y precio: Ritual, Especial y Reserva se ubican en la categoría Premium; el 7 Años (producto líder de la marca), en Súper Premium; Selección de Maestros, HC 15 Años y HC Unión se encuentran dentro de Ultra Premium; y el Máximo, en Prestige.

Sus acciones de comercialización están centradas en satisfacer las demandas del mercado tanto externo como interno. Italia, España, Chile, Cuba y Grecia

son sus mercados más significativos. La empresa ha logrado mantener un crecimiento anual estable de las ventas de un 15%.

En lo que respecta a legislaciones de medio ambiente vigentes, la empresa es guiada por el Decreto Ley 202 de 1999 sobre la prohibición del desarrollo, la producción, el almacenamiento, y el empleo de armas químicas y sobre su destrucción; el Decreto Ley 281 de 2007, que es el reglamento para la implantación y consolidación del sistema de dirección y gestión empresarial estatal; la Ley 81 del Medio Ambiente y la Resolución No.159 de 1995 sobre las disposiciones para la aplicación del procedimiento de información y consentimiento previo a los productos químicos industriales y de consumo de la población, y para la instrumentación del Registro Nacional de Información de productos químicos-tóxicos.

3.2. Procesos con actividades de impacto ambiental en la empresa mixta Havana Club International S.A. – Ronera San José

A continuación, se presenta el proceso de elaboración del aguardiente y se realiza un análisis del proceso de destilación y sus residuales. Para empezar, en el Área de Destilería, se desarrollan los procesos de fermentación, caldera, destilación-concentración y limpieza química que permiten identificar actividades con impacto ambiental. Cabe anotar que este es el proceso en que puede incurrirse en mayores costos ambientales, criterio que fundamenta la propuesta de seleccionar el proceso de la destilería para el desarrollo de la investigación.

3.2.1. Proceso de elaboración del aguardiente

Para la elaboración del aguardiente, primero, se realiza el análisis de la miel para determinar si cumple con los requerimientos de calidad, en cuanto a azúcares

y reductores totales, azúcares infermentecibles, y por diferencia los fermentecibles. Otros análisis que se efectúan son el PH, el lodo y el grado Brix. El sistema de destilación de la entidad consta de dos columnas: una primaria o principal, que es la encargada de destilar el aguardiente, y una secundaria, cuyo objetivo es agotar la crema que se recupera en la fermentación y que no se utiliza en el proceso para extraerle su contenido de etanol. Al aguardiente destilado, producido antes de que pase a las naves de añejamiento, se le realiza una evaluación sensorial que incluye diversos parámetros.

El líquido que ya ha sido despojado de volátiles y que sale por el fondo de la destiladora recibe el nombre de «vinaza». Este se compone, principalmente, por agua, resto de levaduras, sólidos disueltos, ácidos de alto peso molecular. Tras este proceso, abandona la columna a una temperatura de 104 °C y pasa al sistema de tratamiento de residuales (anexo 1).

3.2.2. Tratamiento de residuales

Los residuales que existen en la fábrica, en este caso, son fundamentalmente los desechos de la destilería y la planta de tratamiento de agua de fabricación (ósmosis).

En la destilación por el fondo, se obtiene un residual, que es la vinaza, que debe ser concentrado, pues se obtienen grandes volúmenes de ella. Esta vinaza tiene un alto contenido de agua. Para disminuir su volumen, se somete a un proceso de evaporación-concentración en un sistema triple efecto. La vinaza concentrada es vendida a los agricultores, que la utilizan como alimento para el ganado y como fertilizante de las tierras. Los residuales de la planta de tratamiento de agua y sus desechos van a un sistema de tratamiento que consta de tres lagunas con un tiempo de retención,

de diferente profundidad, que funcionan de la siguiente manera. El agua pasa por la primera laguna y, en ese proceso, deja los residuos más gruesos, como lodo, tierra. Al rebosarse, pasa a la segunda laguna, que, a su vez, sigue el mismo mecanismo hasta llegar a la tercera, que vierte el agua a la cuenca Ayala del río Mayabeque. Este río es importante a escala nacional, por lo que el vertimiento de agua de la última laguna debe cumplir con la Norma Cubana 27/99. De acuerdo con esta, la demanda química de oxígeno (DQO) debe ser de 70 mg/l; y la demanda biológica de oxígeno (DBO), de 30 mg/l como máximo (Oficina Nacional de Normalización, 1999). En cada laguna, hay una microbiota que se encarga de digerir los desechos tóxicos, a partir de lo cual se garantiza la calidad del agua que se vierte al manto freático.

Durante el desarrollo de la investigación, se pudo constatar que la empresa mixta Havana Club International – Ronera San José trabaja en función de lograr un eficiente desempeño ambiental a partir del aprovechamiento de residuales mitigando los impactos y asumiendo los costos que ello conlleva. Sin embargo, al alcanzar la plena capacidad de almacenamiento, dicho producto imposibilita la realización de nuevas campañas de producción, en la medida que, si no se extrae la vinaza, no se puede producir el aguardiente, lo que trae consigo interrupciones en su proceso productivo y afectaciones económicas que no se cuantifican.

Durante los años 2015 y 2016, la compañía enfrentó procesos de paralizaciones productivas con vistas a no afectar el manto freático y no tener destinos para su residual, que mantuvo volúmenes de inventarios elevados, lo que provocó incumplimientos en los planes de producción de aguardiente previsto. Esto obligó a la entidad a trazar nuevas estrategias para mitigar los riesgos.

Las tablas que se muestran a continuación presentan el impacto que tuvieron estas paralizaciones destinadas a no afectar el medio ambiente en la entidad.

Tabla 1. Impacto de paralizaciones para no afectar el medio ambiente (2015)

2015	U/M	Plan	Real	Variación
Aguardiente	l	3 784 040	3 206 729	-577 311
Costos variables	cuc		\$ 1 372 084	
Costos fijos	cuc		\$ 1.668.161	
Costos totales	cuc		\$ 3 040 245	
Costos variables	cuc/l	\$ 0,43	\$ 0,43	\$ 0,00
Costos fijos	cuc/l	\$ 0,44	\$ 0,52	-\$ 0,08
Costos totales	cuc/l	\$ 0,87	\$ 0,95	-\$ 0,08
Impacto por bajo NA	cuc		-\$ 254.502	

En la tabla anterior, se pudo determinar que, en el año 2015, la entidad dejó de producir 577,3 miles de litros de aguardiente, lo que la afectó financieramente en más de 254,5 miles de pesos (cuc). Esto se debe a que, al tener el tanque de depósito de la vinaza a plena capacidad, no dispuso de destinos para trasladar la misma y, por tanto, no pudo reanudar su proceso productivo. Si se tiene en cuenta que en una jornada de 24 horas se producen 30 miles de litros de aguardiente y, a su vez, se generan 64,8 m³ de vinaza, manteniendo un ritmo de extracción de 30 tn de vinaza por día, solo se podría producir 15 días por cada mes.

En el año 2016, se analizó solamente el primer semestre, pues la producción se paralizó durante todo el segundo semestre del año por no contar con capacidad de almacenamiento para la vinaza. Por esta razón, se realiza el análisis de la subactividad de la destilería en este período.

Tabla 2. Impacto de paralizaciones para no afectar el medio ambiente (2016)

Primer semestre 2016	U/M	Plan	Real	Variación
Aguardiente	l	2 088 742	1 780 481	-308 261
Costos variables	cuc		\$ 710 339	
Costos fijos	cuc		\$ 713 038	
Costos totales	cuc		\$ 1 423 377	
Costos variables	cuc/l	\$ 0,40	\$ 0,40	\$ 0,00
Costos fijos	cuc/l	\$ 0,34	\$ 0,40	\$ 0,06
Costos totales	cuc/l	\$ 0,74	\$ 0,80	\$ 0,06
Impacto por bajo NA	Cuc		\$ 105.232	

Segundo semestre 2016	U/M	Plan	Real	Variación
Subactividad Destilería	cuc	\$ 291 269	\$ 579 208	\$ 287 939
Impacto por bajo NA	cuc		\$ 287 939	
Total de impacto por bajo NA	cuc		\$ 393 170	

En el período 2016, el análisis se realiza por semestres. El primer semestre muestra un resultado similar a la información sobre el año 2015: se identifica que la empresa dejó de producir 308,2 miles de litros de aguardiente, lo que afectó financieramente a ese período en más de 105,2 miles de pesos (cuc). Para el segundo semestre, se incorpora como base comparativa el valor de la subactividad exclusivamente, pues no hubo producción en ese período. A partir de ello, se observa un impacto financiero de 287,9 miles de pesos (cuc). Luego, en el año 2016, el impacto para la entidad —a partir de las paralizaciones destinadas a no afectar el medio ambiente— asciende a 393,1 miles de pesos (cuc).

Se pudo comprobar, además, que la entidad no tiene definido en sus procedimientos de costos el tratamiento de los residuales (vinaza) como productos y, por consiguiente, no se le imputan los gastos directos e indirectos que inciden en su proceso, por lo que no puede determinar lo que realmente invierte en función de la protección medioambiental.

3.3. Propuesta de acciones

A partir del diagnóstico realizado, se realizó el cálculo de los costos en que incurre la empresa por no afectar el medio ambiente y se determinaron las deficiencias detalladas a continuación:

- La información contable que genera la entidad no contempla la dimensión ambiental de su actividad.
- La entidad no tiene definido en sus procedimientos de costo el tratamiento de los residuales (vinaza) como producto.
- No se identifican los costos medioambientales en la contabilidad de la empresa, sino que se registran dentro de los elementos de gastos empresariales.
- No existen normas contables para el registro y cálculo de los costos medioambientales, por lo que no se refleja su contabilización en los estados financieros.

A partir del resultado obtenido, se realiza la siguiente propuesta de acciones:

- Clasificar las partidas medioambientales en su contabilidad
- Codificar dentro de la contabilidad los productos residuales asociados con el cuidado del medio ambiente
- Incluir en el análisis de costo de la entidad los costos medioambientales
- Realizar un análisis de la rentabilidad teniendo en cuenta el efecto medioambiental

- Identificar las inversiones asociadas con el cuidado del medio ambiente y registrarlas como tales
- Capacitar al personal económico financiero en función del registro contable y de costo de las actividades medioambientales realizadas por la entidad
- Diseñar un procedimiento para el tratamiento contable-financiero de la actividad medioambiental que incluya el análisis de costo y rentabilidad.
- Incorporar de manera integral el tema ambiental a la toma de decisiones y a las estrategias de negocio

4. Consideraciones finales

A partir de los métodos y técnicas de investigación empleados, la investigación realizada posibilitó analizar la problemática existente en la empresa mixta Havana Club International S.A – Ronera San José asociada con su actividad medioambiental. De este modo, se pudo proponer acciones que posibiliten el análisis, el registro y el control de las actividades relacionadas con el medio ambiente y su impacto en el resultado económico de la entidad. Partiendo del resultado obtenido, se plantean las siguientes recomendaciones para la empresa mixta Havana Club International S.A – Ronera San José:

- Analizar en el Comité de Dirección de la empresa la propuesta elaborada
- Realizar investigaciones futuras de mayor alcance relacionadas con el tema objeto de estudio
- Generalizar las aplicaciones de las acciones propuestas para el tratamiento contable financiero de la actividad medioambiental en la industria ronera en Cuba
- Proponer a los organismos rectores correspondiente la creación de un marco conceptual que incluya la contabilidad ambiental

Referencias

- Ablan Bortone, Nayibe y Elías Méndez V. (2004). Contabilidad y ambiente. Una disciplina y un campo para el conocimiento. *Actualidad Contable FACES*, número 8. Mérida. Recuperado el 15 de noviembre de 2017 de <http://www.saber.ula.ve/>
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) (1996). *Contabilidad de gestión medioambiental. Principios de contabilidad de gestión*. [Documento N° 13]. Madrid.
- Cañizares, Marlene (2014). La contabilidad ambiental: Una visión desde la academia cuban. *Confin Habana*, 8(2). Recuperado el 15 de noviembre de 2017 de <http://cofinhabana.fcf.uh.cu/index.php/junio-2014>
- Cañizares, Marlene (2015). *Procedimiento para cuantificar los costos de las actividades ambientales en la gestión de sostenibilidad del recurso agua potable*. Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Contables y Financieras. Universidad de La Habana. La Habana, Cuba.
- Chacón, Y. (2009). Los costos en la gestión de las organizaciones. *Revista Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social*, 3(6), 1-8.
- Consejo de Estado (1997). Ley No. 81 Del Medio Ambiente. Compendio de Legislación Ambiental. La Habana. Cuba.
- Consejo de Estado (1999). Decreto Ley 202 Sobre la prohibición del desarrollo, la producción, el almacenamiento y el empleo de armas químicas y sobre su destrucción. La Habana. Cuba.
- Consejo de Estado (2007). Decreto Ley 281. Reglamento para la implantación y consolidación del sistema de dirección y gestión empresarial estatal. La Habana. Cuba.
- González, S. (2016). Aplicabilidad de los sistemas de gestión ambiental en los proyectos de inversión. *Revista trimestral*, 22(2), abril-junio, Holguín, Cuba.
- Lamorú, P. (2011). *Procedimiento contable para el registro de las variables medioambientales en la industria del níquel en Cuba*. Tesis presentada en opción al grado científico de Doctor en Ciencias Económicas. Universidad de Camagüey, Camagüey, Cuba.
- López, M., M. Martín, F. Rodríguez, G. Martínez y A. Suárez (2010). *Sistemas de costo*. La Habana: Editorial Félix Varela.
- Maresma, Y. (2016). Contabilidad de costos ambientales en la industria cárnica, recomendaciones para su desarrollo. *Revista trimestral*, 22(3), julio-septiembre, Ciencias Holguín.
- Martínez Rodríguez, María V. (2013). *Ensayo por un futuro ecológico para un buen despertar*. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada. Recuperado el 15 de noviembre de 2017 de <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/>
- Mejía Soto, Eutimio, Gustavo Mora Roa y Carlos Alberto Montes (2013). Aproximación crítica a la función contable desde la teoría tridimensional de la contabilidad. *Revista Lúmina*, 14(1), 142-175.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente (1995). Resolución 159 Disposiciones para la aplicación del Procedimiento de Información y Consentimiento Previo a los productos químicos industriales y de consumo de la población y para la instrumentación del Registro Nacional de Información de Productos Químicos-Tóxicos. La Habana, Cuba.
- Ochoa Rojas, Catalina, Camilo Mosquera Rúa y Carolina Ruiz Aguiar (2013). *Modelo de contabilidad ambiental para la empresa Pedro Álvarez Construcciones SAS*. Bogotá: Universidad de San Buena Ventura. Recuperado el 15 de noviembre de 2017 de <http://bibliotecadigital.usbcali.edu.co/>
- Oficina Nacional de Normalización (1999). Norma Cubana 27. Vertimiento de aguas residuales a las aguas terrestres y al alcantarillado. La Habana, Cuba

- Pahlen, Ricardo y Ana María Campo (2013). Las contingencias en el marco de la contabilidad ambiental-financiera. *Revista Cofin Habana*, 7(3), 55. Recuperado el 15 de noviembre de 2017 de <http://www.cofinhab.uh.cu/index.php/RCCF/article/view/104>
- Pahlen, R. y L. Fronti (2007). *Contabilidad ambiental: segmento contable para el siglo XXI*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Cooperativa.
- Pelegrín, A. y K. Urra (2004). La contabilidad y el medio ambiente. Procedimientos para su evaluación y análisis desde la óptica de la gestión empresarial. *Revista Quehacer Científico*, 1(1), 88-96.
- Pelegrín, Arístides, Mónica Reyes y Sandra Campos (2010). Modelo de costos ambientales para empresas turísticas. Experiencias en Cuba y México. *Foro Virtual de Contabilidad Ambiental y Social*. Disponible en http://www.economicas.uba.ar/wp-content/uploads/2017/08/T_PelegrinMesa_Modelo_costos_ambientales_empresas_turisticas.pdf
- Reyes Rodríguez, Mónica A., Alfredo T. Ortega Ojeda, Alfredo Castañeda Palomera y Miriam Arias Uribe (2008). *La contabilidad medioambiental como instrumento para medir el desempeño ambiental de las empresas agrícolas del Valle Autlán del Grullo, Jalisco, México*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara. Recuperado el 15 de noviembre de 2017. <http://www.econ.uba.ar/>
- Rodríguez Jiménez (2011). Formulación de una estructura teórica para la contabilidad ambiental. *Revista Libre Empresa*, 8(2), 101-120.
- Silva, J. (2001). *Las empresas y los costos ambientales*. Buenos Aires, Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- Valderrama, Yosman y Lisbeth Moreno (2012). *Contabilidad de gestión ambiental en empresas constructoras. Impacto y efectos de su uso*. Zulia: Universidad Rafael Belloso Chacín. Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales.

Recibido: 22/03/17

Aceptado: 18/10/17

marelis.albuerne@havanaclub.cu

nubia@unah.edu.cu

Efectos de la llegada de flujos de inversión extranjera en el sector hidroeléctrico colombiano

Saúl Rick Fernández Hurtado, Karen Andrea Ochoa Ortiz,
Luz Ángela Martínez Martínez

Center for Global Studies
Shanghai University

Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas
Universidad Santiago de Cali

Departamento de Operaciones y Sistemas
Universidad Autónoma de Occidente, Cali

No es desconocido que el mundo actual se mueve en torno a la globalización de mercados; en este contexto, los flujos de inversión extranjera desempeñan un papel importante en el desarrollo económico de Latinoamérica, como es el caso de Colombia. En los últimos años, los flujos de inversión extranjera han generado un crecimiento no solo de carácter económico, sino en lo que respecta a las relaciones internacionales con el fortalecimiento de los tratados comerciales, y el intercambio de innovación en tecnología, procesos y conocimientos. De este modo, ha permitido que la economía tenga un desarrollo progresivo, lo que refleja que la inversión extranjera puede tener efectos positivos en el PIB del país.

La siguiente investigación está basada en una metodología descriptiva, a partir de la cual se evidencia el crecimiento de la inversión extranjera directa en el sector hidroeléctrico colombiano, lo que ha fomentado el fortalecimiento del sector desde el año 2012 hasta 2016. Para ello, se han desarrollado políticas de económicas y de protección sobre los recursos, que garanticen la prolongación de este sector. El resultado de la investigación refleja los efectos positivos de la inversión extranjera, que muestra un crecimiento del sector hidroeléctrico durante 2016, lo que está estrechamente relacionado con el PIB, al igual que el aumento de producción energética colombiana.

Palabras clave: inversión extranjera directa, economía colombiana, acuerdos comerciales, sector hidroeléctrico

Effects of the influx of foreign investment flows in the Colombian hydroelectric sector

It is known that the world today is moving around of the globalization of markets; it is there that foreign investment flows play an important role in the economic development of Latin America, as in the case of Colombia. In recent years, foreign investment flows have generated not only economic growth but also international relations with the strengthening of trade agreements, the exchange of innovation in technology, processes, and knowledge, allowing the economy to have a progressive development, reflecting that foreign investment can have positive effects on the country's GDP.

The research is based on a descriptive methodology, which shows the growth of foreign direct investment in the Colombian hydroelectric sector, encouraging the strengthening of the sector from 2012 to 2016, for which economic and resource protection policies have been developed to guarantee a continuation of this sector. The research results reflect the positive effects of foreign investment, showing a growth in the hydroelectric sector closely related to GDP in 2016, as well as the increase in Colombian energy production.

Keywords: Foreign direct investment, Colombian economy, trade agreements, hydroelectric sector

Efeitos da chegada de fluxos de investimento estrangeiro economia colombiana

Não é desconhecido que o mundo hoje está se movendo em torno da globalização dos mercados; é onde os fluxos de investimentos estrangeiros desempenham um papel importante no desenvolvimento econômico da América Latina, como é o caso da Colômbia. Os fluxos de investimentos estrangeiros geraram no crescimento anos recentes, não apenas de natureza econômica, mas nas relações internacionais por meio do fortalecimento de acordos comerciais, intercâmbio de inovação em tecnologia, processos e conhecimento, permitindo a economia de ter um desenvolvimento progressivo, o que refletindo que o investimento estrangeiro pode ter efeitos positivos sobre o produto interno bruto (PIB) do país.

A pesquisa é baseada em uma metodologia descritiva, onde o crescimento do investimento estrangeiro direto no setor hidrelétrico da Colômbia é evidenciado através do incentivo ao fortalecimento do setor 2012-2016, este terá desenvolvido políticas e proteção econômica do recurso, para garantir a continuação deste sector, o resultado da pesquisa reflete os efeitos positivos do investimento estrangeiro crescimento exibição durante 2016 intimamente relacionados ao setor de energia hidrelétrica do PIB, como o aumento da produção de energia colombiana.

Palavras-chave: investimento estrangeiro *direto*, *economia colombiana*, *acordos comerciais*, *setor hidrelétrico*

1. Introducción

A través del tiempo, se ha generado la necesidad de identificar otras fuentes de ingresos en la economía colombiana y, en la actualidad, los flujos de inversión extranjera son bien vistos. Además de convertirse en una fuente de posibilidades mediante una buena gerencia administrativa, se puede generar mayor crecimiento económico y desarrollo en infraestructura, que, como consecuencia, puede fomentar el alza de empleos, así como una percepción de desarrollo y de competencia económica del país. Estos factores, a su vez, fomentarían más inversión de otras multinacionales, inversionistas independientes o entidades.

Este intercambio de flujo de inversión, generación de buenas relaciones entre países, tiene como consecuencia el permitir el intercambio de políticas económicas y monetarias, que buscan crear confianza en el mercado y un ambiente de estabilidad económica para el Colombia. Según Vanegas, Restrepo y Muneton (2012), con el tiempo, los efectos de los flujos de inversión van a «generar efectos positivos sobre la eficacia en la producción, la generación de empleo, la balanza de pagos y los ingresos tributarios». Frente a este

contexto, es de gran importancia crear escenarios para que este tipo de inversión sea motivada a desarrollarse en el país, mediante acuerdos comerciales que generen beneficios a ambas partes; en este aspecto, es indispensable la estabilidad en las políticas comerciales y tributarias del gobierno de turno (Martínez-San Román, Bengoa y Sánchez-Robles, 2016).

Del mismo modo, se debe contar con los recursos necesarios —tanto de talento humano, como de producción y de políticas empresariales estructuradas— para poder ir acorde con la exigencia del capital invertido, puesto que, de una u otra manera, se está adquiriendo un compromiso de cumplimiento. A partir de este, se genera un acuerdo bilateral tanto del lado de la inversión extranjera como del lado de las empresas nacionales, ya sea por medio de una multinacional o una institución diferente, para invertir en una planta operativa y administrativa, o en organizaciones para el mejoramiento en la calidad de vida de sectores menos favorecidos (Rosas Chimal, Flores Ortega y Díaz-Bautista, 2015). Para ello, debe existir un control de los ingresos y la disposición de los mismos, puesto que algunas de las estrategias de inversión

no son fructíferas, para lo cual se debe determinar un estudio que permita hacerlas medibles y crear un marco de los planes de inversión que tengan efectos positivos, así como de aquellos que tengan efectos negativos. Por medio de esta información, será posible identificar el desarrollo financiero y mejorar el acceso a estos (Desbordes y Wei, 2017).

A medida que se han realizado este tipo de negociaciones, tanto en Colombia como en otros países de Latinoamérica, se ha evidenciado el crecimiento y el desarrollo en la balanza comercial, y la potencialización de la economía de los países que reciben estos flujos de inversión extranjera; las nuevas investigaciones han mostrado que hay un amplio crecimiento macroeconómico de los regímenes cambiarios en pro de la balanza comercial que genera crecimiento de la economía (Abbott, Cushman y De Vita, 2012). Sin embargo, se hace necesario poder alinear las políticas de control sobre estos ingresos, debido a que, a pesar de los beneficios que puedan generar, no se pueden olvidar las repercusiones de volatilidad del cambio de la moneda, que tiene gran injerencia en la economía (esto se aplica para capitales golondrinos).

Debido a la crisis económica mundial vivida en los años 2008 y 2009, los países con capacidad de inversión empezaron a buscar mecanismos para diversificar sus capitales (Green y Livanos, 2015). De esta manera, nació la búsqueda de países emergentes que estuvieran experimentando un crecimiento en su entorno político y económico a través del tiempo, y que pudieran convertirse en una alternativa ideal de inversión (Tirado, 2015). No obstante, estos flujos de inversión extranjera tienen aspectos importantes a analizar, como el tipo de intereses que generan, su crecimiento y las posibilidades de recuperación de estas inversiones en el tiempo (Lim y Mohapatra, 2016), puntos que se desarrollarán más adelante.

1.1. Problema de investigación

En la actualidad, debido a que, producto de la globalización, los mercados están cada vez más correlacionados, se reduce el efecto de diversificación. A partir de ello, la globalización de los mercados y la búsqueda de escenarios productivos han llevado a que muchas empresas y entidades de origen extranjero tengan la necesidad de diversificar su portafolio de proyectos y obtener ganancias de los mismos. Una mirada a la economía colombiana da cuenta de una economía potencial y en desarrollo como un referente para inversión en empresas; carteras; o —simplemente— para cooperación con asuntos relacionados con la salud, educación y apoyo a otras causas. Este tipo de ingresos en el país se conocen como flujos de inversión extranjera, inversión que bien puede ser directa como indirecta. En el presente estudio, nos enfocaremos en la primera.

Una de las formas en que ocurre esta inversión directa es mediante la realización, y la construcción de plantas y oficinas por parte de las empresas multinacionales extranjeras, a partir de lo cual se generan activos fijos en Colombia, y se crean fuentes de empleo informales que motivan la circulación de dinero, que, a su vez, pone en movimiento a la economía del país (Plaza Martínez, 2014). Otro modo en que se da esta inversión extranjera es a través de las carteras de inversión, que suponen la colocación de capitales en el mercado accionario, y la adquisición de bonos por parte de inversionistas individuales o particulares.

Este tipo de operaciones se ven reflejadas de una o de otra forma en la economía colombiana y, por ende, afectan la operación de la balanza comercial colombiana (Lagos Cortes y Vecino Arenas, 2014) en la economía interna. Incluso, pueden afectar la vida misma de las personas que están alrededor de estas operaciones. Este efecto será el principal objetivo de este

estudio, que apuntará a analizar de qué forma el flujo de inversión directa puede impactar, ya sea de manera positiva o negativa, en la economía colombiana.

En una economía emergente como la colombiana, es de suma importancia servirse de convenios que promuevan crecimiento económico al país. Además del proceso de posconflicto y reconciliación que requerirá de un proceso de inclusión, es necesario generar fuentes de empleo para todo aquel que desee dejar las armas. Este panorama hace de Colombia un país más atractivo y seguro, expectante a las posibilidades de adquirir socios inversionistas (Fuentes Soriano, Ruiz-Giardín y Sanz, 2006). Lo anterior crea un fortalecimiento a la economía, debido a que el incremento de inversión extranjera directa se convertirá en un músculo económico de crecimiento para el país.

Los flujos de inversión extranjera directa son una excelente posibilidad de desarrollo para la economía colombiana. Sin embargo, se debe tener en cuenta cuáles son los sectores que más se pueden desarrollar (Garavito, Iregui y Ramírez, 2014), qué implicaciones o qué reestructuras deben aplicarse a las políticas comerciales y macroeconómicas del país para que estos flujos de inversión puedan ingresar sin problemas. Tener los profesionales aptos para que puedan estar frente al desarrollo de los proyectos de estas inversiones implica una modificación de la visualización de la economía en todos sus aspectos (Martínez-San Román et al., 2016).

2. Marco teórico

De acuerdo con el tema planteado, se requiere conocer qué son los flujos de inversión extranjera, cuáles son las modalidades de estos en Colombia, cuál ha sido el comportamiento de estos durante los últimos diez años y cuál es el panorama a futuro.

2.1. Flujos de inversión extranjera directa

Los flujos de inversión extranjeras (IED), según el Banco de la República (2017a y b), son una clase de inversión de carácter internacional, lo que supone que un extranjero inversionista adquiere rentabilidad sobre una empresa nacional. Dicha inversión cuenta con un amplio control, que se mide dependiendo de la participación activa o la inversión que adquiera de la empresa. En ese marco, se debe tener en cuenta el porcentaje de acciones adquiridas por el inversionista. Estas inversiones directas son transacciones generalmente a largo plazo, son altamente estables y tienen menor sujeción de factores coyunturales.

La IED es de vital importancia como fuente de financiación externa para la economía de un país, puesto que esta puede tener efectos positivos en el crecimiento económico y, por ende, en la balanza de pagos a largo plazo para el crecimiento de mercado nacional. Estas también pueden incrementar el desarrollo tecnológico y la competitividad, mejorar la calificación de la mano de obra y fomentar la formación de capital; como consecuencia de ello, es posible disminuir los costos operativos, características que hacen atractiva la inversión extranjera (Fernández, 2013; González Molina, 2015).

2.2. Acuerdos comerciales y fortalecimiento del comercio exterior

Para que la inversión extranjera sea posible en Colombia, se han implementado políticas de comercio exterior, además de acuerdos internacionales de inversión (también conocidos como AII) (Wills-Valderrama, 2011), que permiten que la inversión cuente con la derivada protección y promoción. También, se cuenta con los tratados de libre comercio que hasta la fecha se han firmado en lo que respecta

a la inversión y la doble tributación para la protección de las economías de los países implicados en el mismo.

Este tipo de políticas de comercio exterior permiten el desarrollo de una integración económica, que se encuentran definidos en los últimos tres planes nacionales de desarrollo. Estos son los cambios que han sido necesarios realizar para hacer de la economía colombiana una economía más abierta a la globalización que exige el mercado mundial (Gutiérrez Haces y Quintero, 2016). La tabla 1 muestra los acuerdos vigentes

en los que Colombia ha participado para la promoción y la protección recíproca de las inversiones, suscritos o en negociación (Gazol Sánchez, 2016).

Las IED pueden contribuir con el fortalecimiento del comercio internacional. Este fenómeno se produce a partir del intercambio entre las empresas receptoras de inversión por medio de las exportaciones, que se ven incrementadas en mayor medida a nivel internacional. Esto, también, impacta en las empresas nacionales, aunque también depende de los bienes a intercambiar,

Tabla 1. Acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones, suscritos o en negociación

APPRI	Entrada en vigencia	Ley aprobatoria	Estado del tratado
Capítulo XVII del TLC G2 (México y Colombia)	1995	Ley 172 de 1994	En vigor. Sentencia de Constitucionalidad C-178 de 1995
Capítulo IX del TLC Chile	2009	Ley 1189 de 2008	En vigor. Sentencia de Constitucionalidad C-031 de 2009
Capítulo XII del TLC Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras)	Guatemala: 2009 El Salvador: 2010 Honduras: 2010	Ley 1241 de 2008	En vigor. Sentencia de Constitucionalidad C-446 de 2009
APPRI España	2007	Ley 1069 de 2006	En vigor. Sentencia de Constitucionalidad C-309 de 2007
APPRI Suiza	2009	Ley 1198 de 2008	En vigor. Sentencia de Constitucionalidad C-150 de 2009
Capítulo X del TLC Estados Unidos	2012	Ley 1143 de 2007 (Protocolo Modificatorio Ley 1166 de 2007)	En vigor. Sentencia de Constitucionalidad C-751 de 2008
Capítulo V del TLC EFTA	2010	Ley 1372 de 2010	En vigor solamente para Liechtenstein y Suiza. Sentencia de Constitucionalidad C-941 de 2010
Capítulo VIII del TLC Canadá	2011	Ley 1363 de 2009	En vigor. Sentencia de Constitucionalidad C-608 de 2010
APPRI Perú Profundizado	2010	Ley 1342 de 2009	En vigor. Sentencia de Constitucionalidad C-377 de 2010
APPRI China	2012	Ley 1462 de 2011	En vigor. Sentencia de Constitucionalidad C-199 de 2012
APPRI India	2012	Ley 1449 de 2011	En vigor. Sentencia de Constitucionalidad C-123 de 2012
APPRI Reino Unido	Pendiente	Ley 1464 de 2011	Sentencia de Constitucionalidad C-169 de 2012. Pendiente proceso de aprobación en el Reino Unido

Fuente: Procolombia (2017a). Elaboración propia.

que pueden ser materias primas o bienes realizados con piezas importadas, o —inclusive— servicios. Estas operaciones llegan a tener gran relevancia en el resultado de la balanza comercial de Colombia y en su PIB per cápita (Díaz Castro, 2013).

En general, se puede afirmar que tanto el gobierno —con la implementación de políticas de comercio exterior— como los empresarios han realizado los esfuerzos necesarios para estar en las condiciones necesarias que permitan aprovechar toda oportunidad de obtener inversión extranjera.

En Colombia, la Dirección de Desarrollo Empresarial (DDE), entidad gubernamental, se encarga de todos los temas vinculados con el comercio exterior e inversión extranjera en Colombia. Esta entidad busca mecanismos para desarrollar la integración económica en el país, no solo con multinacionales, sino que busca diversificar el mercado de las pequeñas y medianas empresas en cuanto a bienes y servicios (Corbella y Sarmiento G. de Souza, 2017), mediante la creación de políticas de comercio exterior que hagan asequible el comercio internacional.

La meta de este tipo de entidades es la construcción de una visión a futuro de los sectores productivos de las empresas colombianas, a partir de un plan de trabajo que incluye orientación, implementación, seguimiento y evaluación de los planes planteados. De este modo, se diseñan espacios de capacitación para los empresarios, que son de vital importancia para la proyección de las empresas que trabajan para participar en el comercio exterior a través de la inversión extranjera (Yepes, 2014).

Estos acuerdos se han logrado mediante los esfuerzos del equipo negociador del Ministerio de Comercio Exterior, que realiza una investigación para saber qué tan beneficiosos pueden ser estos tratados para la eco-

nomía de nuestro país. Después de ser discutidos, aprobados y ratificados, serán regulados por la Constitución Política de nuestro país, y del país o países con quienes se firme el acuerdo. La negociación es un proceso en que no solo interviene el gobierno; también, entran otros actores, como los empresarios, los gremios de producción, las organizaciones sociales, las universidades y el mismo Congreso de la República. Entre estas entidades, se lleva a cabo un proceso de investigación y de intercambio que toman en cuenta el presidente y sus ministros a la hora de firmar un tratado (Álvarez, 2016).

2.3. Innovación y desarrollo tecnológico

La innovación y la tecnología son un medidor del desarrollo de un país, que reflejan inversión y crecimiento. Aunque Colombia trabaja en el mejoramiento de ambas, se hace absolutamente necesaria la inversión de capital para poder promover el crecimiento productivo (Levy Orlik, 2016).

Las empresas extranjeras pueden ofrecer al mercado colombiano el desarrollo de procesos de producción más modernos y tecnificados, y la implementación de técnicas de gestión. Del mismo modo, pueden promover la capacitación de empleados, ya sea dentro o fuera del país, que derive en mano de obra mejor calificada a nivel nacional e internacional para competir en el mercado. Esto se puede traducir en una mayor posibilidad de destacar o estar al nivel de las mejores empresas en un mercado globalizado, que, día tras día, se desarrolla a pasos agigantados (Blanco Rangel, 2013).

Estudios del Banco Mundial (Chonchol, 1998) señalan que, en los sectores en los cuales tienen mayor participación las empresas multinacionales, se perciben las mejoras en cuanto a productividad y tecnología. De este modo, dichos sectores se posicionan en el mercado nacional a través de la dinámica

inversionista. Ello permite el desarrollo industrial y tecnológico de los países que están dispuestos a ir acorde con las exigencias mundiales.

La inversión extranjera directa es uno de los recursos que pueden aprovechar los países y las empresas para poder realizar un intercambio tecnológico entre ellos (Becerra Rodríguez, Serna Gómez y Naranjo Valencia 2013; Fernández 2014). Cabe anotar que las empresas transnacionales siempre están buscando el mejoramiento de sus procesos y la reducción de costos. Esto se logra en muchas ocasiones mediante la apertura de una nueva filial en otro país que ofrezca incentivos para la creación de empresa. Como afirma Serrano (2012), «La deslocalización industrial, entró a jugar un papel sustancial en los cambios globales de producción, sectores industriales de gran importancia en los países desarrollados ya se habían deslocalizado desde antes de la liberalización económica».

El desarrollo y la innovación tecnológica no tendrían ninguna influencia en la economía de un país si esta no generara ningún beneficio a la humanidad. La generación de tecnología es el mayor mecanismo dentro del proceso de innovación. Las economías más desarrolladas en el mundo, generalmente, están sustentadas en el desarrollo tecnológico y en la innovación. Igualmente, las multinacionales siempre buscan la expansión de sus filiales a otros países para permitir que el desarrollo tecnológico beneficie a países en crecimiento económico, como es el caso de Colombia. Es un proceso que requiere de la transmisión de conocimientos y en el que, en muchas ocasiones, se da la movilidad de capital humano para difundir información de innovación (García-Pérez de Lema, Gálvez-Albarracín y Maldonado-Guzmán, 2016).

Las bases políticas para la implementación de la innovación y el desarrollo tecnológico están dadas

mediante la construcción de un plan estratégico de desarrollo tecnológico industrial y de calidad, que ayuda a determinar los lineamientos que permiten que este crecimiento tecnológico tenga una evolución positiva para el país, no solo en el sentido del desarrollo como las prácticas de las tendencias tecnológicas internacionales, sino también en términos de la sostenibilidad ambiental (Gálvez Albarracín y García Pérez de Lema 2012), que fomenta el buen crecimiento de las mismas. Esto, además, redirecciona las actividades industriales y tecnológicas en el país, a partir de lo cual las hace más competitivas.

2.4. Desarrollo progresivo del mercado nacional y el PIB per cápita

Para Stumpo (1999), el desarrollo económico que puede generar el flujo de inversión extranjera, se ve afectado por las restricciones del país, lo cual produce un desacuerdo inicial entre el mercado doméstico y la estructura de un nuevo mercado. Sin embargo, con el desarrollo de estrategias de mercado y del comercio internacional, es posible que un nuevo producto o servicio se adapte al mercado nacional. Además de ello, se puede alcanzar a estructurar una reducción de costos (aunque, también, el efecto podría ser contrario: mayor productividad de la IED genera un incremento en el costo de los factores de producción, lo cual afecta negativamente a los sectores de baja productividad). Ello genera una producción más atractiva, que lleva a que el mercado doméstico replantee estrategias para estar acorde con la competencia del mercado global (Contreras-Pacheco, Pedraza Avella y Martínez Pérez, 2017).

Esto no implica que, en todos los casos, el nivel de eficacia de las multinacionales se vea reflejado en una reducción de costos, o que su producto o servicio sea el que muestre el mejor desempeño en el mercado.

En muchas ocasiones, la fuerza del producto se puede observar en algún otro tipo de ventaja, ya sea por medio de una patente o de una tecnología exclusiva de la empresa, que satisfaga la necesidad de un nicho de mercado en especial, que no tendrá ningún tipo de afectación sobre el sector del mercado nacional (Cordera Campos, 2014).

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, los flujos de inversión extranjera directa pueden producir diferentes efectos sobre la economía de Colombia, a partir de lo cual podemos distinguirlos entre efectos directos y efectos indirectos. A partir de los efectos directos, se puede observar cómo esta economía puede incrementar los niveles de empleo (siempre y cuando no afecten a los sectores de baja productividad) y de productividad al país, lo que crea una señal del crecimiento positivo sobre el PIB (Torres, 2013). De este modo, a través de la circulación de dinero, se amplía el mercado local. De forma similar pero indirecta, este tendrá un impacto en la producción, puesto que se implementarán nuevas estrategias que pueden ser económicas o tecnológicas. Ello, básicamente, depende del interés de la empresa inversionista en el crecimiento y la proyección en tiempo que considere que su empresa pueda necesitar en el país (Gómez Toro, 2014).

La economía de Colombia cuenta actualmente con una serie de condiciones que hace que los inversionistas extranjeros la vean más atractiva. Entre los aspectos atractivos, se encuentran los aranceles que están negociados en los tratados, además de los regímenes arancelarios especiales y la posibilidad de ampliar el mercado en Latinoamérica, debido a que Colombia se encuentra en una excelente ubicación geográfica que permite considerar varias posibilidades de despacho para las exportaciones —gracias a que cuenta con puertos en el Pacífico y en el Atlántico— (Escandón Barbosa y Hurtado Ayala, 2014).

3. Determinar cómo se dan los flujos de inversión extranjera directa en Colombia

3.1. Flujos de inversión extranjera directa en Colombia

Desde 1970, se ha discutido acerca de los flujos de inversión directa en Colombia. En esa época, la inversión en su mayoría fue dirigida hacia la industria petrolera y sus derivados. A partir de 1991, y con toda apertura que ese año trajo consigo, tanto en el comercio exterior como en las nuevas leyes implementadas para ser asequibles a este comercio globalizado, la inversión extranjera directa se pudo diversificar, y adquirió mayor relevancia para la economía del país y para los diferentes sectores económicos de este. Sobre esta base, comenzamos a analizar cómo la inversión extranjera ha impactado en la macroeconomía del país, que se ha constituido actualmente en un portafolio de productos y servicios que se pueden generar en Colombia para suplir las necesidades de otros mercados.

Con la apertura al comercio internacional, que comenzó con la creación del Ministerio de Comercio Exterior en 1991, se crearon las condiciones para generar disposiciones legales que permitieran ampliar la inversión extranjera en Colombia; ejemplo de ello es la Ley 9 de 1991. Mediante estas disposiciones, se fomentó de manera inmediata un incremento de los flujos de inversión extranjera directa: el Banco de la República había estimado para ese año una inversión de US\$ 438 millones y, para 1996, esta ascendió a US\$ 2972. Este crecimiento tuvo un impacto positivo en el capital de formación del PIB, que ascendió de un 1,4% en 1990 hasta alcanzar el 3,5% en 1996, un cambio bastante considerable y positivo para el desarrollo de la economía colombiana.

En 2014, Colombia recibió aproximadamente el 8% de la inversión extranjera de Latinoamérica y,

en año 2013, fue el cuarto destino de IED, después de Brasil, Chile y México, además de ser el país con más empresas transnacionales pertenecientes a la misma región. Estos méritos se encuentran profundamente ligados con los cambios en las leyes de comercio exterior y a los tratados pactados.

Cabe considerar que la inversión extranjera directa en Colombia ha tenido una amplificación en los sectores con el paso de los años. En la década de 1980, la mayor parte de la inversión estaba dirigida a la industria petrolera y a los diferentes campos donde esta se concentraba, como en Cusiana y Cupiagua. En ese período, ingresaron empresas como Company Texas, que explotó este recurso natural y obtuvo el máximo provecho de ello. Sin embargo, en la actualidad, existen otros sectores que se han visto fuertemente influenciados por la inversión extranjera, como el sector financiero o el sector público, en el que destacan empresas como Isagen —que recibió una fuerte inversión de capital canadiense recientemente— (este tema se desarrollará más adelante). Esto trae como consecuencia otros procesos de modernización y restructuración de sus sedes en Colombia, pero la mayor concentración de inversión se encuentra en la diversificación del mercado financiero.

A pesar de la crisis económica internacional en los años 2008 y 2009, que generó una baja en la inversión en los períodos posteriores, Colombia y su economía jamás han desaprovechado la inversión extranjera en la economía de las organizaciones industriales. Se sabe cuán positivos son los efectos de estas inversiones y cómo estas pueden desempeñar un papel importante en la apertura al mercado global, tecnificando e innovando el sector, lo que supone ventajas para la competitividad, y repercute en los costos y los beneficios que además generará para el inversionista.

Existen varios ámbitos a mejorar para poder ampliar el portafolio de inversión extranjera. Para ello, es necesario una revisión y modificación de la legislación de comercio internacional (Álvarez, 2016). A su vez, se deben regular y crear políticas que incentiven la inversión extranjera, ya sea con beneficios tributarios o que incluyan concesiones que beneficien al inversionista, o mediante la excepción de derechos de importación o exportación. También, se pueden promover subsidios al capital (reflejados en disminución de impuestos) y a los salarios. Este tipo de medidas no solo favorecerán al empresario que tenga al país como perspectiva, sino a la propia economía, puesto que de esta se deriva el incremento de empleos para personas que estén calificadas para desempeñar cargos que necesitan estas empresas. A partir de ello, es posible generar las condiciones favorables para incentivar este tipo de movimiento de dinero y de conocimientos. De este modo, se puede establecer una diferenciación en relación con los demás países de la región, lo que permite que esta economía sea más atractiva sin afectar los sectores internos de la economía.

El impacto macroeconómico que estas inversiones directas pueden fomentar se puede considerar de dos maneras, de acuerdo con Vanegas et al. (2012): como parte del resultado de una formación de capital adicional y mediante la financiación de la balanza de pagos. De esta manera, los autores indican que se pueden aplicar ambos tipos de inversión al mismo tiempo, generando beneficios al sector.

Igualmente, otro de los aspectos por los cuales Colombia tiene ventajas en cuanto a la inversión extranjera directa se relaciona con sus recursos naturales. Para muchos de los inversionistas, son muy atractivas las fuentes de recursos naturales con las que cuenta Colombia y han sabido explotarla desde 1988. El principal recurso ha sido el petróleo y sus derivados,

como el carbón, los metales preciosos, las piedras preciosas; incluso, las manufacturas han tomado fuerza por su calidad. En la actualidad, las fuentes hídricas han tomado mucha importancia, no solo por el agua como recurso natural, sino por la transformación que esta puede llegar a tener con los equipos y la tecnología necesaria. Al ser en sí misma una fuente de energía, en la actualidad, muchos países la perciben como un bienpreciado.

Tan pronto como se ponen a la venta empresas de este tipo de recursos, los países o inversionistas interesados plantean sus mejores propuestas para poder adquirirlas. Esto genera un incremento en los proyectos y promueve nuevos inversionistas para la economía colombiana. Por estos motivos, es necesario que Colombia siga desarrollando ventajas tanto competitivas como comparativas para poder tener los suficientes argumentos al momento de captar inversionistas extranjeros.

Según Procolombia (2013), entre enero y marzo de 2016, se recibieron inversiones extranjeras directas por valor de US\$ 4269 millones. De ellos, solo el 6,5% de la inversión pertenecía al petróleo, mientras que el restante 93,5% correspondía a otros sectores. El sector de mayor influencia fue electricidad, gas y agua, con un 53,3%; seguido por transportes, alimentos y comunicación, con un 16,8%; manufacturas, con un 9,1%; petróleo y minas, con un 7,0%; otros sectores, con 6,0%; y, por último, sectores financieros, con un 4,7%. De este modo, se observa que, en la actualidad, Colombia cuenta con un portafolio de productos y servicios para inversión extranjera directa bastante diverso. Esto se ha logrado mediante la creación de seguridad y de garantía en los inversionistas, gracias a los tratados bilaterales de protección a la inversión extranjera (ver tabla 1) que se han suscrito. Además, se ha afiliado a institutos, como la Agencia de

Garantías Multilaterales de Inversión (conocida como MIGA24) y también el Centro Internacional de Arreglo de Conflictos Relativos a la Inversión (conocido como Ciadi).

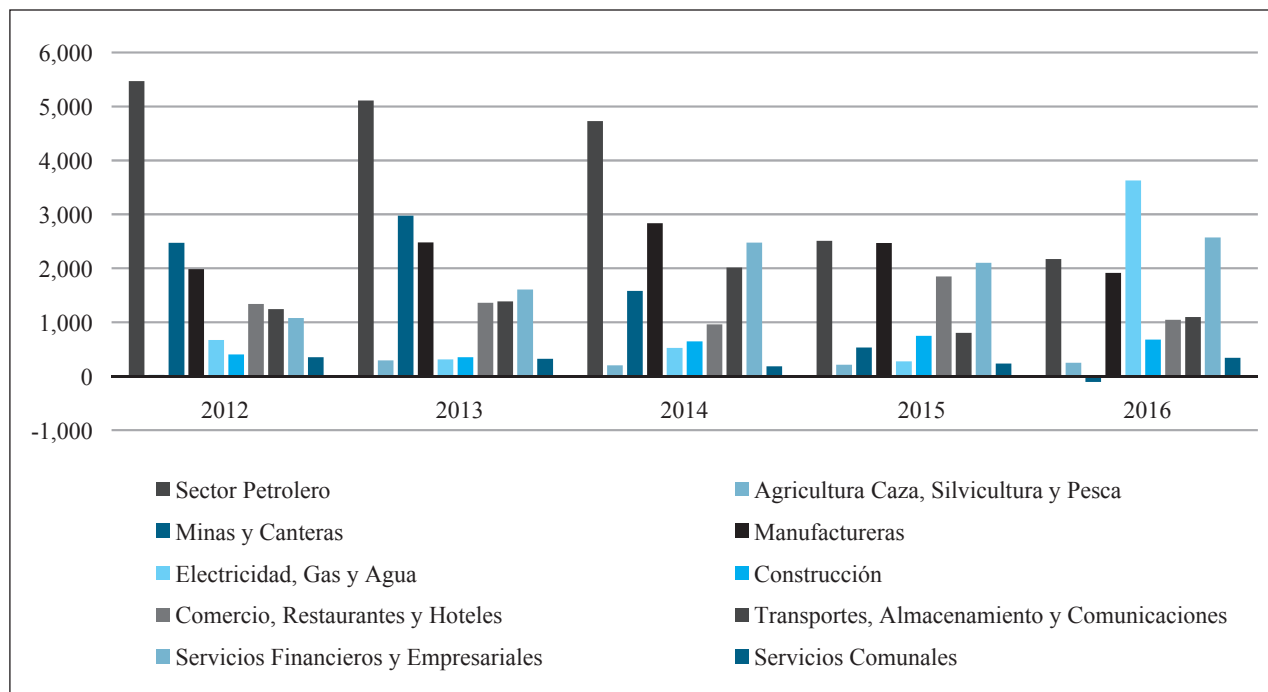
Sin embargo, no solo basta con estos esfuerzos por parte de las organizaciones gubernamentales, como la inversión para el desarrollo de la infraestructura necesaria —como puertos, carreteras y zonas francas—; además, se necesitan políticas macroeconómicas para poder recibir la inversión extranjera. Para que toda esta investigación no sea en vano, es necesario que contemos con el recurso humano o la mano de obra calificada que fomente innovación y desarrollo tecnológico, así como la maquinaria y la tecnología necesarias que permitan aprovechar al máximo los recursos con los que se cuenta.

A continuación, se mostrará el gráfico 1, en el cual se evidencia el valor de la inversión extranjera desde 2012 a 2016 y a qué sector de la economía pertenece. De esta manera, es posible ampliar la aproximación a lo que ha sucedido en Colombia durante ese período.

Aunque se nota una disminución en la tendencia del año 2015, en 2016, se reactiva la inversión extranjera directa con un aumento del 36,6% en octubre, con respecto al mismo mes de octubre del año anterior. Cabe anotar que se espera que esta se sostenga mediante las conversaciones con multinacionales o empresas transnacionales que muestren interés en los sectores económicos en los que se está trabajando, así como a partir de la captación de inversión extranjera directa con la compra de acciones en compañías nacionales o la creación de subse-des de empresas en Colombia.

Procolombia es una de las entidades dispuesta a dar asesoría, capacitación y ayuda en los acercamientos o en las conversaciones con inversionistas para que

Gráfico 1. Flujo de IED en Colombia por sector en 2012-2016 (US\$ millones)



Fuente: Banco de la Republica de Colombia (2017). Elaboración propia.

se lleven a cabo este tipo de negociaciones. Su labor, finalmente, tiene un impacto en la creación de empleos, en los ingresos de recursos al mercado nacional, en recursos tecnológicos y en un intercambio de conocimientos que generan que la economía colombiana sea más atractiva para el mercado global.

Ahora, se debe anotar que el impacto que los flujos de inversión extranjera directa pueden tener en la economía colombiana depende de las ganancias que el inversionista pueda obtener y cómo ello permita acumular un capital en el país, lo que fomenta un escenario atractivo para otros inversionistas. También, está determinado el impacto por cómo afecta al sector económico en que se realiza dicha inversión, si se ve reflejada en la rentabilidad de la actividad económica

del país. En este marco, no se trata de acabar con los recursos naturales del país, puesto que este no es el fin que se persigue. Más bien, se trata de encontrar el punto de equilibrio en que tanto el inversionista como la economía del país se vean beneficiados, es decir, que ambos ganen.

Dicho beneficio debe ser sostenible en el tiempo. En otras palabras, se alude a relaciones comerciales concebidas a largo plazo con la vista fija en generar estabilidad económica e incremento de nuestra balanza comercial como país exportador. Esto genera un ambiente de intercambio de conocimiento y desarrollo tecnológico que permite crear vínculos comerciales, como plantean Becerra Rodríguez et al. (2013), y Fernández (2014) en su investigación.

3.2. Análisis descriptivo del sector de la economía colombiana: Beneficio a flujos de inversión extranjera directa en Colombia

3.2.1. Sector hidroeléctrico de la economía colombiana

En la actualidad, la economía colombiana ha diversificado los sectores económicos en los cuales se puede realizar la inversión extranjera directa, a partir de lo cual se han generado mayores ingresos a la economía. Esto ha sido de gran ayuda para el fortalecimiento de los mismos, debido que no solo se producen materias primas, sino que existe la posibilidad de transformarlas e innovar sacando el máximo provecho de ellas. Además, se han incluido servicios que se han ido desarrollando como parte de los beneficios de la inversión en el país; de este modo, se ha ampliado el portafolio de posibilidades. En la siguiente tabla, se presentan los sectores más destacados.

Tabla 2. Sectores económicos en Colombia

Petróleo	Construcción
Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	Comercio, Restaurante y Hoteles
Minas y Canteras (incluye carbón)	Transporte, Almacенamientos y Comunicaciones
Manufactureras	Servicios Financieros y Empresariales (comprende las actividades auxiliares de la intermediación financiera y las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler)
Electricidad, Gas y Agua (hidroeléctricas)	Servicios Comunales

Fuente: Procolombia (2017c). Elaboración propia.

Esta investigación se concentra en el sector de Electricidad, Gas y Agua; especialmente, las hidroeléctricas, que, en estos tiempos, han tomado tanta relevancia para las empresas que desean realizar flujos de inversión extranjera directa que se vean reflejados en la economía del país. Ejemplo de esto es la venta de Isagen,

una de las empresas nacionales de origen estatal, que produjo tanta controversia el año pasado en el sector hidroeléctrico. Dicha compañía fue adquirida por otra empresa canadiense. Más adelante, se observarán los efectos que esto causa en la economía del país.

La generación de energía en el país puede ser hidráulica o térmica (solar y eólica). La primera consiste en la utilización de fuentes primarias hidráulicas, como ríos y lagos, que se conocen como fillos de agua o cascadas. Para la segunda, se hace uso de calderas industriales, que funcionan con el uso de gas, diésel o carbón térmico, y mediante procesos térmicos de sistemas de producción energética. Entre dichos procesos, se encuentran la generación, que se refiere a las empresas que se solo generan energía para comercializarla; la autogeneración, que supone que las empresas producen energía para consumo propio; y la cogeneración, que es el resultado de un proceso productivo de la empresa. Esta última es una ingeniosa operación de la empresa, que la hace sustentable.

El sector hidroeléctrico en Colombia está compuesto principalmente por la generación de energía hidráulica, con un 66%, y generación térmica, que corresponde a un 33%. Durante el año 2015, la generación total de energía eléctrica fue de 66 548,66 GWh (gigavatio por hora). La generación de energía hidráulica representa un 63,8%; mientras que las plantas térmicas, un 31%. Por su parte, las plantas menores —que incluyen la planta eólica de Jepírachi (desarrollo de nueva generación de energía)— y la cogeneración aportan un 5,2% en cuanto a la producción de años anteriores.

El mercado de energía eléctrica en Colombia se crea a partir de la Constitución de 1991, y se establece con la Ley 142, Ley de Servicios Públicos Domiciliarios, y la Ley 143, Ley Eléctrica (Congreso de Colombia, 2011). Con estas dos leyes vigentes, se forman las bases para

lo que con el tiempo se convertiría en el mercado del sector energético. Si bien el sector energético ya había nacido en Colombia en 1890, con la llegada de la energía, no se había institucionalizado y formalizado como tal el mercado de energía de manera organizada. Todos estos esfuerzos se han realizado con el fin de garantizar la demanda nacional del consumo interno. Al mismo tiempo, se ha creado un mercado mayorista que permite generar la opción de competencia sana. Es decir, se trata de un espacio en que el beneficiado finalmente es el usuario, que cuenta con energía adecuada para el uso que le vaya a dar, ya sea doméstica e industrial, y la encuentra a precios justos; en ese sentido, no se trata de un monopolio, sino de un servicio asequible para todos.

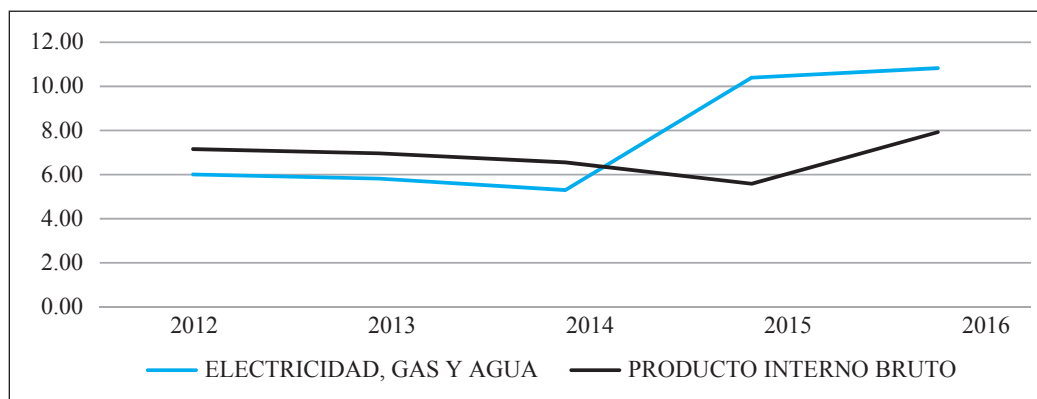
En las últimas décadas, el sector energético ha incrementado su participación en el PIB, con lo cual ha revelado que es uno de los sectores pilares. Por tal motivo, mediante la Ley 1450/2011 del Plan Nacional de Desarrollo, el gobierno espera ejecutar una serie de proyectos —que se encuentran en proceso— para fortalecer e incrementar la economía de Colombia. Esta medida permitirá la generación de nuevos empleos directos e indirectos, lo que, a su vez, facilita la disminución de los índices de pobreza, cuyos efectos se

verán reflejados en la reducción de estos indicadores económicos y en el fortalecimiento de los mismos, como se tiene presupuestado.

La producción de energía de las hidroeléctricas en Colombia proviene de fuentes primarias. Esto la hace más atractiva en el momento, debido a que la negociación de este tipo de fuentes tiene un carácter de duración indeterminado, en la medida que los productos primarios son renovables. De este modo, en el momento de negociar una exportación de materia prima o de vender una empresa para capitalizar este recurso, es posible que se pueda generar flujo de inversión extranjera al permitir que participen empresas internacionales mediante la compra de sus acciones.

En comparación con el comportamiento económico, el desempeño de la demanda de energía eléctrica está proporcionalmente relacionado con la variable económica, lo que hace que se confirme la importancia que este sector tiene para la economía de Colombia y que la energía es un insumo productivo. En resumen, existe una relación entre la demanda de energía eléctrica y el PIB dentro de un mismo período, como lo veremos en el siguiente gráfico.

Gráfico 2. Comportamiento de variación del PIB y el sector hidroeléctrico 2012-2016



Fuente: Perfetti del Corral, Prada Lombo y Buitrago Hoyos (2017). Elaboración propia.

Como se puede observar en el gráfico anterior, la economía de Colombia y su PIB (excepto entre los años 2014 y 2016) se encuentran estrechamente relacionados con la demanda interna y la producción de las hidroeléctricas colombianas. De esta manera, queda claro que es uno de los sectores económicos más productivos del país, y que tiene mayor influencia en la gestión y el progreso económico. Por eso, el Gobierno —desde la presidencia— con el Ministerio de Minas y Energía, y el Ministerio de Comercio Exterior se ha enfocado en este sector y se han propuesto el desarrollo del mismo. Su acción se realiza en conjunto con otras entidades gubernamentales, como la Unidad de Planeación Minero-Energética, que tiene un portafolio que ofrece este servicio como una de las mejores inversiones que una empresa extranjera podría adquirir.

A continuación, en la tabla 3, se mencionan las principales hidroeléctricas colombianas y dónde se encuentran ubicadas.

Tabla 3. Principales hidroeléctricas colombianas y su departamento

Central hidroeléctrica en el país	Departamento
Central Hidroeléctrica Miel I	Caldas
Central hidroeléctrica de Chivor	Boyacá
Central hidroeléctrica del Guavio	Cundinamarca
Represa Urrá I	Córdoba
Hidroeléctrica de Sogamoso	Santander
Hidroituango	Antioquia, en construcción
Central hidroeléctrica San Carlos	Antioquia

Fuente: Hernández Torres (2011). Elaboración propia.

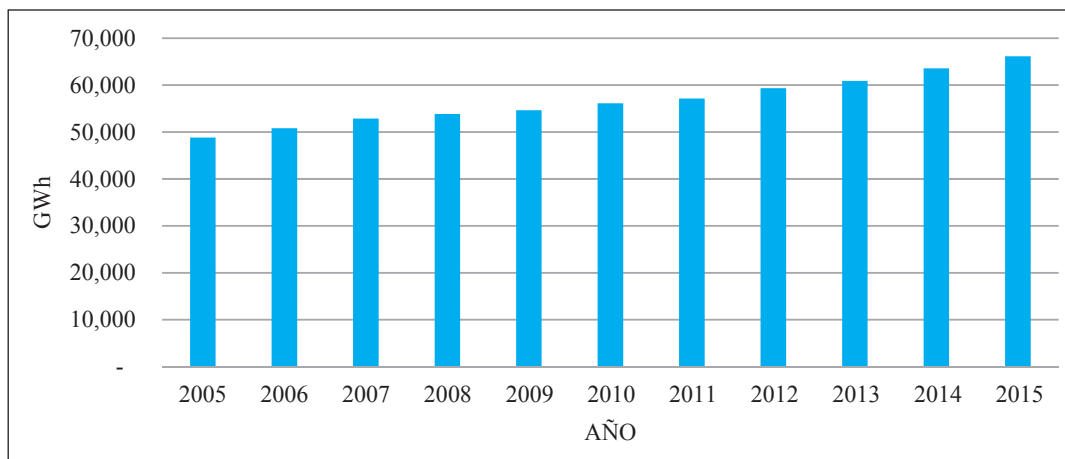
En relación con la demanda interna en Colombia, esta es de 66 548,66 GWh, con lo cual se registra un crecimiento del 5,5%, con respecto al año anterior. El gráfico 3 contiene información sobre la demanda nacional interna de energía desde el año 2005 hasta el

año 2015, en que se refleja el constante crecimiento de la demanda energética en el país en gigavatios.

Las hidroeléctricas resultan de vital importancia para todo el proceso de producción del país, en cualquiera de sus modalidades, debido a que es por medio de la energía que se desarrolla el funcionamiento tanto industrial como comercial del país. A partir de ello, es posible la aceleración de los procesos, lo que genera que las empresas sean más eficientes. En ese sentido, podríamos decir que el sector energético es el sector con mayor influencia para el desarrollo de los demás sectores y, de paso, para la economía del país. Por eso, es trascendental tener una proyección clara de la generación de esta para los venideros años. En años anteriores, por problemas de proyección, Colombia ha tenido inconvenientes con los diferentes fenómenos naturales. Principalmente, las sequías llevaron a realizar racionamientos que han afectado a todos los sectores del país, entre ellos, el sector empresarial, en que se hace imprescindible el uso energético para el funcionamiento a nivel industrial para la producción, las operaciones e incluso los procesos administrativos.

El sector energético colombiano desempeña un papel muy importante en la economía, lo que se refleja en los datos: en el año 2014, el 10% del PIB estaba representado por este sector; el IED obtuvo el 43% en el sector energético, y sumó el 70% de las exportaciones entre minas y energías del país. El año anterior (2013), las regalías obtenidas por impuestos generados de este sector representaron un 31% para el Estado, además de otro tipo de transacciones realizadas.

Los tipos de transacciones que se manejan en el mercado nacional para la compra de energía producida por las hidroeléctricas del país son dos: contratos bilaterales y transacciones en bolsa. Los contratos bilaterales se deben ceñir al marco regulatorio establecido

Gráfico 3. Comportamiento de la demanda de energía en Colombia

Fuente: Unidad de Planeación Minero-Energética - UPME (2016). Elaboración propia.

con el fin de proteger el libre mercado o la sana competencia. Estos son aplicados a los comercializadores y a los usuarios, y se deben registrar ante el Administrador del Sistema de Intercambios Comerciales (Asic). Cuando los contratos no están regulados, los precios son establecidos por las dos partes y se pacta un precio de manera libre. Los contratos bilaterales se transforman en una herramienta para los participantes enemigos al riesgo que prefieren establecer un acuerdo con anterioridad que exponerse al riesgo de la volatilidad de los precios de la bolsa de energía; así, se genera el precio por la fuerza de la oferta y la demanda de los factores del contrato. Las transacciones en bolsa son otro tipo de transacción que se efectúa en la bolsa de energía. En este caso, los generadores pertenecientes al mercado de energía mayorista realizan sus ofertas de precios en bolsa a las 8 de la mañana; este precio incluye la variación que pueda sufrir el costo en el transcurso de 24 horas y la disponibilidad del momento, además de incluir la variación de la prima del riesgo. En ese sentido, debe ser un estudio bien establecido. Las empresas que son generadoras de energía

hidroeléctrica tienen la obligación de añadir el costo equivalente de energía del cargo por capacidad (CEE), lo que asegura las condiciones de las plantas hidroeléctricas para tener la capacidad de cumplimiento en distintas situaciones, como puede ser en condiciones de sequía. Esto, al final, genera un impuesto que financia la cobertura en las zonas interconectadas, lo que ha ayudado a fortalecer la infraestructura energética del país. De este modo, se favorece la economía del país, en la medida que existe mayor cobertura de este servicio primario que se garantiza en todos los sectores.

4. Análisis de medición de datos del flujo de inversión

4.1. Relevancia del sector hidroeléctrico en el crecimiento de la economía colombiana

El sector hidroeléctrico ha recibido durante los últimos años un fuerte aporte por parte de los flujos de inversión extranjera (44% del total de flujo de inversión). Esto ha generado un incremento en la economía

colombiana de este sector en especial, en la medida que la economía colombiana se ha convertido en un gran atractivo para los inversionistas. En este contexto, la abundancia de sus recursos naturales, acompañada de una mano de obra barata y la tecnificación, es un factor determinante en el momento de invertir.

Los aspectos previamente mencionados son las causas de que la inversión en hidroeléctricas —tanto en Latinoamérica, a nivel general, como en Colombia específicamente— sea la tendencia de estos años. Los inversionistas extranjeros están en la búsqueda de mercados energéticos que les puedan mostrar un potencial de crecimiento y que estén dispuestos a la explotación de los recursos hidroeléctricos, a partir de lo cual se genera una perspectiva de crecimiento. Aunque existe aún un vacío en cuanto a la tecnificación e innovación en los procesos, Colombia cuenta con más recursos que la convierten en un buen espacio para la inversión.

La relevancia del sector hidroeléctrico como motor del desarrollo económico en Colombia se ve reflejada al observar el PIB, que, de 2006 a 2009, fue de 9,7%; durante el período 2010 a 2013, de 11,2%; y de 2014 a 2016, de 13,43%, con lo cual se evidencia que ha sido el desarrollo del sector. Esto, en parte, se debe a los flujos de inversión extranjera directa, los que, para 2018, crecerán a una escala del 46%, de acuerdo con el Plan de Desarrollos de 2014 a 2018 (Departamento Nacional de Planeación, 2014).

Los sectores mineros e hidroeléctricos cuentan con regímenes especiales para los flujos de inversión directa, pero estos inversionistas deben estar suscritos a la Superintendencia de Sociedades de la Cámara de Comercio del departamento que corresponda, al igual que de industria y comercio. Adicionalmente, deben contar con las concesiones para poder participar en las actividades de dicho sector. Sin embargo, se debe tener

claro que existe un límite de inversión extranjera directa permitido, por lo cual existe un sistema legal y regulatorio en Colombia ceñido a normas internacionales. A través de esta medida, se pretende buscar la traspasencia del mercado y la libre competencia de empresas nacionales e internacionales (Rothbard, 2012).

Entre los esfuerzos que ha realizado el gobierno, destaca la creación de Procolombia, fundada en noviembre de 1992. Esta agencia se encarga de promover todo el comercio internacional; por medio de esta agencia, se crean los acercamientos entre empresarios y se presta asistencia a los empresarios extranjeros que están interesados en invertir en sectores económicos colombianos por medio de servicios especializados. Adicionalmente, Procolombia se encarga de crear alianzas entre los empresarios nacionales y los empresarios internacionales, de instituciones tanto públicas como privadas, que apoyan iniciativas de negocios o en el fortalecimiento del desarrollo tecnológico. Sin embargo, cabe anotar que Procolombia no promociona los bienes y servicios del país; solo se limita a realizar acercamientos, seguimientos y acompañamiento en los procesos de los empresarios para que la economía del país se vea fortalecida (Pérez Pinzón, 2015).

Como decían Abbott, Cushman y de Vita (2012), el flujo de inversión extranjera sí genera un efecto positivo en los países que reciben estos tipos de inversión. Con respecto a ello, en el análisis de la relevancia económica de los flujos de inversión extranjera directa en el sector hidroeléctrico, se observa que estos se han concentrado en cinco áreas principales: balanza de pagos, esfuerzo de inversión, productividad, empleo y desarrollo económico.

Las consecuencias del ingreso de las multinacionales pueden ser directas o indirectas; dichas multinacionales afectan a muchas empresas de diversos sectores

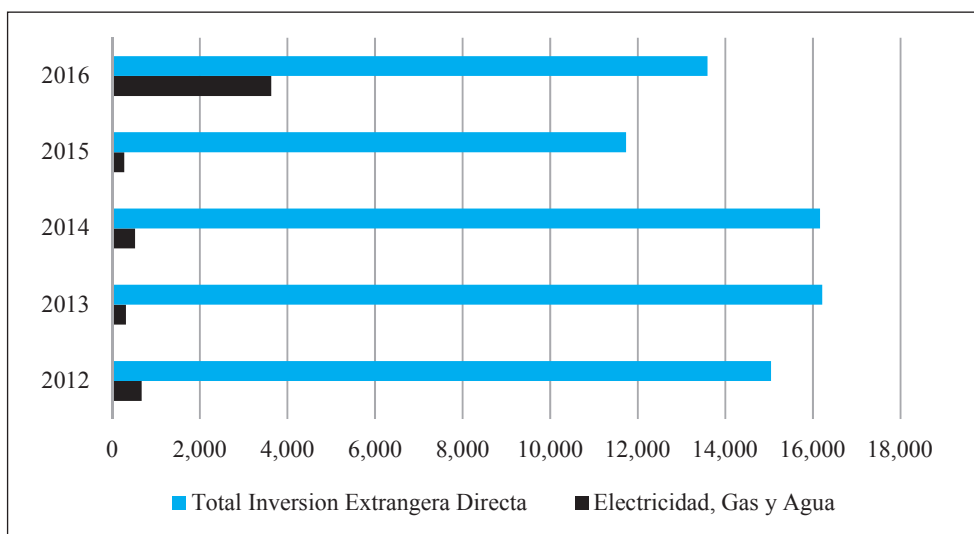
de la economía colombiana. La inversión en su totalidad y el tipo de la misma son factores de importancia al momento de considerar la relevancia que la inversión tiene para la economía. En el año 2016, la inversión extranjera directa en Colombia ascendió a US\$ 13 593, un 15,86% más que durante el año anterior; por el contrario, en el sector hidroeléctrico, durante 2016, dicha inversión correspondió a US\$ 1914, lo que representa un -22,54%, en comparación con el año anterior. A continuación, en el gráfico 4, se presenta la comparación entre el total de flujo de inversión extranjera directa, y la inversión del sector hidroeléctrico entre 2012 y 2016.

A mayor desarrollo de proyectos en el sector hidroeléctrico, habrá un mayor incremento del capital bruto, lo que se verá reflejado en la generación de empleos y la inversión en sectores secundarios. Esto, a su vez, repercutirá en una mayor apertura económica, que también se evidenciará en el aumento del volumen de

las exportaciones y, por ende, en la balanza de pagos para la economía colombiana.

Uno de los objetivos trazados más importantes a desarrollar en las políticas de las hidroeléctricas de Colombia es la implementación de un plan con el objetivo de promover al máximo el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales, tanto los renovables como los no renovables. Se debe, también, crear estrategias que permitan mejorar la cobertura y la calidad de los servicios domiciliarios e industriales, puesto que la finalidad de la recepción de la inversión extranjera directa no es solo crear un beneficio para el inversionista; se debe obtener un beneficio de este tipo de inversiones. Se recibe dinero, tecnología e innovación para generar y fomentar el mejoramiento de los servicios públicos y, en ocasiones, hasta los servicios privados; esto, a su vez, permite que mejore el nivel de vida de la población colombiana, en especial, de los menos beneficiados o de las regiones más apartadas del país.

Gráfico 4. Comparación de IED total con el sector hidroeléctrica 2012-2016 (en US\$ millones)



Fuente: Unidad de Planeación Minero Energética - UPME (2016). Elaboración propia.

En mayo de 2015, Colombia suscribió la carta internacional de las energías en el marco de la Conferencia Ministerial de La Haya; este tipo de declaraciones encierra unos principios comunes y estándares para el buen manejo y gobierno del sector energético en Colombia. Esta carta internacional de la energía comprende como uno de sus principales objetivos el fortalecimiento y la cooperación con más de setenta países signatarios de todas partes de los diferentes continentes y organizaciones internacionales, que incluyen —entre otras— a la Unión Europea y a la comunidad económica de los Estados de África de Occidente. Hasta el momento, de Latinoamérica, solo han firmado esta declaración política Chile y Colombia, que se han convertido —a la vez— en países observadores del cumplimiento de lo que está establecido en dicha carta. Por consiguiente, Colombia se ha convertido en un destino para la inversión extranjera directa en hidroeléctricas, puesto que no solo cuenta con la mejor infraestructura energética de la región, sino con otras ventajas en el mercado hidroeléctrico.

El país tiene una legislación especial que establece la institucionalidad, que consta de dos reformas (Ley 142 y Ley 143 del año 1994), a partir de las cuales se generan las garantías para el sector, así como para los inversionistas extranjeros que consideren realizar su inversión en Colombia. Al final, esto se traduce en una regulación en las normas del mercado en cuanto a la propiedad, y, posteriormente, en lo que respecta a la generación y la distribución de los recursos hidroeléctricos. De esta manera, se beneficia a la economía del país y se ayuda a la generación de proyectos de desarrollo hidroeléctrico.

El sistema hidroeléctrico del país está en la capacidad desarrollar energía, que representa el 66,3% de la participación neta, según el Sistema Interconectado Nacional (2013). También, se cuenta con recursos

térmicos, que corresponden al 28,9%, así como otros cogeneradores menores, que contribuyen con un 4,8%. Dichos recursos pueden responder tanto al consumo interno como a la energía que se piensa exportar, lo que genera más ingresos a la balanza comercial del país.

Adicionalmente, la generación de energía en Colombia, en su mayoría perteneciente al sector hidroeléctrico, tan solo en el año 2015 logró una producción de 42 463,8 GWh. Por otra parte, cuenta con una generación de energía térmica de 20 631,2 GWh, mientras que el aporte de los generadores menores y los cogeneradores es de 3453,5 GWh, lo que se traduce en una buena respuesta para los proyectos de inversionistas.

Las hidroeléctricas en Colombia han provisto un suministro de energía, que, en cuanto a crecimiento, corresponde a un promedio anual de 3,2%. Dicha cifra evidencia un aumento durante los últimos seis años: entre 2010 y 2015, el promedio de energía fue de 1,7%; para el año 2015, el sector hidroeléctrico alcanzó su segundo mejor crecimiento de demanda energética en los últimos diez años (un 4,25%) y el consumo fue de 66 174 GWh.

Para 2015, la industria de la manufactura en Colombia se convirtió en uno de los sectores con más demanda de este producto, con un consumo de 9941 GWh. De igual manera, el sector de Minas y Canteras, para la explotación, consumió 4637 GWh, mientras que, en el caso de otros sectores —como servicio sociales, comunales y personales— fue de 1809 GWh. Se trata, entonces, de una alta demanda solo en consumo interno para la generación económica del país. En ese sentido, es un sector con mucha proyección, aun con muchas áreas por desarrollar y estudiar, como la manera de generar energía por otros medios.

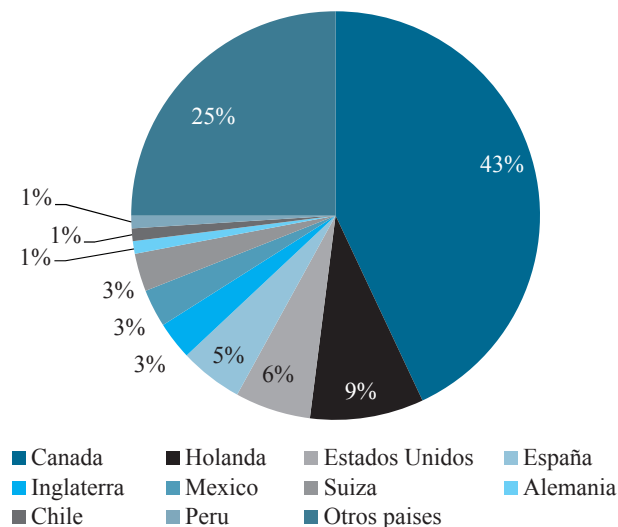
Como se expresó previamente en este documento, es un sector motor de la economía colombiana, que merece relevancia y eso lo muestra el interés que en los últimos años se ha mostrado hacia él: tiene la capacidad efectiva neta instalada del Sistema Interconectado Nacional (SIN) de 16 420 MW (megavatios). En ese marco, es importante reafirmar las condiciones y las cualidades del sector para que se continúe la dinámica de inversión.

A continuación, se presentan las empresas —y el detalle de los países de los que provienen— que han realizado flujos de inversión extranjera directa en el sector hidroeléctrico en Colombia:

- **Endesa:** Es la sucursal del grupo Enel, de origen español, que consiguió la participación de la empresa de generación Emgesa y Betania con una capacidad instalada de 2895 MW.
- **Unión Fenosa:** Es una empresa de origen español que adquirió a Electricaribe y Electricosta, a partir de lo cual se convirtió en la mayor distribuidora y comercializadora de energía en la costa norte colombiana. Cabe anotar que esta empresa no ha tenido tan buenos resultados.
- **AES:** Es una sucursal en Colombia de AES (Corporation Applied Energy Services), originaria de Estados Unidos.
- **Chivor:** Es una de las empresas más grandes del país, que tiene la capacidad de generar 1000 MW de su capacidad instalada.
- **Steag:** Esta empresa, originaria de Alemania, tiene una planta térmica de carbón de bajo grado de nombre Termopaipa, que se encuentra en Paila. Esta fue la primera planta de energía en el exterior, planeada, financiada y construida por la empresa Steag.
- **Brookfield Asset Management (BAM):** Fue la empresa canadiense que adquirió el 57,6% de la generadora de energía hidroeléctrica Isagen.

En el gráfico 5, se muestra el porcentaje de la inversión de acuerdo con el país de origen.

Gráfico 5. Flujos de IED por país de origen (variación I - trimestre 2016)



Fuente: Procolombia (2017a, 2017b). Elaboración propia.

En este documento, se ha observado tanto las ventajas de las empresas interesadas en realizar inversión extranjera directa en el sector de hidrocarburos como también las ventajas que Colombia —como país— puede ofrecer. Contamos con un marco legislativo que ofrece las garantías para los inversionistas, las zonas francas especializadas para el desarrollo del mercado, los beneficios dados por el gobierno, las ventajas competitivas y comparativas —que se ven reflejadas en la infraestructura y el desarrollo para el funcionamiento del sector—. Además, en los últimos años, se ha fomentado el esfuerzo en innovación y tecnología, a lo que se suma la abundancia con la que en el momento se cuenta en lo que respecta a recursos hídricos para las hidroeléctricas. En síntesis, Colombia cuenta con fuentes altamente renovables, con una economía en crecimiento y el sector hidroeléctrico como el sector

con más relevancia para el crecimiento económico del país (Ávila-Foucat, 2017).

Esto predispone el camino para un futuro de excelentes posibilidades para todos los actores implicados en el sector. En ese sentido, hay que confiar en el fortalecimiento del sector y en los esfuerzos realizados por el gobierno con sus diferentes actores implicados para que se dé la relevancia del sector hidroeléctrico en la economía colombiana y se produzcan más inversiones para las hidroeléctricas en función del mismo mejoramiento de la prestación de este servicio. No debemos olvidar que toda negociación de recursos primarios será una excelente inversión a futuro, como lo ha mencionado Castro (2012).

5. Conclusiones

Para finalizar, cabe resaltar que la recepción de inversión extranjera directa traerá efectos positivos en la economía colombiana, como lo han planteado otras investigaciones (Lascurain Fernández y López González, 2013). A partir de ello, los sectores económicos pueden desarrollarse e innovar en lo que respecta a la producción de materias primas transformadas, lo que genera un valor agregado a la producción. De este modo, es posible facilitar la creación de empresas o la estimulación de las ya existentes en el país; esto, a su vez, permite que se fomenten empleos directos e indirectos, e incentiva la circulación de dinero (Gil, López y Espinosa, 2013).

También, a partir del PIB como indicador económico de la economía en Colombia, se aprecia la influencia que tienen los flujos de inversión extranjera directa, los que dan la sensación de una economía más estable, como lo indica Padilla Sierra (2015), sobre todo en los sectores en los que esta influye. De esta manera, se incentiva la inversión de otros inversionistas extranjeros y se reafirma la economía del país.

6. Recomendaciones

Debido a que los flujos de inversión extranjera tienen tanta relevancia para la economía colombiana, se deben buscar las estrategias que faciliten incentivar la generación de más inversión —como lo indican Concha y Gómez (2016) en su investigación— no solo en el sector hidroeléctrico, sino en otros sectores que también pueden tener relevancia. Las instancias gubernamentales podría promover esa inversión, por medio de beneficios tributarios, a aquellas multinacionales o inversionistas que deseen trasladar su dinero hacia Colombia, y, así, fomentar el desarrollo económico (Lasarte Navamuel y Pérez Rivero, 2015).

Las empresas multinacionales o trasnacionales que realizan movimientos de inversión extranjera directa pueden ayudar en el contexto actual —en que se desarrolla el proceso posconflicto— al fomentar que un porcentaje o un número determinado de trabajadores sean personas que estén en un proceso de reinserción a la vida civil. De esta manera, se contribuye en materia de responsabilidad social empresarial, un aspecto tan importante en la actualidad.

Aunque los flujos de inversión extranjera directa son relevantes para la economía colombiana, cabe destacar que los recursos hidroeléctricos no son de generación perpetua, por lo cual es necesario un estudio tanto de la demanda interna del país como de la demanda que el inversionista considera exportar con el objetivo de determinar cuál es la producción hidroeléctrica requerida. A partir de ello, será posible saber si se puede cumplir y, a su vez, desarrollar un plan que permita que este recurso sea bien conservado para que no se extinga por el abuso de las compañías.

Por último, es necesario realizar un seguimiento a las empresas que crean o reciben inversión extranjera directa con el fin de evaluar cuál es su comportamiento

en la economía del país. De este modo, en caso la empresa muestre un descenso, es posible saber cuál es el motivo y plantear de qué manera se puede brindar apoyo, ya sea con mano de obra más capacitada, innovación tecnológica u otro (Leiva, Alegre y Monge, 2014). A través de una medida como esta, es posible no dejar escapar este tipo de inversión y evitar un posible decaimiento de la economía.

Referencias

- Abbott, Andrew, David O. Cushman y Glauco De Vita (2012). Exchange rate regimes and foreign direct investment flows to developing countries. *Review of International Economics*, 20(1), 95-107. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2011.01010.x>
- Álvarez, Ana María (2016). Retos de América Latina: Agenda para el desarrollo sostenible y negociaciones del siglo XXI. *Problemas del Desarrollo*, 47(18), 9-30. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2016.08.002>
- Ávila-Foucat, Sophie (2017). Desafíos del sector primario y políticas públicas sustentables. *Economía Informa*, 402, 29-39. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2017.01.003>
- Banco de la República de Colombia (2017a). Flujos de inversión directa. Balanza de pagos. *Banrep.gov*. Recuperado el 22 de noviembre de 2017 de <http://www.banrep.gov.co/es/inversion-directa>
- Banco de la República de Colombia (2017b). *Régimen de inversiones internacionales. Preguntas frecuentes y casos prácticos*. S/I: Banco de la República de Colombia, Departamento de Cambios Internacionales. Recuperado el 21 de noviembre de 2017 de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/reg-inv-internal-017.pdf
- Becerra Rodríguez, Fredy, Héctor Mauricio Serna Gómez y Julia Clemencia Naranjo Valencia (2013). Redes empresariales locales, investigación y desarrollo e innovación en la empresa. Cluster de herramientas de Caldas, Colombia. *Estudios Gerenciales*, 29(127), 247-257. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2013.05.013>
- Blanco Rangel, Ibelis (2013). La apropiación social de la ciencia, la tecnología y la innovación y los organismos de cooperación internacional. *El Ágora USB*, 13(2), 179-189. <https://doi.org/10.21500/16578031.88>
- Castro, Lucio (2012). Variedades de primarización, recursos naturales y diferenciación: El desafío de Sudamérica en la relación con China. *Apuntes*, 39(259), 61-98. <https://doi.org/10.21678/apuntes.71.661>
- Chonchol, Jacques (1998). Impacto de la globalización en las sociedades latinoamericanas: ¿qué hacer frente a ello? *Estudios Avanzados*, 12(34), 163-186. <https://doi.org/10.1590/S0103-40141998000300020>
- Concha, José Roberto y Oscar Alberto Gómez (2016). Análisis de atracción de inversión extranjera a países de la Alianza del Pacífico. *Estudios Gerenciales*, 32(141), 369-380. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2016.11.001>
- Congreso de Colombia (2011). Normas y Leyes de Servicios Públicos Domiciliarios. *Secretaría Jurídica Distrital*. Recuperado el 22 de noviembre de 2017 de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=4631>
- Contreras-Pacheco, Orlando E., Aura Cecilia Pedraza Avella y Mauricio José Martínez Pérez (2017). La inversión de impacto como medio de impulso al desarrollo sostenible: Una aproximación multicaso a nivel de empresa en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 33(142), 13-23 <https://doi.org/10.1016/j.estger.2017.02.002>
- Corbella, Virginia y Karla Sarmiento G. de Souza (2017). La integración comercial y productiva de Aladi y su cambio estructural. *Economía UNAM*, 14(41), 90-109. <https://doi.org/10.1016/j.eunam.2017.06.005>
- Cordera Campos, Rolando (2014). Más allá de la crisis: Al rescate del desarrollo. *Economía UNAM*, 11(31), 3-24. [https://doi.org/10.1016/s1665-952x\(14\)70443-8](https://doi.org/10.1016/s1665-952x(14)70443-8)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (2017). Cuentas trimestrales - Colombia Producto Interno Bruto (PIB) Segundo Trimestre de

- 2017 Contenido. *Boletín Técnico. Comunicación Informativa DANE*, 26. Recuperado el 22 de noviembre de 2017 de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_Iltrim17_oferta_demanda.pdf
- Departamento Nacional de Planeación, República de Colombia (2014). *Bases del Plan Nacional de Desarrollo. Versión preliminar para discusión de Consejo Nacional de Planeación*. S/l: Departamento Nacional de Planeación. Recuperado el 21 de noviembre de 2017 de <http://www.urosario.edu.co/observatorio-legislativo/Documentos/Bases-Plan-Nacional-de-Desarrollo-2014-2018.pdf>
- Desbordes, Rodolphe y Shang-Jin Wei (2017). The effects of financial development on foreign direct investment. *Journal of Development Economics*, 127(c), 153-168.
- Díaz Castro, Santiago (2013). Incidencia del nuevo régimen de precios de transferencia en los contratos de colaboración empresarial en Colombia. *Revista de Derecho Privado*, 50, 2-18. <https://doi.org/10.15425/redepriv.50.2013.06>
- Escandón Barbosa, Diana y Andrea Hurtado Ayala (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 172-183. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.04.006>
- Fernández, Rick (2013). It takes two to tango: Commercial relation beyond of bilateral agreement, China and Colombia to sign a free trade agreement. *American Journal of Business and Management*, 2(4), 275-295.
- Fernández, Rick (2014). Empirical result on firms' cluster integration: Should firms evolve beyond their region?. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 5(3), 204-211. <https://doi.org/10.7763/ijtef.2014.v5.372>
- Fuentes Soriano, Maria Isabel, Jose Manuel Ruiz-Giardin y Jesus Sanz (2006). Paludismo: un diagnóstico emergente. Estudio descriptivo de 25 casos. *Revista Clínica Española*, 206(10), 491-494. [https://doi.org/10.1016/s0014-2565\(06\)72874-0](https://doi.org/10.1016/s0014-2565(06)72874-0)
- Gálvez Albarracín, Edgar Julián y Domingo García Pérez de Lema (2012). Impacto de la innovación sobre el rendimiento de la mipyme: Un estudio empírico en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 28(122), 11-27. [https://doi.org/10.1016/s0123-5923\(12\)70191-2](https://doi.org/10.1016/s0123-5923(12)70191-2)
- Garavito, Aarón, Ana María Iregui y María Teresa Ramírez (2014). An empirical examination of the determinants of foreign direct investment: A firm-level analysis for the Colombian economy. *Revista de Economía Del Rosario*. 17(1), 5-31. <https://doi.org/10.12804/rev.econ.rosario.17.01.2014.01>
- García-Pérez de Lema, Domingo, Edgar Julián Gálvez-Albarracín y Gonzalo Maldonado-Guzmán (2016). Efecto de la innovación en el crecimiento y el desempeño de las mipymes de la Alianza del Pacífico. Un estudio empírico. *Estudios Gerenciales*, 32(141), 326-335. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2016.07.003>
- Gazol Sánchez, Antonio (2016). Libre comercio: Tratados y nuevo orden. Un balance. *Economía UNAM*, 13(38), 122-130. <https://doi.org/10.1016/j.eunam.2016.05.006>
- Gil, Edgar Ariel, Silvio Fernando López y Dorian Alonso Espinosa (2013). Factores determinantes de la inversión extranjera directa en América del Sur. *Perfil de Coyuntura Económica*, 22, 55-85.
- Gómez Toro, Catalina (2014). La relación virtuosa de la seguridad y la inversión extranjera directa en Colombia (1994-2013). *Ensayos de Política Económica*, 8(2), 62-87.
- González Molina, Rodolfo Iván (2015). Venturas y desventuras de las actuales integraciones latinoamericanas. *Economía Informa*, 392, 65-95. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2015.05.013>
- Green, Anne E. e Ilia Livanos (2015). Involuntary non-standard employment and the economic crisis: Regional insights from the UK. *Regional Studies*, 49(7), 1223-1235. <https://doi.org/10.1080/00343404.2013.825712>

- Gutiérrez Haces, María Teresa y Adelina Quintero (2016). Toward the construction of an international regime to protect foreign investment. *Norteamérica*, 11(2), 109-138. <https://doi.org/10.20999/nam.2016.b005>
- Hernández Torres, Camilo Andres (2011). *Análisis ambiental de las grandes centrales hidroeléctricas de Colombia aplicando metodología multiobjetivo*. Tesis de licenciatura en Ingeniería Ambiental y Sanitaria. Bogotá: Universidad de La Salle, Facultad de Ingeniería. Recuperado el 22 de noviembre de 2017 de <http://repository.la-salle.edu.co/bitstream/handle/10185/14037/T41.11H430a.pdf?sequence=2>
- Lagos Cortes, Diógenes y Carlos Enrique Vecino Arenas (2014). Influencia del gobierno corporativo en el costo de capital proveniente de la emisión de deuda. *Estudios Gerenciales*, 30(130), 73-84. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.02.010>
- Lasarte Navamuel, Elena y José Luis Pérez Rivero (2015). Regímenes de tipo de cambio y crecimiento económico en países en desarrollo. *Cuadernos de Economía*, 38(106), 11-26. <https://doi.org/10.1016/j.cesjef.2014.04.002>
- Lascrain Fernández, Mauricio y Jesús López González (2013). Retos y oportunidades de la globalización económica. *Revista Confines*, 9.
- Leiva, Juan Carlos, Joaquín Alegre y Ricardo Monge (2014). Los emprendedores surgidos de las empresas multinacionales de inversión extranjera directa: Un estudio exploratorio en Costa Rica. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 124-133. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2013.12.004>
- Levy Orlik, Noemi (2016). Política fiscal y desequilibrios económicos: El impacto de la composición del gasto público sobre el crecimiento de la economía mexicana. *Economía UNAM*, 13(39), 82-105. <https://doi.org/10.1016/j.eunam.2016.08.004>
- Lim, Jamus y Sanket Mohapatra (2016). Quantitative easing and the post-crisis surge in financial flows to developing countries. *Journal of International Money and Finance*, 68, 331-357. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2016.02.009>
- Martínez-San Román, Valeriano, Marta Bengoa y Blanca Sánchez-Robles (2016). Foreign direct investment, trade integration and the home bias: Evidence from the European Union. *Empirical Economics*, 50(1), 197-229. <https://doi.org/10.1007/s00181-015-0942-y>
- Padilla Sierra, Alcides de Jesús (2015). Uso de variables de actividad económica en la estimación del PIB per cápita microterritorial. *Cuadernos de Economía*, 34, 349-376. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v34n65.45936>
- Pérez Pinzón, Luis Rubén (2015). Caracterización de las fuentes de financiación para el sector turismo en Santander (Colombia). *Turismo y Sociedad*, 17(103). <https://doi.org/10.18601/01207555.n17.06>
- Plaza Martínez, Ricardo (2014). Multiplicador monetario y dinero electrónico. Creación de dinero a partir de depósitos y efectivo electrónico. *Cuadernos de Economía*, 37(104), 125-130. <https://doi.org/10.1016/j.cesjef.2013.07.002>
- Procolombia (2013). Estadísticas de inversión extranjera directa en Colombia - Flujos de inversión extranjera directa según balanza de pagos. *Procolombia*. Recuperado el 21 de noviembre de 2017. http://www.inviertaencolombia.com.co/IED_-_Cifras_I_trimestre_2016.pdf
- Procolombia (2017a). Protección a la inversión extranjera. *Invierta en Colombia*, 13. Recuperado el 21 de noviembre de 2017 de http://www.inviertaencolombia.com.co/CAP1-Proteccion_a_la_Inversion_Extranjera.pdf
- Procolombia (2017b). *Reporte trimestral de inversión extranjera directa en Colombia*. s/l: Procolombia. Recuperado el 21 de noviembre de 2017 de <http://www.inviertaencolombia.com.co/publicaciones/estadisticas-ied-en-colombia.html>

- Procolombia (2017c). Sectores para invertir. *Portal oficial de Inversión de Colombia*. Recuperado el 21 de noviembre 2017 de <http://www.procolombia.co/inversionista/sectores-para-invertir-en-colombia>
- Rosas Chimal, Mario Alberto, Miguel Flores Ortega y Alejandro Díaz-Bautista (2015). Flujos de capital y la calificación de riesgo país para México: 1998-2012. *Análisis Económico*, 30(74), 75-96.
- Rothbard, Murray Newton (2012). Competition and the economists. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 15(4), 396-409.
- Serrano Moya, Edgard D. (2012). Una mirada a los procesos de innovación y desarrollo regional en algunos países de América Latina. *Antropología y Sociología*, 14(1), 171-207.
- Sistema Interconectado Nacional (2013). *Sector Energía Eléctrica*. Recuperado el 3 de diciembre de 2017 de <https://www.minminas.gov.co/documents/10180/23400/05-ENERGIA2010-2011.pdf/770a198d-d4ee-4687-b74c-74592b403ae6>
- Stumpo, Giovanni (1999). Empresas transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina. *Biblioteca CEPAL*. Recuperado el 21 de noviembre de 2017 de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2069/S338098S934_es.pdf;jsessionid=F1717645757E47AE019928E9699E592B?sequence=1
- Tirado, Ricardo (2015). Enfoques teóricos y conceptos sobre el poder político empresarial. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 60(225), 311-339. [https://doi.org/10.1016/s0185-1918\(15\)30028-3](https://doi.org/10.1016/s0185-1918(15)30028-3)
- Torres, Jaime (2013). Colombia: Inserción y desequilibrios comerciales en la Cuenca del Pacífico. *Problemas del Desarrollo*, 44(174), 139-165. [https://doi.org/10.1016/s0301-7036\(13\)71891-1](https://doi.org/10.1016/s0301-7036(13)71891-1)
- Unidad de Planeación Minero Energética (UPME) (2016). *Proyección de la demanda de energía eléctrica y potencia máxima en Colombia 2016-2018*. Bogotá: UPME. Recuperado el 21 de noviembre de 2017 de http://www.siel.gov.co/siel/documentos/documentacion/Demanda/UPME_Proyeccion_Demanda_Energia_Electrica_Junio_2016.pdf
- Vanegas López, Juan, Jorge A. Restrepo Morales y Gubertey Muneton Santa (2012). Geografía económica y flujos de inversión extranjera en América Latina. *Cuadernos de Administración*, 28, 37-52.
- Wills-Valderrama, Santiago (2011). Protección a la inversión extranjera en infraestructura por medio de acuerdos internacionales de inversión: Un nuevo reto para Colombia. *International Law*, 19, 17-38.
- Yepes, Cristian A. (2014). El tratado de libre comercio Colombia-Estados Unidos: Análisis crítico del discurso (ACD). *Suma de Negocios*, 5(10), 12-21.

Recibido: 30/04/2017

Aceptado: 26/10/2017

saul.fernandez00@usc.edu.co

saulrick@163.com

karen8a149@yahoo.com

luz_angela.martinez@uao.edu.co

Adaptación contable a Solvencia II del grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras obligadas a consolidar sus cuentas

Carmen Gloria Francisco Pérez, Milagrosa M^a Ferrera López

Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas
Universidad de La Laguna

Departamento de Derecho Mercantil
Universidad de Educación a Distancia de A Coruña (UNED)

La nueva Directiva Comunitaria de Solvencia II trata de evitar que se repita la situación de incertidumbre y desestabilización producida en distintos sectores, especialmente en el financiero, a raíz de una errónea valoración de los activos adquiridos por las entidades del ramo. Especial análisis o estudio merece, entonces, la aplicación de esta norma al ámbito de la actividad aseguradora, al que, por el tipo de obligaciones presentes y futuras que asume, le resulta fundamental una adecuada evaluación y gestión de los riesgos fácilmente previsibles o difíciles de prever, pero no por ello imposibles de acaecer. A partir de esta característica, con la Solvencia II y las últimas reformas contables en materia de seguros, se quiere mejorar la gestión de los riesgos y la previsión de las necesidades de solvencia más allá del corto plazo. Esta meta garantista de la solvencia se extiende, también, a la contabilidad de los grupos de sociedades aseguradoras y reaseguradoras, y se manifiesta, con la nueva regulación, en la configuración del grupo y la formulación de las cuentas consolidadas, que deben ya ser consideradas por los operadores mercantiles incluidos en el grupo y, básicamente, por la sociedad dominante obligada a realizar la consolidación.

Palabras clave: consolidación, grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras, solvencia, sociedad dominante

Accounting adaptation to solvency II of the group of insurance and reinsurance institutions obligated to consolidate its accounts

The new Solvency EU Directive II seeks to avoid repeating the uncertainty and destabilization situation produced in different sectors, especially in the financial, following a mispricing of assets. Special analysis deserves the application of this rule to the insurance business where, considering the type of obligations assumed, an appropriate assessment and management of both easily foreseeable and difficult to foresee risks, but not impossible to happen, is indispensable. Because of this feature, Solvency II aims at improving risk management and forecasting solvency needs beyond the short term. This safeguard solvency goal extends also to the accounting groups of insurance and reinsurers companies, and manifests itself, with the new regulation, in group settings and the formulation of the consolidated accounts.

Keywords: Consolidation, groups of insurance and reinsurers companies, solvency, dominant society



Adaptación contabilística à solvência II do grupo de entidades seguradoras e resseguradoras obrigadas à consolidação das suas contas

A nova Diretiva Comunitária de Solvência II procura evitar que se repita a situação de incerteza e desestabilização produzida em diferentes setores, especialmente no financeiro, causada por uma errónea valoración dos ativos adquiridos pelas entidades deste ramo. Especial análise ou estudo merecerá, então, a aplicação desta norma ao âmbito da atividade seguradora que, pelo tipo de obrigações presentes e futuras que assume, necessita de uma adequada avaliação e gestão dos riscos facilmente previsíveis ou difíceis de prever, mas não impossíveis. Debido a esta característica, com a Solvência II e as últimas reformas contabilísticas em matéria de seguros pretende-se melhorar a gestão dos riscos e a previsão das necesidades de solvência além do curto prazo. Esta meta garantista da solvência estende-se, também, à contabilidade dos grupos de sociedades seguradoras e resseguradoras e manifesta-se, com a nova regulação, na configuração do grupo e a formulação das contas consolidadas, que devem já ser tidas em conta pelos operadores mercantis incluídos no grupo e, basicamente, pela sociedade dominante obrigada a realizar a consolidação.

Palavras-chave: Consolidação, grupo de entidades seguradoras e resseguradoras, solvência, sociedade dominante

1. Introducción

1.1. Necesidad de solvencia en las compañías aseguradoras

Los primeros síntomas de la necesidad de que las compañías aseguradoras gocen de un suficiente nivel de solvencia se remontan, en el tiempo, a la época en que banqueros y prestamistas invertían sumas importantes de dinero en asegurar los cargamentos y mercaderías transportados entre puntos de origen y destino muy distanciados en el espacio y en el tiempo, para lo cual debían sortear vicisitudes varias. Así, por ejemplo, las labores de su oficio los impulsaban a financiar las caravanas que transcurrían por los corredores comerciales despejados desde Oriente medio hasta Occidente. Por más transitados que estuviesen, no pocas veces debían afrontar accidentes geográficos y fenómenos meteorológicos impredecibles, cuando no asaltos, actos de pillaje y bandidaje no deseados. Con riesgos distintos, pero no menos peligrosos, se debían enfrentar las embarcaciones y navíos que, atravesando ríos, mares y océanos, llevaban sus cargas de lugares muy alejados

unos de otros, y eran víctimas de tormentas, naufragios, actos de piratería o abordaje.

Debido a esto, desde tiempos inmemoriales, se trataba de enfrentar estos problemas con la concesión de préstamos por intereses muy pingües. Sin embargo, ello no era suficiente, puesto que estos finales no deseados eran nefastos para todos los implicados en la cadena transmisiva, así como ruinosos para los que cedían su dinero a cambio del mismo capital más un interés, en la medida que, en reiteradas ocasiones, la pérdida de la mercancía asegurada resultaba muy superior a la esperada. Para atajar estos serios inconvenientes, se sustituyó el pago de un interés por el de una prima significativa para enfrentar el pago de la indemnización en caso de siniestro (Ariza Rodríguez, 2013a, pp. 22-23).

Pese a ello, la imposición, sin más, de prima idéntica para todos los asegurados no sería suficiente para conjurar la falta de solvencia, pues debía atenderse a los diversos factores que entraban en juego. Hay eventos a cubrir muy distintos, pues no es lo mismo un seguro

de vida, que de no vida, como incendios o robos. Además, dentro de cada uno de ellos hay distintas variables, como la edad, la profesión, la salud, el estilo de vida, etc. En definitiva, se comienzan a emplear fórmulas científicas para calcular, lo mejor posible, el importe de la prima.

Sin embargo, no basta con realizar un estudio detallado del daño a cubrir, de modo que la prima o contraprestación a satisfacer por el tomador del seguro se ajuste y valga para repararlo en caso de producirse. Además de ello, la empresa aseguradora debe tener suficiente capacidad de respuesta para seguir cubriendo el siniestro, aunque los fenómenos se produzcan en cantidad o dimensión muy superior a lo planificado y previsto. Para ello, debe contar con un patrimonio propio y autónomo que le proporcione la estabilidad y la seguridad necesarias para hacer frente a sus obligaciones.

En ese marco, la cuestión de la “solvencia” se convierte en un tema de interés cuasi-público en el siglo XX por cuanto los Estados empiezan a tener interés en controlar y en intervenir en la solvencia de las compañías de seguro, y están introduciendo en sus legislaciones herramientas y mecanismos de control de las mismas.

1.2. Regulación de la solvencia en la normativa de la Unión Europea

La preocupación por exigir a las entidades aseguradoras un margen de solvencia surge desde fechas tempranas en la Comunidad Económica Europea (CEE), justo después de la publicación del Tratado Constitutivo de 1957. A partir de ello, empiezan a encargarse estudios y análisis sobre la cuestión, los que dan como fruto directivas sobre los seguros de no vida y de vida el 24 de julio de 1973 y el 5 de marzo de 1979, respectivamente. En estas, se documentaban

los requerimientos para que las compañías de seguros pudieran cumplir sus necesidades de solvencia (Ariza Rodríguez, 2013b, p. 20).

En los años 1988 y 1990, se aprobaron nuevas directivas de ambos ramos —de vida y no vida—, que exigen a los países miembros leyes nacionales dirigidas a ejercer un mayor control y fiscalización sobre la suficiencia de las reservas económicas o provisiones técnicas de las compañías destinadas a afianzar su solvencia. La Directiva de 1992 aumentó las exigencias de integración y armonización de las diferentes normas nacionales en torno a las tareas de supervisión de la solvencia de las aseguradoras (Ariza Rodríguez, 2013b, p. 20).

A pesar de estas medidas, se precisa otro impulso para lograr que las provisiones técnicas previstas para subvenir al margen de solvencia se doten con cargo a activos adecuados a ello. Es decir, no se pueden vincular a cualquier activo de la empresa con tal de cumplir con la formalidad requerida, sino que han de enlazar con activos aptos para responder a las obligaciones propias del contrato de seguro. Estos objetivos, de un aumento en el control y supervisión del margen de solvencia de las compañías aseguradoras de la Unión en una línea de intervención parecida o semejante, así como la justa correspondencia entre los activos ligados a las provisiones técnicas responsables de una correcta solvencia de la empresa, constituirán el meollo de la planificación trazada por la Unión Europea, conocida como Solvencia I, con la Directiva de 2002/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de marzo de 2002, por la que se modifica la Directiva 79/267/CEE del Consejo en lo que respecta a los requisitos del margen de solvencia de las empresas de seguros de vida (DOUE-L-2002, de 20 de marzo de 2002), como cimiento inaugural del proyecto.

Aunque ha quedado demostrada la excelente predisposición de la Unión Europea en pro de fijar el margen adecuado de solvencia en las aseguradoras, la realidad traiciona dicha intención, debido a que el logro de este objetivo supone para las aseguradoras más cumplidoras unos esfuerzos tremendos y unos mayores gastos para cubrir los umbrales de solvencia pedidos. Igualmente, no se cae en la cuenta de que, pese a que la sociedad emprenda su actividad aseguradora con estricto sometimiento al margen de solvencia impuesto por el legislador, si no se controla la gestión que posteriormente —a lo largo de su vida— hace del mismo, o si no se acompasa el tipo de riesgo asumido con dichas reservas y fondos económicos, no se habrá conseguido nada.

La réplica esperada de la Unión a tales escollos aparece el 5 de mayo de 2009, cuando el Consejo de Ministros de Economía y Finanzas de la UE aprueba la Directiva Marco de Solvencia II, y se inicia su proceso de transposición nacional.

1.3. Hacia la Solvencia II o Directiva 2009

La Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio —conocida y en lo sucesivo referida como “Solvencia II” (DOUE L 335, de 17 de diciembre de 2009 y correcciones de errores de 25 de julio de 2014, 19 de febrero de 2015 y 27 de marzo de 2015)— ha sido un proyecto normativo complejo, tanto por el número de normas a las que, con acierto, se preveía que iba a afectar, como por el tiempo que ha transcurrido desde el comienzo de su tramitación (Sáez y Peña, 2015, p. 2). La aprobación de Solvencia II ha supuesto un impacto en el mercado asegurador en cuanto que la Directiva modifica, de forma drástica, el esquema de supervisión financiera al que se ven

sometidas las entidades aseguradoras en la actualidad, mediante la implantación de medidas que permitan mejorar el control y la medición de los riesgos a los que las aseguradoras están expuestas.

En concreto, Solvencia II persigue un triple objetivo: (i) brindar de una mayor protección a los asegurados; (ii) lograr una mayor eficiencia de las entidades aseguradoras en cuanto a su productividad y rentabilidad; y, por último, (iii) establecer unos estándares sobre los cuales se logre una mayor transparencia informativa sobre los negocios desarrollados por las compañías aseguradoras (Sáez y Peña, 2015, p. 2).

A fin de obedecer el mandato de la Unión, se elabora en España la Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (Lossear). Su meta es la regulación y la supervisión de la actividad aseguradora y reaseguradora privada —lo que comprende las condiciones de acceso, y el régimen de solvencia, saneamiento y liquidación de las entidades aseguradoras y reaseguradoras— con la finalidad de proteger los derechos de los tomadores, asegurados y beneficiarios. Así también, abarca la promoción de los estándares de transparencia y el desarrollo adecuado de la actividad aseguradora, pero se enfoca exclusivamente en aquellas materias de la Lossear que se consideraban necesarias ampliar y modificar.

Dentro de este fin amplio de control exhaustivo de la solvencia de la actividad aseguradora y reaseguradora privada —que supone identificar, medir y gestionar adecuadamente los riesgos vinculados al negocio asegurador—, se incluye, como no podía ser de otra manera, el control de la solvencia del grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras obligadas a consolidar sus cuentas. Tal finalidad ha incidido en la consolidación de cuentas de estos grupos de

aseguradoras y reaseguradoras, tanto en la configuración del grupo obligado a consolidar¹, como en el modo de integrar las distintas cuentas de las sociedades en la cuenta conjunta del grupo. Este cambio obliga a realizar un estudio de las reglas del nuevo modelo de grupo y de aquellas relacionadas con la manera de consolidar cuentas con el fin de ver si, efectivamente, se alcanza el fin pretendido.

En este estudio, se busca comprobar si efectivamente las nuevas normas en materia de consolidación de cuentas y grupo que debe consolidar repercutirán positivamente en la valoración a efectos de solvencia de activos, provisiones técnicas y otros pasivos. De manera concreta, se observa si logran una imagen más fiel paliando la distorsión contable que, a veces, se podía producir con el antiguo modelo, y, sobre todo, si garantizan mejor el margen de solvencia de las aseguradoras y reaseguradoras.

2. Marco legal español

En lo que se refiere a España, el primer hito normativo significativo para regular el margen de solvencia se produce con el Real Decreto 478/1978 por el que se adoptan medidas coyunturales, se determina el margen de solvencia de las Entidades aseguradoras y se deroga el Real Decreto 390/1977 (Ministerio de Hacienda, 1978). Esta norma es de 2 de mayo y fue prevista para seguros de vida y no-vida, inspirada en la normativa de la Comunidad, a pesar de que España

aún deberá esperar hasta 1985 para formar parte de ella. Esta norma supondrá una ruptura con las costumbres y las prácticas financieras de las empresas de seguro españolas que resultaban bastante más laxas que hasta ahora.

Posteriormente, el Real Decreto 3051/1982 (Ministerio de Hacienda, 1982) de 15 de octubre, sobre margen de solvencia y fondo de garantía de las entidades de seguro y reaseguro y valores aptos para reservas, derogaba la regulación anterior y modificaba la normativa aplicable con la intención de adaptarla en su integridad a la establecida en la Comunidad Económica Europea. No obstante, la norma clave para el sector asegurador español fue la Ley 331/984 de 2 de agosto, sobre ordenación del seguro privado, pues establece un orden nuevo en el sector, al despachar definitivamente la ley anterior de 1954 (González-Bueno, 1985, p. 55).

Tras la incorporación de España a la actual Unión Europea, dicha ley experimentó diversas reformas en su camino hasta la adaptación definitiva a los requerimientos comunitarios, que dio origen, como fuente del ordenamiento contable de seguros, al Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión del Seguro Privado (TRLOSSP), Real Decreto Legislativo 6/2004 de 29 de octubre (Ministerio de Economía y Hacienda, 2004). Concretamente, era de importancia el artículo 20.1, que llevaba por título “Contabilidad y deber de consolidación”, según el cual

¹ La anterior norma de consolidación de los grupos aseguradores, recogida en el Real Decreto 2014/1997, de 26 de diciembre, definía al grupo de sociedades como un conjunto de entidades, cualquiera que fuese su actividad u objeto social, que constituyera una unidad de decisión (Ministerio de Economía y Hacienda 1997). Sobre la base de este RD, podemos considerar que el grupo podía estar formado por sociedades financieras aseguradoras, sociedades financieras y sociedades no financieras, en tanto todas ellas constituyeran una unidad de decisión. A partir de ello, formaron el grupo consolidable, según el derogado artículo 20.3 del TRLOSSP, un “grupo de entidades financieras constituye un grupo consolidable de entidades aseguradoras, determinándose reglamentariamente los tipos de entidades integrados en aquel” (Ministerio de Economía y Hacienda, 2004).

La contabilidad de las entidades aseguradoras y la formulación de las cuentas de los grupos consolidables de entidades aseguradoras se regirán por sus normas específicas y, en su defecto, por las establecidas en el Código de Comercio, en el Plan General de Contabilidad y en las demás disposiciones de la legislación mercantil en materia contable. [...].

Reglamentariamente se recogerán las normas específicas de contabilidad a que se refiere el párrafo anterior [...] (Ministerio de Economía y Hacienda, 2004).

Normas específicas eran los preceptos del propio TRLOSSP relativas a la consolidación, pues constituían una excepción a la regulación general. Asimismo, el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, aprobado por Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, hacía referencia al deber de consolidación (Ministerio de Economía y Hacienda, 1998).

En cuanto a las normas reglamentarias a las que se refería el párrafo segundo del precitado artículo 20.1 del citado texto legal, debemos remitirnos al Real Decreto 2014/1997 de 26 de diciembre (Ministerio de Economía y Hacienda, 1997), por el que se aprueba el Plan de Contabilidad de las entidades aseguradoras y normas para la formulación de las cuentas de los grupos de entidades aseguradoras. Esta disposición hacía una remisión genérica a las contenidas en el Real Decreto 1815/1991 de 20 de diciembre, que aprueba las “Normas para la formulación de Cuentas Anuales”, que son el desarrollo reglamentario de los artículos 42 a 49 del Código de Comercio dedicados a la “presentación de las cuentas de los grupos de sociedades” (Ministerio de Economía y Hacienda, 1991). Se regían, pues, en gran parte, por las normas comunes; no obstante, en lo que respecta a los sujetos que han de integrar el grupo de sociedades, el concepto de grupo consolidable y materias próximas a esta, la regulación —de nuevo— se

apartaba de la general para definirlo conforme a otros parámetros.

La normativa genérica estaba integrada, fundamentalmente, por las normas del Código de Comercio —sección tercera, título III (como ya hemos señalado, artículos 42 a 46) y el Plan General de Contabilidad (PGC). A ello se suma que, según la cláusula de cierre empleada por el primer párrafo del artículo 20 del TRLOSSP (Ministerio de Economía y Hacienda 2004), se aplicaba de modo subsidiario y complementario el resto de la legislación mercantil en materia contable. En esta última, se encuentran incluidas las reglas contables previstas en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital (Ministerio de la Presidencia, 2010) y demás normativa especial, en función del tipo social escogido, de ser estas las formas adoptadas por las personas jurídicas que integraban la unidad empresarial.

El panorama actual, se ha modificado, como ya se ha indicado, para su acomodo al Plan de Solvencia II, Directiva de 2009, en materia de consolidación de cuentas de entidades aseguradoras, por vía del artículo 84.3 de la Ley 20/2015, de 14 de julio, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (Lossear) (Jefatura del Estado, 2015). El mismo título de la norma alude, en su denominación, a la solvencia de las compañías aseguradoras y reaseguradoras, haciendo extensivos los mecanismos de control de la solvencia al grupo consolidable.

Siguiendo lo dispuesto en el meritado precepto, el concepto de grupo consolidable, en esencia, no varía con respecto al genérico contenido en el artículo 42 del Código de Comercio, en el sentido de que el núcleo aglutinante viene determinado por la “sociedad dominante” y no por el antiguo criterio de “la unidad en la toma de decisiones” (Ministerio de Gracia

y Justicia, 1885, modificado por artículo 1.2 de Ley 16/2007, de 4 julio RCL\2007\1311). No obstante, atendiendo a la llamada que hace la norma especial frente a la general, hay que estar a aquella y considerar que dicho grupo consolidará sus cuentas en tanto la sociedad dominante sea aseguradora o reaseguradora; sea partícipe mayoritaria en entidades de esta categoría; o cuando estando compuesto por diversos tipos, incluidas aseguradoras y reaseguradoras, la actividad de las aseguradora o reaseguradora sea la más importante. Por ello, no podrá ya ser sociedad dominante, a efectos de consolidación de cuentas, una sociedad cuya actividad sea ajena a la actividad aseguradora o reaseguradora. Esta es una decisión lógica, porque la aplicación de Solvencia II exige el control de la solvencia del grupo consolidado, y, por tanto, es razonable que la sociedad dominante a consolidar esté íntimamente vinculada con la actividad aseguradora o reaseguradora.

En cuanto a las reglas a seguir para realizar la consolidación, la Disposición Transitoria Duodécima de la Lossear (Jefatura del Estado, 2015), declaraba la vigencia temporal del Plan de Contabilidad de las Entidades Aseguradoras, aprobado por el Real Decreto 1317/2008 de 24 de julio, hasta que se dictaran las disposiciones reglamentarias de desarrollo de esta ley. De este modo, al albur de dicho mandato, se publica el Reglamento de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (Rossear), bajo la forma de Real Decreto 1060/2015 de 20 de noviembre, que, en su Disposición Final Quinta, fija la modificación del Plan de Contabilidad de las Entidades Aseguradoras (Ministerio de Economía y Hacienda, 2015).

Tal modificación no llega a ser tan prometedora como aparentaba en principio, debido a que el Rossear se limita a añadir una sexta parte al Plan con el título:

“Normas sobre la formulación de las cuentas anuales consolidadas de los grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras” y a hacer una triple remisión expresa. Es decir, hace un llamado al Código de Comercio, también al Real Decreto 1159/2010 de 17 de septiembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas e, igualmente, a las disposiciones que lo desarrollen. Si bien, especifica una serie de particularidades.

Así, es preciso resaltar algunas especificidades, entre las que destacan una serie de menciones obligatorias en los balances, y cuentas de pérdidas y ganancias, así como en la memoria. Dichas menciones están encaminadas a discriminar claramente la actividad, y las cuentas de carácter asegurador y reasegurador del resto de empresas del grupo sin dicha actividad. Se pretende así evitar cualquier confusión entre, por ejemplo, cuentas, activos, balances, etc., de empresas del ramo asegurador que son objeto de consolidación y aquellas otras que no lo son, informando, denominando y marcando cuál es su verdadera naturaleza, o, cuando menos, su ajenidad al ámbito del seguro y reaseguro.

Lo más destacable es el afán por deslindar perfectamente lo propio del mundo asegurador y reasegurador de lo que no tiene tal carácter. Ello se comprende, como señalamos anteriormente, porque con esta adaptación de nuestra legislación lo que se quiere es acentuar y armonizar toda la cuestión relativa al control de la solvencia del ramo del seguro y reaseguro. No obstante, hay que considerar que el artículo 83.3 de la misma Lossear permite que el ministro de Economía pueda dictar normas específicas de contabilidad de entidades aseguradoras y reaseguradoras, y que, este, a su vez, encomiende su desarrollo a la DGSFP, sobre todo, cuando haya que atender a las normas internacionales de información financiera (Jefatura del Estado, 2015).

3. Concepto de grupo de sociedades al amparo de la nueva normativa

La Ley 16/2007 de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional basada en la normativa de la Unión Europea, modificó el artículo 42.1 del Código de Comercio en sintonía con la definición de grupo de sociedades regulado en las normas internacionales de contabilidad (Jefatura del Estado, 2007). Su principal consecuencia fue la eliminación de la obligación de consolidar para los denominados “grupos horizontales o de coordinación”, integrados por las empresas sometidas a una misma unidad de decisión. Este concepto jurídico permitía identificar la obligación de consolidar cuando varias sociedades estaban controladas por terceros no obligados a consolidar por carecer de la forma societaria mercantil. Es decir, la reforma contable mantiene como conceptos de grupo a los denominados grupos verticales o de subordinación, basados en la “existencia o posibilidad de control”, constituidos por una sociedad dominante, y otra u otras dependientes controladas por la primera, y regulados en el artículo 42 del Código de Comercio (Ministerio de Gracia y Justicia, 1885, modificado por artículo 1.2 de Ley 16/2007, de 4 julio RCL\2007\1311).

El artículo 1 (capítulo primero, sección primera) del Real Decreto 1159/2010 de 17 de setiembre, por el que se aprueban las normas para formulación de las cuentas anuales consolidadas, que desarrolla los artículos contenidos en Código de Comercio (42 al 49), indica que “El grupo de sociedades, a los únicos efectos de la consolidación de cuentas, está formado por una sociedad dominante y por una o varias dependientes” (Ministerio de Economía y Hacienda, 2010). En este marco, se entiende “Sociedad dominante [a] aquélla que ejerza o pueda ejercer, directa o indirectamente,

el control sobre otra u otras, que se calificarán como dependientes o dominadas, cualquiera que sea su forma jurídica y con independencia de su domicilio social” (Ministerio de Economía y Hacienda, 2010).

Los conocidos como grupos horizontales o de coordinación, basados en la noción de “unidad de decisión”, estaban integrados por empresas controladas por cualquier medio por una o varias personas —físicas o jurídicas— que actúan conjuntamente, o se hallan bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias. Dichos grupos estaban obligados a consolidar en las desaparecidas normas sobre formulación de las cuentas de los grupos consolidables de entidades aseguradoras del Real Decreto 2014/1997 de 26 de diciembre (Ministerio de Economía y Hacienda, 1997), por el que se aprueba, además de estas, el Plan de Contabilidad de las entidades aseguradoras. Así la Norma Tercera, de dicho Plan de Contabilidad de las aseguradoras, contenido en el mencionado Real Decreto 2014/1997, describía, los grupos consolidables de entidades aseguradoras, bajo el Título: Normas sobre Formulación de las Cuentas de los Grupos Consolidables de Entidades Aseguradoras, como “[...] conjunto de empresas o entidades, cualquiera que sea su actividad u objeto social que constituya una unidad de decisión, según lo dispuesto en el art. 20.2 de la Ley 30/1995 de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados” (Ministerio de Economía y Hacienda, 1997).

Los criterios para la determinación de la unidad de decisión se entendían referidos al artículo 20.2 de la Ley 30/1995, de 8 de noviembre, cuyo texto se incorporaría a un precepto homólogo, 20.2 del TRLOSSP, ya derogado, que identificaba a la sociedad matriz como “[...] un grupo de entidades alguna de ellas ejerza o pueda ejercer directa o indirectamente, el control de las demás, o cuando dicho control corresponda

a una o varias personas físicas que actúen sistemáticamente en concierto” (Ministerio de Economía y Hacienda, 2004). A partir de lo expuesto, se puede inferir que, para estas abrogadas normas de consolidación, el grupo de sociedades se corresponde con la existencia de una unidad de decisión que concurre no solamente en el caso de que haya una sociedad dominante, y una o varias sociedades dependientes, sino también en el supuesto de que varias sociedades se hallen controladas por una o varias personas físicas.

Con la reforma de la Lossear y su reglamento, por la necesidad de adaptar la normativa española a la evolución del sector asegurador y de incorporar el nuevo sistema de solvencia introducido por la Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de noviembre de 2009 —sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio (la “Directiva Solvencia II”)— se contempla una remisión genérica a las normas para formulación de las cuentas anuales consolidada con algunas particularidades que se expresan en la propia ley.

Con ello, el legislador tomó partido por el concepto de grupos verticales o de subordinación al modificar el artículo 20.2 del TRLOSSP, e introducir una definición centrada en la noción de control, a partir de lo cual desaparecían los denominados grupos horizontales, caracterizados por existir una unidad de decisión entre dos o más sociedades, sin que haya dominio por parte de ninguna de ellas.

Sin embargo, esta definición ha sido criticada y lo sigue siendo por la doctrina. Algunos autores, como De Las Heras (1996, pp. 24-25), discrepaban por considerar que en la definición planteada en el Código de Comercio —cuya redacción vigente descarta el criterio de la unidad de decisión— se ofrece una noción sesgada del concepto, pues se hace, como ya se

anuncia en la propia norma, desde el estricto punto de vista de la técnica de la consolidación. De este modo, se elude el concepto contable o jurídico que podría deducirse de otras disposiciones, incluso, del mismo Plan General de Contabilidad.

Pensamos que, por esta razón, los estudiosos han procurado, desde hace bastante tiempo, ofrecer una definición más correcta y completa. Tal es el caso de Pizarro y Alfonso, quienes lo entienden como “un conjunto de sociedades jurídicas independientes ligadas entre sí por vínculos económicos y financieros, especialmente, a través de participaciones de unas sociedades en el capital de otras” (1991, p. 203). Por su parte, Fernández Fernández lo concibe como “un conjunto de entidades jurídicamente independientes que aportan una combinación de recursos económicos manejados por una dirección única” (1993, pp. 4-5). Otros aluden a “un conjunto de entidades jurídicamente independientes pero que actúan bajo una dirección única” (Castellanos Rufo *et al.*, 2017, p. 1149).

En la actualidad y tras las últimas novedades legislativas, el descontento a nivel doctrinal se ha hecho casi unánime frente a la diversidad conceptual que ofrecen las distintas leyes en función del campo que sea objeto de su regulación. El pensamiento de los expertos es más o menos pacífico a la hora de percibir como importante la dirección unitaria o unidad en la dirección económica que determina la sujeción de las empresas agrupadas a una política empresarial común. El elemento fundamental es, pues, la sujeción de las diversas sociedades o miembros a la unidad de dirección, dicho en otros términos, la existencia de una estrategia general del conjunto fijada por el núcleo dirigente que articula la actividad de todas las sociedades, o “la organización de varias sociedades jurídicamente independientes bajo una dirección

económica unitaria” (Paz-Arez, 2015, p. 604). No obstante, más allá de la mayor o peor conveniencia de adoptar la noción acuñada por la doctrina, lo cierto es que cada normativa específica se ocupa de ofrecer su propia definición de grupo, como así ocurre en el espacio que ahora nos concierne.

4. Grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras

Como ya hemos expuesto, las normas para formulación de las cuentas anuales consolidadas, aprobadas por Real Decreto 1159/2010 de 17 de setiembre, definen al grupo de sociedades como aquel formado por una sociedad dominante, y por una o varias dependientes; en este, la sociedad dominante es la que puede ejercer control directo o indirecto sobre una sociedad dependiente, cualquiera que sea su forma jurídica (Ministerio de Economía y Hacienda, 2010).

A la vista de la misma, podemos considerar que ese grupo de sociedades estará formado por sociedades financieras aseguradoras, sociedades financieras y sociedades no financieras, en tanto se ejerza control sobre todas ellas. Cabe anotar que estas normas entienden por control el poder de dirigir las políticas financieras y de explotación de una entidad con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades (Ministerio de Economía y Hacienda, 2010).

Conviene precisar, ahora, cuáles de ellas formarían el grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras (gráfico 1)². Así, de acuerdo con lo dispuesto en

el artículo 84.3 de la Lossear, párrafo tercero, se entenderá por grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras aquel en que se dé alguna de las siguientes circunstancias:

- a) La sociedad dominante es una entidad aseguradora o reaseguradora: Está claro que la entidad que controla es una entidad aseguradora y que puede controlar a entidades —todas ellas aseguradoras, aseguradoras, y financieras y no financieras—. La exigencia de la ley es que la sociedad dominante sea una sociedad aseguradora, y, por lo tanto, será la sociedad obligada a la formulación y presentación de las cuentas anuales consolidadas del grupo.
- b) La sociedad dominante es una entidad cuya actividad principal consista en tener participaciones en entidades aseguradoras o reaseguradoras: En este caso, entendemos que la entidad dominante es una entidad financiera no aseguradora o una entidad no financiera que tiene como actividad principal las participaciones en entidades financieras aseguradoras o reaseguradoras. Al ser la entidad dominante una entidad financiera no aseguradora o una entidad no financiera, será una de las aseguradoras la encargada de formular y presentar las cuentas consolidada. Dicha entidad será la designada por la Dirección General de Seguros a ser la entidad obligada³.
- c) Cuando, en un grupo integrado por entidades aseguradoras y reaseguradoras, y por entidades de otro tipo, la actividad de las primeras es la más

² Ilustra esta explicación el esquema 1, gráfico 1, que adjuntamos al final del trabajo, que representa un ejemplo de un posible grupo de sociedades. Con él, se pretende ir identificando cómo se formaría el grupo consolidable.

³ En las normas generales de consolidación, la entidad dominante es la sociedad encargada de la formulación y de la presentación de las cuentas anuales consolidadas; sin embargo, en las normas de consolidación específicas de seguros, lo será la entidad obligada, que puede ser la sociedad dominante o una de las filiales. En este caso, será la filial la encargada de formular y presentar las cuentas consolidadas, debido a que es una sociedad aseguradora.

importante: En este supuesto, se exige que el grupo esté integrado por entidades aseguradoras y reaseguradoras, y por entidades de otro tipo; estas últimas han de ser financieras y no financieras. En este caso, la actividad de las entidades aseguradoras y reaseguradoras es la más importante del grupo; por lo tanto, puede entenderse la necesidad de la consolidación, debido a dos factores:

- En el grupo, hay sociedades aseguradoras, y será una de ellas la designada por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones para ser la entidad obligada formular y aprobar las cuentas anuales y el informe de gestión consolidado, a la vez que a proceder a su depósito⁴.
- En lo que respecta a la entidad que controla o dominante, entendemos que tiene que ser una entidad financiera o no financiera, cuya actividad difiere de la propia de una entidad aseguradora.

La Lossear y su reglamento no contemplan explícitamente otras situaciones que figuran en las normas para formulación de las cuentas anuales consolidada, con circunstancias de las cuales se deriva el control por parte de una sociedad, aun cuando esta posea la mitad o menos de los derechos de voto, incluso cuando apenas posea o no posea participación alguna en el capital de otras sociedades o empresas, o cuando no se haya explicitado el poder de dirección, como en el caso de las denominadas entidades de propósito especial.

El análisis de este concepto ha de ser realizado a la luz del objetivo básico contemplado en el Marco Conceptual de la Contabilidad, del Plan de Contabilidad de las Compañías Aseguradoras, por el que

se aprueba el Plan de contabilidad de las entidades aseguradoras y reaseguradoras y normas sobre la formulación de las cuentas anuales consolidadas de los grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras, por mor del Real Decreto 1317/2008, de 24 de julio, según el cual se debe atender, en el registro contable de las operaciones, a su “realidad económica y no sólo a su forma jurídica” (Ministerio de Economía y Hacienda, 2008). Asimismo, del propio concepto de activo como recurso controlado económicamente del que se esperan beneficios o rendimientos futuros. Ello implica que se puedan dar casos de control sin que se haya explicitado el poder de dirección. Esta situación es habitual en las generalmente denominadas “sociedades instrumentales” o “entidades de propósito especial”. Las mismas son entidades (mercantiles o no) creadas para alcanzar un objetivo concreto y perfectamente definido de antemano, de modo que actúan, en esencia, como una extensión de las actividades del grupo y, en ese sentido, son sociedades dependientes que forman parte del grupo. Quedan incluidas en este apartado, entre otras, las corredurías de seguros, las sociedades de peritación y tasación, y las sociedades sanitarias.

Con lo mostrado anteriormente, podemos afirmar que un grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras es ante todo un grupo de sociedades, y que puede estar integrado por distintas sociedades: (i) todas aseguradoras e instrumentales; (ii) financieras, aseguradoras e instrumentales; (iii) no financieras, aseguradoras e instrumentales; y (iv) financieras, no financieras, aseguradoras e instrumentales.

⁴ En las normas generales de consolidación, la entidad dominante es la sociedad encargada de la formulación y presentación de las cuentas anuales consolidadas. Sin embargo, en las normas de consolidación específicas de seguros —artículo 97.4 del Rossear (Ministerio de Economía y Hacienda, 2015)—, puede estar obligada a consolidar la sociedad dominante o una de sus filiales. En este caso, cabe que la filial sea la encargada de formular y presentar las cuentas consolidadas, si es una sociedad aseguradora.

Una vez que se ha establecido cuáles son las empresas que forman el grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras, se procederá a su consolidación, según lo establecido en la disposición final quinta del Real Decreto 1060/2015 de 20 de noviembre, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras (Ministerio de Economía y Hacienda, 2015)⁵. Siguiendo dicha norma, se aplicará el método de integración global no solo para las entidades financieras aseguradoras y reaseguradoras del grupo, sino también para las demás sociedades financieras y no financieras, incluidas las que tengan la consideración de instrumentales o las denominadas entidades de propósito especial (Ministerio de Economía y Hacienda 2010: artículo 2.2 de las Normas de Consolidación). También, se permite la dispensa en la obligación de consolidar para aquellas sociedades que se encuentren en una serie de circunstancias (Ministerio de Economía y Hacienda, 2010: artículos 7, 8, y 9 de las Normas de Consolidación).

Cabe anotar que los mencionados artículos 7, 8 y 9 de las Normas de Consolidación indican que no habrá obligación de consolidar en los siguientes supuestos: (i) si se dispensa de la obligación de consolidar por razón del tamaño; (ii) si se dispensa de la obligación de consolidar de los subgrupos de sociedades; y (iii) cuando la sociedad obligada a consolidar participe exclusivamente en sociedades dependientes que no posean un interés significativo, individualmente y en conjunto,

para la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de las sociedades del grupo (Ministerio de Economía y Hacienda, 2010).

Quizás, conviniera plantear algunas aclaraciones en torno al apartado c), puesto que en una primera aproximación pudiera hacer pensar que la sociedad obligada a consolidar puede decidir, de forma unilateral, sin más requisitos ni aditamentos, la dispensa de la obligación de consolidar para algunas empresas del grupo. En otras palabras, cabría entender que la sociedad con obligación de consolidar puede, de forma autónoma e independiente, sin más trámite ni condición, excluir a alguna de las sociedades del grupo a consolidar. Sin embargo, hay varios argumentos en contra de admitir que esta sea la lógica o el sentido del precepto.

Por un lado, no sería lógica esta medida siendo tan trascendental la correcta consolidación para el adecuado reflejo contable del estado patrimonial y financiero de las entidades que forman el grupo de sociedades, pues la eliminación de alguna de ellas puede provocar una distorsión en la imagen fiel del conjunto, a pesar de que ello realice haga sobre la base de los supuestos consentidos o contemplados por la norma. Por otro lado, dadas las nuevas exigencias a que están sometidas en la actualidad, tanto las empresas aseguradoras y reaseguradoras como los grupos, parece más lógico y prudente contar con la autorización de la Dirección, debido a que, en el marco de la Solvencia II, se acenúa su función supervisora en general; y, en particular,

⁵ La formulación de las cuentas anuales consolidadas de los grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras, tal y como se definen en el artículo 84.3 de la Ley 20/2015 de 14 de julio, de ordenación supervisión y solvencia de entidades aseguradoras y reaseguradoras, cuando conforme a lo dispuesto en el artículo 43 bis del Código de Comercio, no se apliquen las normas internacionales de información financiera adoptadas por los reglamentos de la Unión Europea, se regirá por las normas contenidas en el Código de Comercio, en el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas, y en las disposiciones que lo desarrollen. Esto regirá con las particularidades que a continuación se indica: “[...] esas particularidades a que hace referencia el Real Decreto, se refieren a las actividades propias de la actividad aseguradora (seguro directo, Reaseguro, Coaseguro, provisiones Técnicas [...])” (Lossear, Jefatura del Estado, 2015).

su rol de controladora de la solvencia, de las concentraciones de riesgo y de las operaciones intragrupo⁶.

5. Consolidación de las cuentas anuales de los grupos de aseguradoras y reaseguradoras conforme a criterios de solvencia

La actual legislación, en su reforma, hace una remisión a la normativa general, en el artículo 84.1 de la Lossear; concretamente, nos indica:

Será de aplicación a los grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras definidos en el apartado 3 del presente artículo, lo dispuesto en el artículo 43 bis del Código de Comercio.

No obstante lo anterior, cuando conforme a lo dispuesto en el citado artículo, no se apliquen las normas internacionales de información financiera adoptadas por los reglamentos de la Unión Europea, la formulación de las cuentas consolidadas de los grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras se regirá por sus normas específicas y, en su defecto, por las establecidas en el Código de Comercio y en sus disposiciones de desarrollo (Jefatura del Estado 2015).

Dado que la Lossear tiene ya un reglamento que la desarrolla, conviene tener en cuenta lo planteado en el Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras (Rossear), para conocer el elenco y jerarquía de las fuentes en materia de consolidación de cuentas de este grupo de sociedades (Ministerio de Economía y Competitividad, 2015), pues puede concretar o matizar la norma contenida en el referido artículo 84.1 de la Lossear.

En esa norma reglamentaria, se impone la aplicación de la sexta parte del Plan, introducida como nueva por el mismo para los grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras definidos en el artículo 84.3 de la Ley de Ordenación, Supervisión y Solvencia de Entidades aseguradoras y reaseguradoras, cuando —conforme a lo dispuesto en el artículo 43 bis del Código de Comercio— no apliquen las normas internacionales de información financiera adoptadas por los reglamentos de la Unión Europea (Jefatura del Estado, 2015). Además, suprime la disposición transitoria quinta del Real Decreto 1317/2008 de 24 de julio, por la que se aprueba el plan de contabilidad de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, y normas sobre la formulación de las cuentas anuales consolidadas de los grupos de entidades aseguradoras y reaseguradoras, y normas para la formulación de cuentas de los grupos consolidables de entidades aseguradoras para someter la formulación de cuentas consolidadas a lo previsto en el Real Decreto del 2015.

Esta sexta sección manda formular las cuentas consolidadas mediante la observación, primero, de los reglamentos comunitarios relativos a la información financiera; segundo, si no existieran dichos reglamentos, según las normas del Código de Comercio y las normas que lo desarrollan en cuanto a consolidación de cuentas. Esto es, por el Real Decreto 1159/2010 de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas. Por último, de acuerdo con el resto de normas de desarrollo de esta cuestión, con las particularidades que a continuación se indican en el propio Reglamento de 2015.

⁶ Respecto a esta misma materia, el derogado TRLOSSP, en su artículo 20.4, disponía: “La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones podrá autorizar la exclusión individual de una entidad aseguradora o financiera del grupo consolidable de entidades aseguradoras cuando la inclusión de dicha entidad en la consolidación resulte inadecuada para el cumplimiento de los objetivos de la ordenación y supervisión de dicho grupo” (Ministerio de Economía y Hacienda, 2004).

Sirvan de botón de muestra de esas especialidades, el punto quinto, cuando indica que la memoria consolidada recogerá, además la siguiente información: Cuando se incluyan en el balance consolidado sociedades a las que se haya aplicado el método de integración global en cuyos balances individuales figuren activos y pasivos distintos de los que figuran en los balances de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, se registrarán, según corresponda, en las partidas «otros activos» u «otros pasivos» del balance consolidado del grupo y sobre las referidas cuentas se suministrará en la memoria el oportuno desglose, así como la información que, de acuerdo a su naturaleza se exige en las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1159/2010, de 17 de setiembre.

Analizando dichas peculiaridades, detectamos que, en casos en que la consolidación genérica de las cuentas anuales supone la incorporación del patrimonio de la sociedad dependiente al balance de la sociedad dominante en el caso de entidades aseguradoras y reaseguradoras, si esta incorporación es global y con indicación en los balances de la dependiente de activos y pasivos distintos de los que figuran en los balances de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, se registrarán, según corresponda, en las partidas “otros activos” u “otros pasivos” del balance consolidado. Su desglose o detalle explicativo se presentará en la memoria.

Otra especificidad es que, cuando intervengan en la consolidación entidades no aseguradoras o reaseguradoras que se consoliden por integración global con el resto de entidades aseguradoras y reaseguradoras del grupo, se efectuarán las reclasificaciones de ingresos y gastos que resulten necesarias para su inclusión en la cuenta de pérdidas y ganancias bajo la denominación que corresponda a su verdadera naturaleza desde el punto de vista de la actividad aseguradora.

Sobre dichas reclasificaciones, la composición de los ingresos y gastos que se han visto afectadas por las mismas y sobre los criterios seguidos para su realización, se suministrará detallada información en la memoria.

Por consiguiente, en lo referente a la cuenta de las pérdidas y ganancias, el cálculo se realiza comparando los ingresos y los gastos conjuntos del grupo. No obstante, cuando la integración de entidades no aseguradoras o reaseguradoras con las de esta naturaleza es global, se debe proceder a la reclasificación de ingresos y de gastos bajo la denominación que corresponda a su verdadera naturaleza desde el punto de vista de la actividad aseguradora. Además, se debe suministrar información minuciosa en la memoria sobre tales reclasificaciones.

A nuestro juicio, con ello, se alcanza una imagen mucho más fiel, en cuanto a la solvencia exigida ahora a la actividad aseguradora y reaseguradora. Se podrá detectar con más facilidad si realmente la solvencia del grupo corresponde con la de las entidades aseguradoras y reaseguradoras integradas en el mismo, o si, por el contrario, se deben aplicar correctivos específicos en dichas compañías a fin de que cuenten siempre con activos propios suficientes para hacer frente a todas las obligaciones presentes y futuras derivadas del negocio asegurador.

Estas especialidades normativas, con respecto a la formulación de cuentas consolidadas de aseguradoras y reaseguradoras, cohonesta perfectamente con la noción de grupo consolidable expuesto en las páginas anteriores. Esto se debe a que, se forma el grupo en caso de que la dominante sea aseguradora o reaseguradora, o si la dominante —aunque no sea aseguradora o reaseguradora— tiene como principal actividad tener participaciones en aseguradoras y reaseguradoras; o, también, cuando, estando compuesto el conjunto de entidades, por aseguradoras, reaseguradoras y compañías con otro tipo de objetivos ajenos al seguro,

la actividad consistente en el aseguramiento del riesgo es la más relevante o importante del grupo.

A partir del juego de estas dos medidas —es decir, (i) la reconfiguración de los grupos de sociedades aseguradoras y reaseguradoras que deben consolidar sus cuentas, dando preeminencia a estas, (ii) y la especificación en la integración global de cuentas de entidades no aseguradoras que indiquen su origen no aseguratorio—, creemos que se logra que la solvencia u insolvencia de las empresas del ramo no se vea maquillada por la solvencia total del grupo. Se conjura, por ello, la posibilidad de que la supuesta solvencia del grupo del seguro, si viniera dada por entidades no aseguradoras y reaseguradoras, no oculte o esconda una magnitud de solvencia inapropiada para la actividad aseguradora.

6. Cuadro comparativo de grupo de sociedades en el ámbito asegurador y reasegurador antes y después de la reforma

Gráfico 1. Grupo de sociedades, grupo financiero y grupo consolidable de entidades aseguradoras, antes de la reforma

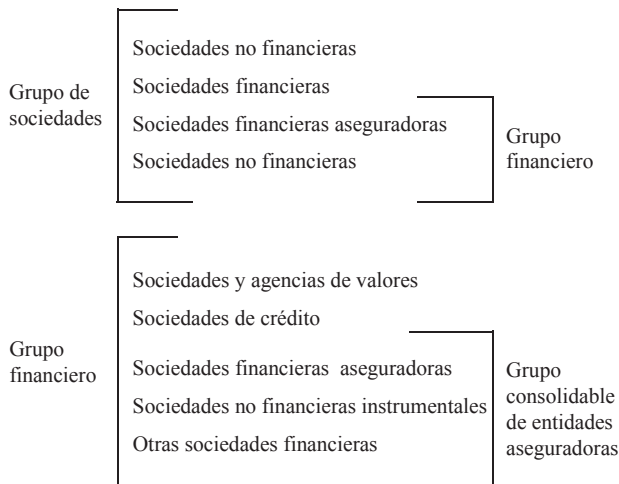
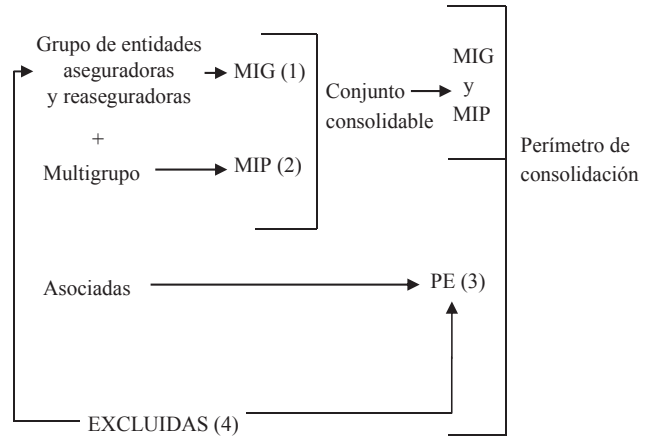
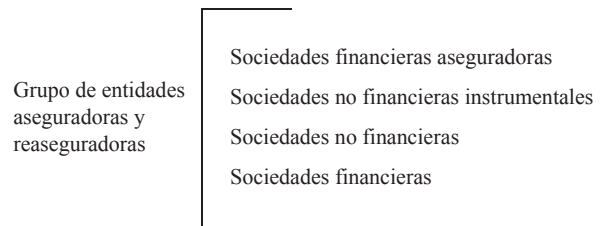


Gráfico 2. Grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras, conjunto consolidable y perímetro de consolidación, antes y después de la reforma



- (1) Método de Integración Global
- (2) Método de Integración Proporcional
- (3) Procedimiento de puesta en equivalencia
- (4) Son todas aquellas sociedades que pertenecen al grupo de sociedades, pero no al grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras, más las sociedades excluidas de este último

Gráfico 3. Grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras, después de la reforma



6.1. Antes de la reforma

La anterior normativa no permitía la inclusión de empresas que no fueran una entidad financiera en la configuración del grupo consolidable de entidades aseguradoras. Por tanto, todas aquellas entidades no financieras quedaban excluidas solamente por esa condición. Además, en el balance y cuenta de pérdidas y ganancias

consolidados, no aparecerían los pasivos, los activos, los ingresos, los gastos y demás elementos contables de esas entidades. En consecuencia, se perdía información importante para garantizar la solvencia del grupo.

6.2. Después de la reforma

La nueva configuración de las cuentas consolidadas del grupo asegurador y reasegurador permite que el grupo de entidades aseguradoras y reaseguradoras sea más amplio, pues incluye tanto a las entidades financieras como a las no financieras. Debido a esta amplitud, exige reflejar, en el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, el origen ajeno al ámbito asegurador de los pasivos, los activos, los ingresos, los gastos y demás elementos contables. Es decir, al incluir en el balance consolidado sociedades a las que se haya aplicado el método de integración global, en cuyos balances individuales figuren activos y pasivos distintos de los que figuran en los balances de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, se registrarán, según corresponda, en las partidas “otros activos” u “otros pasivos” del balance consolidado del grupo, y, sobre las referidas cuentas, se suministrará en la memoria el oportuno desglose. Así mismo, se expresará la información que, de acuerdo con su naturaleza, se exige en las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1159/2010 de 17 de setiembre (Ministerio de Economía y Hacienda, 2010). Por ejemplo, en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, se efectuarán las reclasificaciones de ingresos y gastos que resulten necesarias para su inclusión en la cuenta de pérdidas y ganancias bajo la denominación que corresponda a su verdadera naturaleza, desde el punto de vista de la actividad aseguradora. Sobre dichas reclasificaciones, composición de los ingresos y gastos que se han visto afectados por las mismas, y sobre los criterios seguidos para su realización, se suministrará detallada información en la memoria.

7. Conclusiones

- En una primera aproximación al estado de la cuestión, parece que no hubiera habido grandes cambios, en la medida que la normativa sigue requiriendo sujetar la definición de grupo, y la consolidación de cuentas de entidades aseguradoras y reaseguradoras a la normativa general del Código de Comercio y sus normas de desarrollo, así como a las reglas especiales de siempre.
- Un estudio más detallado desvela varios cambios: el afán claro del legislador de seguir los postulados de la normativa internacional en materia de información financiera, lo que da preferencia absoluta a las corrientes normativas más seguidas a nivel foráneo. Como no podía ser de otro modo, dado el mandato de nuestra Constitución y debido a nuestra pertenencia a la UE, además de las reglas nacionales dictadas para armonizar nuestra legislación con la del resto de Estados miembros con respecto a la solvencia de las aseguradoras, hemos de sumar normas de primer rango totalmente vinculantes. Tal es el caso de los tratados internacionales, en esta materia, firmados por España y los Reglamentos de la Unión Europea de aplicación directa e inmediata a nuestro territorio.
- Este anhelo por adaptar nuestra legislación a los postulados de Solvencia II se aprecia, incluso, en la cláusula abierta que presenta la Lossear al conferir potestad al ministro competente para encomendar a la DGSFP el desarrollo de normas para armonización acoplamiento o adaptación de nuestro derecho contable a las normas internacionales de información financiera que resultaran de aplicación.
- A los efectos de aplicar la Solvencia II a los grupos de sociedades aseguradoras y reaseguradoras, se exige que el grupo, aunque existan no aseguradoras,

se articule, de uno u otro modo, en torno a las aseguradoras y reaseguradoras.

- En lo que respecta a la formulación de las cuentas consolidadas del grupo, se aprecia la proyección de las exacciones de Solvencia II, en la cual el común aglutinador es la actividad aseguradora. Por consiguiente, se remarca, con tono imperativo, la obligación de reflejar, en la cuenta consolidada, el origen ajeno al ámbito asegurador de los pasivos, activos, ingresos, gastos, etc.
- La valoración a efectuar acerca del cumplimiento de la Solvencia II, con estas reformas, es positiva, en tanto promueve la transparencia hacia la DGSPF y hacia el mercado y los asegurados no solo de la solvencia de la entidad aseguradora y reaseguradora individualmente considerada, sino también del grupo de seguros y reaseguros, obligado a consolidar sus cuentas con entidades no aseguradoras y reaseguradoras. Pensamos, así, que se capta mejor la verdadera solvencia del negocio asegurador, y se dificulta enmascarar la solvencia de las aseguradoras y reaseguradoras en la solvencia del grupo.

Referencias

- Ariza Rodríguez, Fernando (2013a). El seguro y su solvencia en la historia. *Revista Mutualidad de la Abogacía*, 78, 22-23.
- Ariza Rodríguez, Fernando (2013b). Marco regulatorio de solvencia en la Unión Europea. *Revista Mutualidad de la Abogacía*, 79, 20-21.
- Castellanos Rufo, Eva, Corona Romero, Enrique; González García, José Ramón, Martínez López, Eduardo, Martínez Pina García, Ana, Morales Díaz, José, Niño Amo, Marta, Ortega Carballo, Enrique, Pérez Glesias, Juan Manuel, Ros Amorós, Florentina, Villanueva García, Enrique; López-Santacruz Montes,

José Antonio (2017). *Memento Práctico Contable*. Madrid: Ediciones Francis y Taylor.

De Las Heras Miguel, Lorenzo (1996). *Normas de consolidación. Comentarios y casos prácticos*. Madrid: Estudios Financieros.

Fernández Fernández, José Miguel (1993). *Consolidación de estados contables*. Madrid: Editorial AC.

González-Bueno, Gabriela (1985). La solvencia de una entidad aseguradora: Análisis básico. *Revista Financiación y Seguro*, Fundación Mapfre, 01/04/1985 Número 1 2º Trimestre, 47-56.

Jefatura del Estado (2007). Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. Madrid, 7 de julio.

Jefatura del Estado (2015). Ley 20/2015, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. Madrid, 14 de julio.

Ministerio de Economía y Hacienda (1991). Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para formulación de las cuentas anuales consolidadas. Madrid, 27 de diciembre.

Ministerio de Economía y Hacienda (1997). Real Decreto 2014/1997, de 26 de diciembre, por el que se aprueba el Plan de Contabilidad de las entidades aseguradoras y normas para la formulación de las cuentas de los grupos de entidades aseguradoras. Madrid, 30 de diciembre.

Ministerio de Economía y Hacienda (1998). Real Decreto 2486/1998, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados. Madrid, 25 de noviembre.

Ministerio de Economía y Hacienda (2004). Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados. Madrid, 5 noviembre.

- Ministerio de Economía y Hacienda (2008). Real Decreto 1317/2008, de 24 de julio, por el que se aprueba el Plan de contabilidad de las entidades aseguradoras. Madrid, 11 de setiembre.
- Ministerio de Economía y Hacienda (2010). Real Decreto 1159/2010, de 17 de setiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas. Madrid, 24 de setiembre.
- Ministerio de Economía y Hacienda (2015). Real Decreto 1060/2015, de 20 de noviembre, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. Madrid, 2 de diciembre.
- Ministerio de Gracia y Justicia (1885). Código de Comercio. Título III. Sección tercera: Presentación de las cuentas anuales de los grupos de sociedades. Madrid, 16 de octubre.
- Artículo 42, artículo 43 bis a 49, redactados por el apartado dos del artículo primero de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea («B.O.E.» 5 julio).
- Artículo 43 redactado por el apartado cinco de la disposición final primera de la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas («B.O.E.» 21 julio), de aplicación a los estados financieros que se correspondan con los ejercicios que comiencen a partir de 1 de enero de 2016.
- Ministerio de Hacienda (1978). Real Decreto 478/1978, por el que se adoptan medidas coyunturales, se determina el margen de solvencia de las Entidades aseguradoras y se deroga el Real Decreto 390/1977, Madrid, 13 de abril.
- Ministerio de Hacienda (1982). Real Decreto 3051/1982, de 15 de octubre, sobre margen de solvencia y fondo de garantía de las Entidades de seguros, reaseguros y valores aptos para reservas. Madrid, 19 de noviembre.
- Ministerio de la Presidencia (2010). Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Madrid, 3 de julio.
- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea (2002). Directiva 2002/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 5 de marzo de 2002
- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea (2009). Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio.
- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea (2015). DOUE L 335, de 17 de diciembre de 2009 y correcciones de errores de 25 de julio de 2014, 19 de febrero de 2015 y 27 de marzo de 2015).
- Pizarro Montero, Tomás M. y Alfonso López, José L. (1991). *Presentación y análisis de estados contables*. Madrid: Editorial Ciencias Sociales.
- Sáez Chamorro, Rafael y Peña, Carlos (2015). Ley 20/2015, de 14 de julio, de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras. CMS, Law, Tax, Referencias Jurídicas, pp. 1-6.

Recibido: 12/05/2017

Aceptado: 26/10/2017

cgperez@ull.es

mferrera@a-coruna.uned.es

¿Convergencia de la regulación contable colombiana para las entidades de gobierno con las *International Public Sector Accounting Standards* (IPSAS)? Una medición de la armonización formal

Carlos Orlando Rico Bonilla, Michael Andrés Díaz Jiménez

Universidad Santo Tomás - Facultad de Contaduría Pública
Colombia

En el documento, se desarrolla una medición de la armonización formal entre el marco normativo aplicable a las entidades de Gobierno en Colombia y las *International Public Sector Accounting Standards* (IPSAS). Para tal fin, se emplea la metodología de las distancias euclidianas, una herramienta estadística que consiste en comparar y asignar un parámetro numérico a las divergencias presentadas entre principios y tratamientos contables alternativos.

Se concluye que, a pesar de los avances en la estrategia de convergencia implementada por la Contaduría General de la Nación (CGN), la entidad emisora de las normas de contabilidad para el sector público en Colombia, aún hay diferencias desde el punto de vista normativo-técnico que pueden disminuir los beneficios potenciales de un proceso de paridad con estándares internacionales de general aceptación, en particular, la comparabilidad de la información financiera gubernamental.

Palabras clave: entidades de Gobierno, contabilidad gubernamental, IPSAS, armonización formal, convergencia contable, comparabilidad

Convergence of the Colombian public-sector regulation accounting with the IPSAS? A measurement of formal harmonization

The paper develops a measurement of formal harmonization between the regulatory Framework applicable to Government Entities and the *International Public-Sector Accounting Standards* (IPSAS). For this purpose, the methodology of Euclidean distances is used, a statistical tool that consists of comparing and assigning a numerical score to the divergences and coincidences presented between alternative accounting principles and treatments.

It's concluded that, despite of the advances in the convergence strategy implemented by the Contaduría General de la Nación (CGN), the entity standard-setting of public sector accounting in Colombia, there are still differences from the normative-technical point of view, which can diminish the potential benefits of a parity process with standards international of general acceptance, especially, the comparability of governmental financial information

Keywords: Governmental entities, governmental accounting, IPSAS, formal harmonization, accounting convergence, comparability

Convergência do Regulamento de Contabilidade da Colômbia para Entidades Governamentais com as International Public Sector Accounting Standards (IPSAS)? A Medição da Harmonização Formal

No documento desenvolve uma medida de harmonização formal entre o Quadro Normativo aplicável às Entidades Governamentais da Colômbia e as International Public Sector Accounting Standards (IPSAS). Para isso, é utilizada a metodologia de distâncias euclidianas, uma ferramenta estatística que consiste em comparar e atribuir um parâmetro numérico às divergências e coincidências apresentadas entre princípios e tratamentos de contabilidade alternativos.

Conclui-se que, apesar dos avanços na estratégia de convergência implementada pela Contaduría General de la Nación (CGN), a entidade que emite padrões contábeis para o setor público na Colômbia, ainda existem diferenças do ponto de vista normativo-técnico, o que pode diminuir os benefícios potenciais de um processo de paridade com padrões internacionais de aceitação geral, em particular, a comparabilidade das informações financeiras do governo.

Palavras-chave: Entidades governamentais, contabilidade do governo, IPSAS, Harmonização formal, convergência contábil, comparabilidade

1. Introducción

Cubrir las nuevas y diferentes necesidades de información financiera y no financiera que requieren los diferentes agentes sociales, en el marco de la globalización económica, demanda un proceso de adaptación, así como evaluación de los principios y reglas contables que se aplican en una nación determinada. En las últimas décadas, en el caso de Colombia y más extensamente de América Latina, se han realizado diferentes esfuerzos institucionales para converger hacia estándares internacionales de general aceptación (Caba y López, 2003; Caba y Caba, 2005; Brusca, Gómez y Montesinos, 2012; Brusca, Gómez y Montesinos, 2016).

Uno de los impactos técnicos que se espera de este proceso es la modificación de los conceptos y tratamientos contables sobre reconocimiento de los hechos económicos, diversos métodos de valoración, y revelaciones más amplias y exigentes en los reportes financieros. El objetivo es mejorar la transparencia, la calidad y la comparabilidad de dicha información tanto en la esfera privada como en la del sector público.

En este sentido, la convergencia de la regulación local con las IPSAS (International Public Sector Accounting

Standards) en el caso de las entidades de gobierno, adelantada recientemente por la Contaduría General de la Nación (CGN), se dirige a materializar una serie de beneficios potenciales. Entre ellos, se encuentran, ayudar a presentar cifras más fiables y completas sobre la situación y el desempeño financiero del sector público, mostrar una realidad económica más fidedigna y facilitar la administración de los recursos públicos (Bohórquez, 2016). De la misma forma, se busca garantizar una mayor calidad de la información financiera para el proceso de toma de decisiones y generar una mejor percepción de la economía en el entorno internacional (Bohórquez, 2016).

Para analizar y entender estos cambios en la normatividad local de la contabilidad del sector público, especialmente, en el caso de las entidades de gobierno, es necesario investigar la naturaleza, el significado y el alcance de los mismos. Frente a ello, en este documento, utilizando la metodología de las distancias euclidianas, se desarrolla una medición de la armonización formal entre el marco normativo aplicable a las mencionadas entidades y las IPSAS. De este modo, se busca contribuir con el estudio empírico del tema.

El trabajo se divide en cuatro partes. En la primera, se realiza una revisión y una síntesis del modelo contable implementado por la CGN, y se enuncian los tres esquemas normativos contables que tienen vigencia a la fecha para el sector público colombiano en general. En el segundo apartado, se expone la literatura de investigación referente a la medición de la armonización contable. Se enfatiza la división entre armonización material y formal reseñando cómo este trabajo se circunscribe en esta última clase de análisis de la regulación contable.

En las partes tres y cuatro, se describe y emplea la metodología de las distancias euclidianas en la comparación de las normas locales colombianas del sector público, aplicables a las entidades de gobierno con las IPSAS. De igual forma, se presenta el alcance y los resultados más relevantes del estudio. Finalmente, se formulan las conclusiones y las perspectivas de investigación futuras.

2. Estrategia de convergencia contable del sector público colombiano

El proceso de convergencia hacia modelos internacionales ha requerido cambios sustanciales en el sistema de regulación contable colombiano. Desde la expedición de la ley 1314 de 2009, se reafirmaron facultades legales a la CGN para el ámbito del sector público; y al Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP), y al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT) en el caso del sector privado. Estos organismos son los que pueden expedir principios, normas, interpretaciones, y guías de contabilidad con el fin de lograr y mantener la calidad de la información financiera.

En este sentido, la CGN, en el marco de su misión constitucional y con el objetivo de lograr la modernización del régimen de contabilidad pública colombiano, presentó en 2013 el proyecto de «Estrategia de convergencia de la regulación contable pública hacia

Normas Internacionales de Información Financiera NIIF y Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público NICSP» (Bohórquez, 2016). Este documento se convirtió en el punto de partida para la emisión de un compendio de pronunciamientos y declaraciones normativas que han significado la orientación y directriz para converger con un enfoque contable internacional. Tal estrategia plantea la política de regulación contable pública como la definición de tres marcos normativos (CGN, 2013):

- Un esquema de contabilidad para empresas públicas emisoras de valores, o que captan o administran ahorro del público
- Otro dirigido a empresas públicas no emisoras de valores, o que no captan ni administran ahorro del público
- Un marco normativo contable para entidades de gobierno

El primer modelo se implementó mediante la resolución 743 de 2013 de la CGN y sus complementos, que incluían agregar como parte de la regulación contable del sector público el Decreto 2784 de 2012 de Ejecutivo nacional, parámetro normativo por el que se converge con las *International Financial Reporting Standards* (IFRS) plenas en algunas corporaciones privadas colombianas.

Esta reglamentación es aplicable, entre otras, a aquellas empresas públicas que sean emisoras de valores, sociedades fiduciarias, establecimientos bancarios, entidades aseguradoras, fondos de garantías, entidades financieras con regímenes especiales y al Banco de la República de Colombia. El período establecido para desarrollar el proceso de implementación fue el comprendido entre el 1 de enero de 2014 y el 31 de diciembre de 2016. Durante este plazo, se establecieron tres fases: preparación obligatoria, transición, y de aplicación y reporte.

Para el segundo caso, el de las empresas públicas no emisoras de valores, o que no captan ni administran ahorro del público, la CGN emitió la resolución 414 de 2014, que establece un marco conceptual; normas para el reconocimiento, medición, revelación y presentación de los hechos económicos; un nuevo catálogo de cuentas; y guías e instructivos de implementación complementarios. El plazo para su apropiación va desde septiembre de 2014 al 31 de diciembre de 2017, con las mismas tres fases mencionadas en el caso anterior. Sin embargo, cabe anotar que, para las entidades que conforman el Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS), se ampliaron los tiempos.

De similar manera, para el tercer caso, el de las entidades de gobierno, la CGN presentó la resolución 533 de 2015. Con esta, se plantea el marco conceptual para la preparación y presentación de la información financiera; las normas para el reconocimiento, medición, revelación y presentación de los hechos económicos en entidades de gobierno; y un nuevo catálogo de cuentas. Estos se encuentran acompañados de procedimientos

e instructivos para su implementación, en convergencia —como se mencionó antes— con las IPSAS.

A diferencia de los grupos anteriores, en este caso, no se consideró inicialmente un período de transición, solamente una fase de preparación obligatoria y una fecha de aplicación efectiva, la cual se esperaba fuera el 1 de enero de 2017. Posteriormente, a finales de 2016, la CGN emitió la resolución 693, que modificó el cronograma y amplió dos años la implementación de la nueva normatividad, que se espera que entre en marcha definitiva el 31 de diciembre de 2018.

En la tabla 1 se muestra un resumen de los principales pronunciamientos emitidos por la CGN a fin de complementar y fortalecer los referidos marcos normativos. Es importante resaltar que contar con tres esquemas diferentes, de por sí, genera poca armonización de la información contable del sector público. Esto puede incidir en una disminución de los beneficios potenciales de este proceso, en particular, cuando se trata de la razonabilidad y de la calidad de datos y cifras consolidadas.

Tabla 1. Marco normativo contable para las entidades del sector público en Colombia

Marco normativo para las empresas del sector público que cotizan en el mercado de valores, o que captan o administran ahorro público		Marco normativo para empresas que no cotizan en el mercado de valores, y que no captan ni administran ahorro del público		Marco normativo para entidades de gobierno	
Resolución 743 de 2013	Incorpora en el régimen de contabilidad pública el marco normativo dispuesto en el anexo del decreto nacional 2784 de 2012 (modificado por el decreto 2615 de 2014) aplicable a las entidades definidas en el artículo segundo de dicha resolución.	Resolución 414 de 2014	Incorpora en el régimen de contabilidad pública el marco normativo aplicable para empresas que no cotizan en el mercado de valores, y que no captan ni administran ahorro del público.	Resolución 533 de 2015	Incorpora en el régimen de contabilidad pública el marco normativo aplicable para entidades de gobierno.
Resolución 598 de 2014	Modifica el artículo 2 de la resolución 743 de 2013 respecto al ámbito de aplicación.	Instructivo 002 de 2014	Presenta las instrucciones para la transición al marco normativo para empresas que no cotizan en el mercado de valores, y que no captan ni administran ahorro del público.	Instructivo 002 de 2015:	Presenta las instrucciones para la transición al marco normativo para entidades de gobierno.

Marco normativo para las empresas del sector público que cotizan en el mercado de valores, o que captan o administran ahorro público		Marco normativo para empresas que no cotizan en el mercado de valores, y que no captan ni administran ahorro del público		Marco normativo para entidades de gobierno	
Resolución 117 de 2015	Incorpora, como parte del régimen de contabilidad pública, el marco normativo para empresas que cotizan en el mercado de valores o que captan o administran ahorro del público, y se define la estructura del catálogo general de cuentas que se utilizará para el reporte de información financiera de las entidades obligadas a observar dicho marco.	Resolución 139 de 2015	Incorpora, como parte del régimen de contabilidad pública, el marco normativo para empresas que no cotizan en el mercado de valores y que no captan ni administran ahorro del público, y se define la estructura del catálogo general de cuentas que se utilizará para el reporte de información financiera de las entidades obligadas a observar dicho marco.	Resolución 620 de 2015	Incorpora el catálogo general de cuentas al marco normativo para entidades de gobierno.
Resolución 509 de 2015	Adiciona un párrafo transitorio al artículo 2 de la resolución 743 de 2013 respecto a la aplicación de la contabilidad de coberturas en la presentación de los primeros estados financieros.	Resolución 663 de 2015	Modifica el cronograma de aplicación para las empresas que conforman el Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS).	Resolución 113 de 2015	Incorpora la norma de impuesto a las ganancias, y modifica la norma de acuerdos de concesión desde la perspectiva de la entidad concedente en las normas para el reconocimiento, medición, revelación y presentación de los hechos económicos del marco normativo para entidades de gobierno.
Resolución 576 de 2015	Modifica el marco técnico normativo para las empresas sujetas al ámbito de la resolución 743 de 2013, el cual quedará tal y como se describe textualmente en el anexo del Decreto 2615 de 2014 y sus modificaciones.	Resolución 466 de 2016	Modifica el catálogo general de cuentas del marco normativo para empresas que no cotizan en el mercado de valores, y que no captan ni administran ahorro del público.	Resolución 468 de 2016	Modifica el catálogo general de cuentas del marco normativo para entidades de gobierno.
Resolución 662 de 2015	Modifica el artículo 2 de la resolución 743 de 2013 respecto al ámbito de aplicación.			Resolución 693 de 2016	Modifica el cronograma de aplicación del marco normativo para entidades de gobierno.
Resolución 467 de 2016	Modifica la estructura del catálogo general de cuentas para las empresas del sector público que cotizan en el mercado de valores, o que captan o administran ahorro público.				

Fuente: CGN (2013, 2015a). Elaboración propia.

Frente a ello, en la presente investigación, se examinará el grado de armonización formal entre las normas para el reconocimiento medición, revelación y presentación de los hechos económicos para entidades de gobierno de 2015¹ (CGN, 2015b), y las IPSAS en el marco de la literatura de investigación contable descrita en el siguiente apartado.

3. Literatura e investigación sobre medición de la armonización contable

En el contexto de la literatura en la que se sustenta esta investigación, la armonización contable se entiende como un proceso en el que uno o varios agentes económicos —generalmente, emisores de estándares— buscan disminuir la cantidad de diferencias sobre al menos dos conjuntos de principios (reglas y métodos contables) en lo que respecta al reconocimiento, la medición, la presentación y la revelación de la información financiera (Rahman, Perera y Ganesanandam, 1996; Garrido, León y Zorio, 2002; Caba y López, 2003; Caba y Caba, 2005; Fontes, Rodrigues y Craig, 2005; Fuertes, 2006, 2007).

La armonización de la práctica contable se puede desarrollar desde el interior de una corporación empresarial multinacional y sus sucursales o un gobierno, hasta un contexto global, como ha sido el sentido de la adopción en varias jurisdicciones de los estándares internacionales emitidos por el *International Accounting Standards Board (IASB)* para el sector privado, y el *International Public Sector Accounting Standards Board (IPSASB)*, para el caso del sector público.

Este proceso se puede incluir o ser un complemento de otro referenciado en la literatura: la estandarización,

cuyo fin más puntual es la reducción del número de principios, reglas y métodos alternativos disponibles en uno o varios cuerpos normativos. El objetivo es lograr una mayor uniformidad de las políticas y las cifras contables (Tay y Parker, 1990; McLeay, Neal y Tollington, 1999; González, 2006). Por ejemplo, en una jurisdicción en la que se adelanta una estrategia de armonización con la regulación internacional, pueden adoptarse las mismas fórmulas de cálculo de costo de inventarios (identificación específica, PEPS, promedio ponderado, etc.). Por su parte, en un ejercicio de estandarización, la idea sería más bien reducir estos tratamientos alternativos restringiendo su aplicación.

Un mayor grado de armonización o estandarización genera una restricción sobre el número de tratamientos aplicables, y, por ende, facilita el aumento de la comparabilidad, una característica cualitativa muy importante de la información financiera de calidad. Igualmente, influye en la rebaja de los costos de elaboración, análisis y auditoría de los datos y procesos contables, beneficio que pueden capitalizar múltiples usuarios (Van der Tas, 1988).

En la literatura consultada, se identifican dos dimensiones de la armonización contable: la formal (*de jure*) y la material (*de facto*). La primera corresponde a una menor diferenciación de los marcos regulatorios en sí mismos; es decir, se trata de equiparar los estándares, las guías y los procedimientos que sustentan tratamientos contables particulares. La segunda se refiere a la limitación o la eliminación de las discrepancias en el contexto de la práctica, es decir, en la aplicación concreta de un determinado lineamiento contable (Van der Tas, 1988; González, 2006; Fuertes, 2007).

¹ Dichas normas se dividen en cinco capítulos: activos, pasivos, activos y pasivos contingentes, ingresos, otras normas, y presentación de estados financieros y revelaciones.

El ejemplo sobre fórmulas de cálculo de costo de inventarios, descrito anteriormente, consiste en un caso de armonización formal. Es posible que, en el desarrollo práctico al interior de una organización, país o un conjunto de estos, se encuentre que la elección del tratamiento contable que sigue la mayoría de agentes económicos se reduce al uso de una o dos fórmulas establecidas, a pesar de tener varias alternativas en el estándar; esto es lo que se denomina armonización material. Este concepto es en el que se ha hecho mayor énfasis dentro de la literatura académica internacional.

Esto quiere decir que se puede tener una regulación similar entre diferentes países, lo que generaría los notables beneficios señalados antes, pero esto no garantiza necesariamente su aplicación efectiva a la hora de elaborar y revelar información financiera cuando hay diferentes métodos alternativos. Por esta razón, si bien es relevante la infraestructura de *endorsement* o cadena de valor de los estándares contables en cada jurisdicción legal, cobran cada vez más importancia los temas de *enforcement* o cumplimiento forzoso de los mismos (Cavanagh y Fernández, 2015). El principal problema que surge es cómo medir, y gestionar los grados de armonización formal y material en un contexto de ejes económicos regionales e integración global cada vez más estructurados.

En esta medida, el establecimiento de indicadores y métricas matemáticas y estadísticas —por ejemplo, las distancias euclidianas— ayuda a definir de una manera concreta elementos de los estándares en los que hay mayores discrepancias. Asimismo, permite identificar de un modo empírico los incentivos y las restricciones asociados a la elección y al uso que se hace de determinados tratamientos contables. Además, hace posible evaluar de una forma esquemática el impacto de los cambios en la regulación a fin de lograr una convergencia significativa de las prácticas

organizacionales de reporte financiero (Van der Tas, 1988; Giner y Mora, 2001).

Las investigaciones y el análisis sobre este tema surgieron en el ámbito del proyecto de integración de la Unión Europea en la década de 1980, a partir de la necesidad de implementar las directivas IV y VII de 1983 de la Comunidad Europea. Vuelven a aparecer posteriormente, en 1999, con la estrategia de incorporación de las IFRS en la regulación de las cuentas de empresas cotizadas en Bolsas de Valores (Emenyonu y Gray, 1992; García, 1995; Herrmann y Thomas, 1995; Cañibano y Mora, 2000; Giner y Mora, 2001).

La literatura existente sobre el tema ha desarrollado un número amplio de metodologías para medir los procesos de armonización formal y material. A continuación, se presentan algunas de estas propuestas. Una de ellas es el índice H. Este indicador, desarrollado por Van der Tas (1988), sirve para determinar la concentración de un conjunto de entidades, respecto de la frecuencia en la aplicación de un tratamiento contable particular. Por ejemplo, en la medida en que una mayor proporción de empresas se incline por una práctica contable determinada, se podrá afirmar que aumentará la paridad de facto (Tay y Parker, 1990; González, 2006).

Otro indicador es el índice de comparabilidad o índice C. Este consiste en la proporción entre el número de coincidencias que se producen en la aplicación de un tratamiento contable entre diferentes entidades en relación con el conjunto de posibles coincidencias del universo que las mismas componen. Esto se puede ilustrar en el siguiente caso expuesto por Van der Tas: «[...] hay tres compañías (A, B y C) el número total de comparaciones es tres, esto es entre A y B, A y C y entre B y C. Supongamos que la compañía A aplica el método contable I y las otras dos compañías aplican

el método II. En este caso el grado de es $1/3$, es decir, el número de pares coincidentes (uno, entre B y C), dividido por el número total de comparaciones (tres)» (1988, p. 164 [traducción propia]). En este modelo, un aumento de las coincidencias en la elección contable de los agentes económicos implica un mayor grado de armonización, que impacta positivamente en la comparabilidad de la información financiera.

Así mismo, Morris y Parker (1998) realizan una completa evaluación de estos y otros indicadores de armonización material, y caracterizan sus propiedades, base de datos, limitaciones e inconvenientes técnicos. En las propuestas de Archer, Delvaille y McLeay (1995), y Krisement (1997), se plantean aplicaciones y desarrollos más amplios del índice de comparabilidad, mientras que, en las investigaciones de Archer, Delvaille y McLeay (1996), y McLeay y otros (1999), se diseñan modelaciones estadísticas que resultan en mediciones más amplias y estructuradas.

En cuanto a la armonización formal, buena parte de la literatura está concentrada en los análisis taxativos sobre los sistemas contables de diferentes países que, de acuerdo con su tradición legal y cultural común, aplican estándares o normas de contabilidad relativamente similares (Rahman y otros, 1996). Los más generales se circunscriben al entorno institucional de los esquemas contables anglosajones y su contraste con los continental-europeos (Jarne, 1997; Gómez y Montesinos, 2012).

Otra porción importante de las investigaciones se ha enfocado en el análisis de diversos marcos normativos evaluando el impacto de los cambios en los principios y en las reglas contables en los mercados de valores, los incentivos de los agentes económicos, la percepción y el análisis de la información financiera por parte de sus usuarios, entre otros aspectos (Rahman y otros,

1996). En estos estudios se utilizan diferentes tipos de fuentes: bases de datos, entrevistas, encuestas, reportes anuales, e incluso técnicas experimentales. Igualmente, se aplican diversas metodologías: desde los trabajos documentales o de análisis de derecho comparado de corte narrativo, hasta los modelos matemáticos, estadísticos y econométricos de perfil más empírico.

Precisamente, bajo estas últimas metodologías, se plantean investigaciones y propuestas que buscan medir la estandarización formal en términos de las distancias euclidianas, una herramienta estadística que consiste en comparar y asignar un parámetro numérico a las diferencias y coincidencias presentadas a fin de establecer los elementos conceptuales y técnicos en los que hay mayor diferenciación entre dos o más marcos normativos (Garrido y otros, 2002; Fontes y otros, 2005; Fuertes, 2007).

Rahman y otros (1996) elaboraron una comparación entre las regulaciones contables de Australia y Nueva Zelanda, en la que mostraron que, a pesar de proceder de una misma tradición y modelo contable de tipo anglosajón, se exteriorizaban divergencias considerables en algunos aspectos de la regulación, como las ganancias por acción, las pensiones y las propiedades de inversión.

Por su parte, Garrido y otros (2002) utilizaron esta metodología para evaluar el avance en la armonización de los estándares emitidos por el IASC —hoy IASB— desde su fundación en 1973 hasta la firma del acuerdo de entendimiento con el *International Organization of Securities Commissions* (IOSCO) en 1995. Concluyeron que, en principio, la normatividad contable internacional se caracterizaba por su alta diversidad y flexibilidad en cuanto al número de tratamientos contables alternativos permitidos y muestran cómo esta tendencia ha ido disminuyendo,

especialmente, desde la adopción del marco conceptual, emitido en 1989.

Para el caso portugués, Fontes y otros (2005) analizaron la evolución de la armonización formal entre la legislación contable portuguesa y los IFRS en diferentes intervalos de tiempo entre 1973 y 2003. Su estudio evidencia un aumento de la similitud de las reglas y principios de contabilidad portugueses a partir de 1991 en detrimento de la influencia francesa que caracterizaba el sistema de regulación y las instituciones contables lusitanas.

Fuertes (2006, 2007) evaluó el modelo contable público de las IPSAS, en términos de la amplitud de tratamientos contables alternativos permitidos. Concluyó que el mismo es de orientación normalizadora, con bastante limitación de la discrecionalidad a la elección de opciones de política contable.

Tomando como referencia estas perspectivas de la literatura, y considerando la relevancia del actual proceso de convergencia que adelantan las entidades de gobierno en Colombia al implementar la resolución 533 de 2015 expedida por la CGN, es pertinente evaluar la armonización formal con respecto a las IPSAS. En seguida, se describe el proceso elaborado para tal fin.

4. Procedimiento metodológico

En primer lugar, se ha identificado de forma concreta el conjunto de estándares que serán objeto de comparación. En este caso, se trata de las IPSAS de base de devengo vigentes al cierre del año 2015 (34 en total). No se contemplan las cuatro ya derogadas (números 6, 7, 8 y 15), el estándar de base contable de caja ni

las tres guías de práctica recomendadas por el IPSASB. En la tabla 2 se muestran el listado de estos pronunciamientos con su respectiva equivalencia en las normas colombianas para entidades de gobierno, emitidas por la CGN.

Como se puede apreciar, hay una importante fuente de disparidad que surge entre los dos cuerpos normativos: se trata de las IPSAS número 10, 20, 22, 33, 34 y 38, que contienen —entre otros— temas como el tratamiento contable de la información financiera en contextos inflacionarios, y revelaciones sobre partes relacionadas y otras entidades. Tampoco, hay un pronunciamiento local que aborde el tema del reporte de presupuestos (número 24), un aspecto central en la toma de decisiones asociada a la gestión y la rendición de cuentas de las entidades de gobierno, en el que se generan dificultades al intentar compatibilizar un esquema de contabilidad financiera de devengo y un modelo de gestión presupuestaria de base de caja (Pereira y Correa, 2013; Cavanagh y Fernández, 2015; Aggestam-Pontoppidan y Andernack, 2016).

También, hay aspectos que están reglamentados localmente, pero no están contemplados en los estándares internacionales, como los bienes de uso público, recursos naturales no renovables y la administración de recursos de seguridad social en pensiones². Todas estas temáticas, que indudablemente tienen una justificación de desarrollo local, influyen en la armonización formal, puesto que implican una distancia de los tratamientos contables correspondientes, con la cual disminuye la comparabilidad de los dos modelos normativos y la información financiera resultado de los mismos. Por esta razón, tampoco se contemplaron en el desarrollo del ejercicio empírico.

² Como se reseña en la tabla 1, por medio de la resolución 113 de 2015 de la CGN, también se incorporaron reglas sobre impuesto a las ganancias que aumentarán la disparidad.

Tabla 2. Listado de IPSAS y su equivalente en la regulación colombiana (2015)

No. IPSAS	Nombre	Fecha de emisión	No. párrafos	Norma colombiana para entidades de gobierno
1	Presentación de estados financieros	Mayo 2000	155	Capítulo VI, numeral 1
2	Estado de flujos de efectivo	Mayo 2000	64	Capítulo VI, numeral 1
3	Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores	Mayo 2000	61	Capítulo VI, numeral 4
4	Efectos de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera	Mayo 2000	73	Capítulo V, numeral 2
5	Costos por préstamos	Mayo 2000	43	Capítulo I, numeral 18
6	Estados financieros consolidados y separados	Mayo 2000	71	<i>N/A (Derogada NICSP 35)</i>
7	Inversiones en asociadas	Mayo 2000	49	<i>N/A (Derogada NICSP 36)</i>
8	Participaciones en negocios conjuntos	Mayo 2000	71	<i>N/A (Derogada NICSP 37)</i>
9	Ingresos de transacciones con contraprestación	Julio 2001	42	Capítulo IV, numeral 2
10	Información financiera en economías hiperinflacionarias	Julio 2001	39	<i>Sin equivalente</i>
11	Contratos de construcción	Julio 2001	58	Capítulo IV, numeral 3
12	Inventarios	Julio 2001	53	Capítulo I, numeral 9
13	Arrendamientos	Diciembre 2001	87	Capítulo I, numeral 16
14	Hechos ocurridos después de la fecha de presentación	Diciembre 2001	34	Capítulo VI, numeral 5
15	Instrumentos financieros: presentación e información a revelar	Diciembre 2001	104	<i>N/A (Derogada NICSP 28, 29, y 30)</i>
16	Propiedades de inversión	Diciembre 2001	103	Capítulo I, numeral 14
17	Propiedades, planta y equipo	Diciembre 2001	109	Capítulo I, numeral 10
18	Información financiera por segmentos	Junio 2002	77	Capítulo VI, numeral 3
19	Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes	Octubre 2002	113	Capítulo II, numeral 6 y Capítulo III
20	Información a revelar sobre partes relacionadas	Octubre 2002	43	<i>Sin equivalente</i>
21	Deterioro del valor de activos no generadores de efectivo	Diciembre 2004	83	Capítulo I, numeral 20
22	Revelación de información financiera sobre el sector gobierno general	Diciembre 2006	48	<i>Sin equivalente</i>
23	Ingresos de transacciones sin contraprestación (impuestos y transferencias)	Diciembre 2006	125	Capítulo IV, numeral 1
24	Presentación de información del presupuesto en los estados financieros	Diciembre 2006	55	<i>Sin equivalente</i>
25	Beneficios a los empleados	Diciembre 2006	178	Capítulo II, numeral 5
26	Deterioro del valor de activos generadores de efectivo	Febrero 2008	127	Capítulo I, numeral 19
27	Agricultura	Diciembre 2009	57	Capítulo I, numeral 17
28	Instrumentos financieros: Presentación	Enero 2010	62	Capítulo I, numerales 1, 2, 3, 4 y Capítulo II, numerales 1, 2, 3, 4

No. IPSAS	Nombre	Fecha de emisión	No. párrafos	Norma colombiana para entidades de gobierno
29	Instrumentos financieros: Reconocimiento y medición	Enero 2010	126	Capítulo I, numerales 1, 2, 3, 4 y Capítulo II, numerales 1, 2, 3, 4
30	Instrumentos financieros: Información a revelar	Enero 2010	54	Capítulo I, numerales 1, 2, 3, 4 y Capítulo II, numerales 1, 2, 3, 4
31	Activos intangibles	Enero 2010	133	Capítulo I, numeral 15
32	Acuerdos de concesión de servicios: La concedente	Octubre 2011	37	Capítulo V, numeral 1
33	Adopción por primera vez de las normas internacionales de contabilidad del sector de base de acumulación (devengo)	Enero 2015	154	<i>Sin equivalente</i>
34	Estados financieros separados	Enero 2015	34	<i>Sin equivalente</i>
35	Estados financieros consolidados	Enero 2015	81	Capítulo VI, numeral 2
36	Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	Enero 2015	53	Capítulo I, numeral 6 y 7
37	Acuerdos conjuntos	Enero 2015	44	Capítulo I, numeral 7
38	Información a revelar sobre participaciones en otras entidades	Enero 2015	62	<i>Sin equivalente</i>

En segundo lugar, como sugiere la literatura sobre el tema, los conceptos y los tratamientos contables identificados en cada estándar internacional y en las respectivas normas colombianas se han clasificado en elementos de *información* y elementos de *valoración*. En los primeros, se incluyen los lineamientos sobre el reconocimiento, la revelación y la presentación de información financiera, es decir, cuando se debe captar la información en el proceso contable y su divulgación. Los segundos indican directrices respecto a la medición de los elementos de los estados financieros.

Por ejemplo, en la IPSAS 27 párrafo número 13, se mencionan los parámetros que se deben tener en cuenta para reconocer un activo biológico o producto agrícola en la contabilidad (que la entidad controle el activo como resultado de sucesos pasados, sea probable que la entidad reciba beneficios económicos futuros o potencial de servicio relacionado al bien y fiabilidad de la medición) (IPSASB, 2015, p. 1001). Este sería un tratamiento contable de *información*. En este mismo estándar, en el párrafo número 16, se dispone que

un activo biológico se medirá en el momento inicial y en cada fecha de presentación por su valor razonable menos los costos de venta, salvo este no pueda ser medido con fiabilidad (IPSASB, 2015, p. 1001). Esto es un tratamiento contable de *valoración*.

En la tabla 3 se presentan la información de las IPSAS analizadas y su equivalencia local, indicando el número total de conceptos y tratamientos contables identificados, y la discriminación de los mismos de acuerdo con las clases de *información/valoración*.

En el caso de las IPSAS, se han establecido un total de 482 conceptos y tratamientos contables. Para mantener la objetividad en su identificación, la búsqueda de los mismos se ha concentrado en los párrafos presentados en tipografía negrilla, que, acorde con el prólogo de estos pronunciamientos, indica los principios más relevantes (IPSASB, 2015). No se incluyen los lineamientos sobre objetivos, alcance, glosario, disposiciones transitorias y fecha de vigencia, debido a que generarían una diferenciación incorrecta.

Tabla 3. Número de conceptos y tratamientos contables de información y valoración de las IPSAS y la normativa contable colombiana de entidades de gobierno (2015)

No. IPSAS	Tópico	IPSAS			Norma colombiana		
		# de conceptos y tratamientos contables regulados	# de ítems de información	# de ítems de valoración	# de conceptos y tratamientos contables regulados	# de ítems de información	# de ítems de valoración
1	Presentación de estados financieros	47	47	0	33	33	0
2	Estado de flujos de efectivo	17	17	0	12	12	0
3	Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores	16	16	0	16	16	0
4	Efectos de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera	8	7	1	8	7	1
5	Costos por préstamos	10	8	2	10	8	2
9	Ingresos de transacciones con contraprestación	12	10	2	11	10	1
11	Contratos de construcción	9	7	2	6	4	2
12	Inventarios	13	8	5	9	7	2
13	Arrendamientos	23	18	5	18	16	2
14	Hechos ocurridos después de la fecha de presentación	6	6	0	4	4	0
16	Propiedades de inversión	13	6	7	8	4	4
17	Propiedades, planta y equipo	17	8	9	15	7	8
18	Información financiera por segmentos	12	12	0	5	5	0
19	Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes	21	16	5	19	15	4
21	Deterioro del valor de activos no generadores de efectivo	12	9	3	11	9	2
23	Ingresos de transacciones sin contraprestación (impuestos y transf.)	18	12	6	15	11	4
25	Beneficios a los empleados	32	19	13	27	14	13
26	Deterioro del valor de activos generadores de efectivo	31	21	10	27	19	8
27	Agricultura	10	5	5	6	4	2
28	Instrumentos financieros: Presentación	12	12	0	9	9	0
29	Instrumentos financieros: Reconocimiento y medición	40	21	19	27	18	9
30	Instrumentos financieros: Información a revelar	11	11	0	6	6	0
31	Activos intangibles	34	19	15	25	16	9

No. IPSAS	Tópico	IPSAS			Norma colombiana		
		# de conceptos y tratamientos contables regulados	# de ítems de información	# de ítems de valoración	# de conceptos y tratamientos contables regulados	# de ítems de información	# de ítems de valoración
32	Acuerdos de concesión de servicios: La concedente	17	15	2	14	13	1
35	Estados financieros consolidados	14	14	0	9	9	0
36	Inversiones en asociadas y negocios conjuntos	14	13	1	9	9	0
37	Acuerdos conjuntos	13	13	0	11	11	0
	TOTAL	482	370	112	370	296	72
	%		77%	23%		80%	20%

Este mismo ejercicio se aplica en las normas colombianas, lo cual es un tanto más complejo, puesto que estas no están numeradas, y no se marcan o distinguen de algún modo los principios básicos que referencian uno o varios tratamientos contables sobre determinado elemento de los estados financieros. Se establecen 370 conceptos y tratamientos contables, un número mucho menor en relación con las IPSAS.

Como se puede evidenciar, la distribución entre las directrices informativas y de valoración es muy similar en una relación de 80%-20% en promedio en los dos cuerpos normativos. Los tópicos comunes que tienen una mayor concentración de lineamientos sobre información son los de presentación de estados financieros, deterioro del valor de activos generadores de efectivo, y reconocimiento y medición de instrumentos financieros. Estos dos últimos igualmente son los que más parámetros contienen en términos de valoración.

Bajo los parámetros del esquema de regulación adoptado en Colombia, el 97% de los principios contables identificados tiene un carácter de obligatorio, prohibido (2%) y se presentan mínimos requerimientos con tratamientos alternativos permitidos (1%).

Esta estandarización facilita la comparabilidad de la información al reducir la discrecionalidad en la formulación de políticas contables. Mientras, en las IPSAS, la orientación es menos rígida y permite un mayor componente de flexibilidad, manifiesto en un nivel de 10% de directrices con nivel de exigencia de permitidos, e incluso un pequeño margen de recomendados (1%).

Estos factores instrumentales son, de hecho, indicios de otra significativa divergencia entre los modelos normativos: los estándares internacionales están basados, en su mayoría, en principios y están orientados a la comunicación del reporte financiero gubernamental. Las declaraciones locales están sustentadas en reglas; su objetivo es orientar el proceso contable y la elaboración de los estados financieros. Son dos filosofías de regulación disímiles: en la primera, se busca la relevancia de la información (fondo), mientras que, en la segunda, el tema sigue siendo el cumplimiento de un procedimiento legal (forma).

Uno de los aspectos en los que más se distingue esta situación es en la definición de los usuarios de la información: mientras en el marco conceptual que sustenta

a las IPSAS se define como usuarios principales del reporte financiero a los ciudadanos y sus representantes en la autoridad legislativa, a nivel local, no hay ninguna priorización o jerarquía de los mismos, lo cual afecta a todo el esquema de emisión y a la revelación de los reportes financieros gubernamentales.

En tercer lugar, siguiendo igualmente investigaciones previas, los datos se distribuyen en una de las siguientes categorías, según el grado de exigencia requerido por el concepto o el tratamiento contable.

- Obligatorio, lo que el estándar exige para todos los sujetos abarcados por la norma
- Recomendado o sugerido por la norma
- Permitido, no obligatorio o no prohibido
- Prohibido expresamente por la norma

De esta manera, si un lineamiento contable, ya sea de información o valoración, se encuentra en los dos marcos normativos y los dos coinciden en ser, por ejemplo, prohibidos, hay armonización entre los mismos. De lo contrario, tendríamos una divergencia que se mediría acorde con la función de las distancias euclidianas. Como se ha mencionado con anterioridad, esta se trata de una herramienta estadística que consiste en comparar y asignar un parámetro numérico a las divergencias presentadas entre principios y tratamientos contables alternativos, y cuya notación matemática es la siguiente:

$$D_A^B = \sum_{k=1}^H d_{k,A}^B$$

En esta fórmula, $d(X, Y)$ es la distancia euclidiana entre dos puntos así:

$$d(X, Y) = \left[\sum_{j=1}^J (X_j - Y_j)^2 \right]^{1/2}$$

En esta, $X = (x_1, x_2, \dots, x_j)$, $Y = (y_1, y_2, \dots, y_j)$, vectores de orden J , en este caso 4, referente a los grados de exigencia requeridos.

«La medida D_A^B es la distancia correspondiente a cada categoría, obtenida mediante la suma de las distancias individuales de los diferentes elementos identificados en cada una de ellas. Así, H representa el número de ítems que componen cada categoría y k son los diferentes ítems o elementos contables» (Fuentes, 2006, p. 12).

Por ejemplo, en el IPSAS 16 de propiedades de inversión, en lo que respecta al tratamiento contable de la medición posterior, las entidades pueden optar por el modelo del valor razonable o el costo. Es decir, tendríamos un vector $(0, 0, 1, 0)$, mientras la norma local exige el registro de esta información únicamente al costo histórico, o sea, un vector $(1, 0, 0, 0)$. En ese sentido, tenemos una diferencia en valoración. Una vez determinadas las distancias euclidianas por vector, se agregan por cada estándar y así se obtienen los siguientes datos.

5. Análisis de los resultados

En la tabla 4, se muestran los diferentes tópicos analizados para las IPSAS y su equivalencia colombiana para entidades de gobierno, señalando la distribución del número total de conceptos y tratamientos contables identificados de acuerdo con el grado de exigencia de los mismos (obligatorio, recomendado, permitido y prohibido). Esta información se presenta ordenada en función del resultado obtenido en la medición de la distancia euclidiana, desde las que presentan la menor a la mayor diferencia.

El único tema en el que no se presentaron distancias fue en el de costos por préstamos. Hay diferencias leves, de apenas 1 punto o 1,4, en los tópicos de ingresos

de transacciones con contraprestación, deterioro del valor de activos no generadores de efectivo, efecto de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera y hechos ocurridos después de la fecha de presentación. Vale la pena mencionar también, con dos puntos de distancia, los acuerdos conjuntos y las provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes, en los que parte de la discrepancia se sustenta en que la regulación local de entidades de gobierno conserva la clasificación de estos elementos en posibles, probables y remotos, distinción que no contienen las IPSAS.

Por el contrario, se presentan diferencias significativas, de más de cinco puntos de distancia, en los temas de reconocimiento y medición de instrumentos financieros, activos intangibles y presentación de estados financieros. En este sentido, para puntualizar de una forma más concreta la naturaleza de estas divergencias, en las tablas 5 y 6, se ordenan los conceptos y principios en función de la clasificación entre aspectos de información y valoración, respectivamente.

En términos de las diferencias por conceptos y tratamientos contables de *información*, las más relevantes se pueden agrupar en dos áreas de divergencia:

a) El reconocimiento y la revelación de beneficios a empleados: La armonización contable internacional de temas como los beneficios post empleo es tan compleja como fundamental en el contexto de la sostenibilidad de las finanzas públicas (Biondi y Boisseau-Sierra, 2016). El carácter global de las IPSAS les exige tener un marco de principios amplio y flexible al que se puedan adaptar con facilidad una gran cantidad de diversas instituciones legales, y prácticas de control de las obligaciones de corto y largo plazo de las entidades de gobierno para con sus empleados.

En las IPSAS, se establecen lineamientos minuciosos sobre aspectos como los planes de beneficios definidos,

planes multipatronales y gubernamentales, permisos retribuidos de corto plazo y participación en las ganancias, que no son corrientes en el caso local. En este sentido, quizá la estrategia normativa, más que atender directamente al reconocimiento y revelación de las particularidades reglamentarias locales en las normas, ha debido adoptar el marco internacional (para ampliar el referente de análisis) y, sobre el mismo, sí profundizar por medio de guías de aplicación intensas en ilustraciones y ejemplos que desarrollen las mencionadas particularidades a fin de facilitar su difusión y comprensión en el entorno estatal.

b) La presentación, revelación y consolidación de estados financieros: Se puede inferir que la reglamentación local, en general, es menos exigente en términos del número de revelaciones en los estados financieros. Esto puede producir un modelo de regulación menos costoso para las entidades de gobierno, en la medida en que deben procesar y divulgar menos información, pero tener como contrapartida una disminución de la relevancia y utilidad de la misma para la toma de decisiones económicas. Este es un tema para investigar con mucho más detalle, especialmente, desde una evaluación de la armonización material y del examen de la relevancia de la información contable pública en Colombia.

Vale decir, también, que las IPSAS contienen mucho más detalle y orientación que la norma local en tópicos como la identificación y revelación de segmentos, particularmente, estructuras de presentación no apropiadas, segmentos múltiples y distribución de diferentes elementos (activos conjuntos, por ejemplo) entre diferentes áreas. Igualmente, sucede con el citado caso de la consolidación de estados financieros, con conceptos como aplicación en empresas públicas, presentación de las participaciones no controladas, pérdida de control y entidades de inversión.

Tabla 4. Conceptos y tratamientos contables clasificados de acuerdo con el grado de exigencia y ordenados en función de las distancias euclidianas entre las IPSAS y la normativa contable colombiana de entidades de gobierno (2015)

No. IPSAS	IPSAS					Norma colombiana					Distancia euclidiana
	# de conceptos y tratamientos contables regulados	Obligatorio	Recomendado	Permitido	Prohibido	# de conceptos y tratamientos contables regulados	Obligatorio	Recomendado	Permitido	Prohibido	
5	10	10	0	0	0	10	10	0	0	0	0
9	12	11	0	1	0	11	11	0	0	0	1
21	12	11	0	1	0	11	11	0	0	0	1
4	8	7	0	1	0	8	8	0	0	0	1,414213562
14	6	5	0	0	1	4	4	0	0	0	1,414213562
19	21	16	0	0	5	19	15	0	0	4	2
37	13	13	0	0	0	11	11	0	0	0	2
23	18	17	0	1	0	15	15	0	0	0	2,236067977
28	12	11	0	0	1	9	9	0	0	0	2,236067977
32	17	16	0	1	0	14	14	0	0	0	2,236067977
3	16	14	0	2	0	16	16	0	0	0	2,828427125
26	31	29	0	2	0	27	27	0	0	0	2,828427125
11	9	9	0	0	0	6	6	0	0	0	3
12	13	10	0	3	0	9	9	0	0	0	3,16227766
17	17	14	0	3	0	15	15	0	0	0	3,16227766
27	10	9	0	1	0	6	6	0	0	0	3,16227766
2	17	12	2	3	0	12	12	0	0	0	3,605551275
36	14	11	0	3	0	9	9	0	0	0	3,605551275
18	12	8	1	2	1	5	5	0	0	0	3,872983346
13	23	21	0	1	1	18	17	0	1	0	4,123105626
16	13	9	0	4	0	8	8	0	0	0	4,123105626
25	32	28	0	4	0	27	26	0	0	1	4,582575695
30	11	11	0	0	0	6	6	0	0	0	5
35	14	14	0	0	0	9	9	0	0	0	5
31	34	26	0	4	4	25	22	0	0	3	5,744562647
1	47	36	2	8	1	33	32	0	1	0	8,366600265
29	40	35	0	5	0	27	27	0	0	0	9,433981132
TOTAL	482	412	5	50	15	370	360	0	2	8	
%		86%	1%	10%	3%		97%	0%	1%	2%	

Tabla 5. Conceptos y tratamientos contables de *Información* clasificados de acuerdo con el grado de exigencia y ordenados en función de las distancias euclidianas entre las IPSAS y la normativa contable colombiana de entidades de gobierno (2015)

No. IPSAS	IPSAS					Norma colombiana					Distancia euclidiana
	# de conceptos y tratamientos contables regulados	Obligatorio	Recomendado	Permitido	Prohibido	# de conceptos y tratamientos contables regulados	Obligatorio	Recomendado	Permitido	Prohibido	
5	8	8	0	0	0	8	8	0	0	0	0
9	10	10	0	0	0	10	10	0	0	0	0
21	9	9	0	0	0	9	9	0	0	0	0
12	8	7	0	1	0	7	7	0	0	0	1
17	8	7	0	1	0	7	7	0	0	0	1
19	16	10	0	0	6	15	9	0	0	6	1
23	12	12	0	0	0	11	11	0	0	0	1
27	5	5	0	0	0	4	4	0	0	0	1
4	7	6	0	1	0	7	7	0	0	0	1,414213562
13	18	17	0	0	1	16	16	0	0	0	1,414213562
14	6	5	0	0	1	4	4	0	0	0	1,414213562
16	6	5	0	1	0	4	4	0	0	0	1,414213562
31	19	15	0	1	3	16	14	0	0	2	1,732050808
26	21	21	0	0	0	19	19	0	0	0	2
32	15	15	0	0	0	13	13	0	0	0	2
37	13	13	0	0	0	11	11	0	0	0	2
28	12	11	0	0	1	9	9	0	0	0	2,236067977
3	16	14	0	2	0	16	16	0	0	0	2,828427125
36	13	11	0	2	0	9	9	0	0	0	2,828427125
11	7	7	0	0	0	4	4	0	0	0	3
29	21	21	0	0	0	18	18	0	0	0	3
2	17	12	2	3	0	12	12	0	0	0	3,605551275
18	12	8	1	2	1	5	5	0	0	0	3,872983346
25	19	18	0	1	0	14	14	0	0	0	4,123105626
30	11	11	0	0	0	6	6	0	0	0	5
35	14	14	0	0	0	9	9	0	0	0	5
1	47	36	2	8	1	33	32	0	1	0	8,366600265
TOTAL	370	328	5	23	14	296	287	0	1	8	
%		89%	1%	6%	4%		97%	0%	0%	3%	

Tabla 6. Conceptos y tratamientos contables de Valoración clasificados de acuerdo con el grado de exigencia y ordenados en función de las distancias euclidianas entre las IPSAS y la normativa contable colombiana de entidades de gobierno (2015)

No. IPSAS	IPSAS					Norma colombiana					Distancia euclidiana
	# de conceptos y tratamientos contables regulados	Obligatorio	Recomendado	Permitido	Prohibido	# de conceptos y tratamientos contables regulados	Obligatorio	Recomendado	Permitido	Prohibido	
4	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0
5	2	2	0	0	0	2	2	0	0	0	0
11	2	2	0	0	0	2	2	0	0	0	0
9	2	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1
19	5	5	0	0	0	4	4	0	0	0	1
21	3	2	0	1	0	2	2	0	0	0	1
32	2	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1
36	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
23	6	5	0	1	0	4	4	0	0	0	1,414213562
26	10	8	0	2	0	8	8	0	0	0	2
12	5	3	0	2	0	2	2	0	0	0	2,236067977
17	9	7	0	2	0	8	8	0	0	0	2,236067977
27	5	4	0	1	0	2	2	0	0	0	2,236067977
13	5	4	0	1	0	2	1	0	1	0	3
16	7	4	0	3	0	4	4	0	0	0	3
25	13	10	0	3	0	13	12	0	0	1	3,741657387
31	15	11	0	3	1	9	8	0	0	1	4,242640687
29	19	14	0	5	0	9	9	0	0	0	7,071067812
TOTAL	112	84	0	27	1	74	71	0	1	2	
%		75%	0%	24%	1%		96%	0%	1%	3%	

La consolidación de estados financieros es un aspecto novedoso para las entidades de gobierno colombianas, que se dificultará con el establecimiento de políticas contables uniformes en el marco de los tres diferentes modelos de contabilidad del sector público descritos en el primer apartado. Esto supone, especialmente, en las entidades de nivel territorial, una disyuntiva entre el aumento de los costos del proceso de agregación y la formulación de los reportes consolidados y el objetivo

de ofrecer una representación fiel de la responsabilidad política y los resultados de un programa de gobierno desarrollado por una autoridad ejecutiva determinada.

En cuanto a la distancia de los marcos normativos estudiados, en el campo de la valoración, se encuentra que la principal diferencia radica en que la norma colombiana no permite el uso integral del valor razonable y restringe su aplicación a los valores de mercado.

Esta divergencia se hace más notable en elementos en que las IPSAS priorizan su aplicación, como la medición de los activos biológicos; los arrendamientos; las propiedades de inversión; los activos intangibles; y, primordialmente, los instrumentos financieros, cuyo reconocimiento, medición y revelación constituyen otro de los puntos de significativo distanciamiento.

El mismo desarrollo del tema en las IPSAS aún es insuficiente; no hay un parámetro de orientación concreto sobre esta base de medición (CGN, 2015a). No obstante, la escasa literatura al respecto muestra que el uso del valor razonable aumenta la pertinencia de la información financiera, en tanto que facilita evaluar la solvencia de las entidades estatales y su capacidad de generar recursos a través de la venta de activos y la liquidación de pasivos, especialmente, de tipo financiero (Navarro y Rodríguez, 2004, 2011). También, puede llegar a ser más oportuno a la hora de evaluar los costos y los riesgos asociados a los apoyos de crédito y financiación estatal que adelantan los gobiernos en el marco de su política fiscal (Lucas, 2014).

Señalan, de igual modo, que, en el caso de los activos no financieros, en muchas ocasiones, el valor razonable tiene un mayor grado de relevancia informativa frente al costo. En contrapeso, se reconoce que su cálculo puede llegar a ser más oneroso fiscalmente y, también, que la fiabilidad de las mediciones contables puede disminuir considerablemente, lo cual afecta la transparencia y la rendición de cuentas de las entidades de gobierno (Rodríguez y Navarro, 2012; Gardini y Grossi, 2014).

La aplicación del valor razonable en las finanzas públicas es un área que requiere una mayor cantidad de

estudio, análisis empírico, y regulación³ para definir y aprovechar sus potenciales beneficios en la elaboración de la información contable pública al menor costo de determinación.

6. Conclusiones y perspectivas de investigación futuras

Los resultados obtenidos a partir de la medición de las distancias euclidianas en la comparación del marco normativo contable colombiano para las entidades de gobierno y las IPSAS permiten concluir que hay considerables diferencias técnicas entre los dos esquemas en contravía de la convergencia. Esto podría disminuir los beneficios potenciales de la armonización formal como una mayor comparabilidad, relevancia y calidad de la información financiera gubernamental colombiana.

También, se observa que tanto las normas colombianas como las IPSAS guardan una relación de 80%-20% aproximadamente entre lineamientos contables de información y valoración respectivamente. La regulación local contiene menos principios y limita la posibilidad de aplicar tratamientos alternativos, debido a que establece una alta proporción de requerimientos de carácter obligatorio o prohibido. Esto contribuiría a lograr más uniformidad en la elaboración y en el reporte de la información financiera. El análisis de este aspecto puede complementarse con la investigación de la armonización material, a partir de los índices de Herfindahl o comparabilidad, por ejemplo, a fin de entender la implementación práctica de la normatividad en términos del establecimiento, y el desarrollo de las políticas y los procesos contables específicos de cada entidad de gobierno.

³ En este sentido, el *Governmental Accounting Standards Board* (GASB) ha dado un importante paso el emisor de la contabilidad pública en los Estados Unidos al emitir su estándar número 72 sobre medición y aplicación del valor razonable (GASB, 2015).

El sentido positivo que tiene la limitación del empleo de tratamientos contables alternativos en las normas colombianas se ve restringido por la complejidad que toma el sistema de regulación local con la emisión de dos cuerpos normativos adicionales al de las entidades de gobierno, dirigidos a las empresas públicas que cotizan en los mercados de valores y las que no, que usan principios más cercanos a las IFRS. Esta situación se podrá apreciar con más intensidad en el aumento de los costos del proceso de consolidación de los estados financieros, puesto que las entidades de gobierno tendrán que homologar y dar uniformidad a las cifras de tres modelos diferentes.

Una estrategia alternativa hubiera sido adoptar integralmente las IPSAS para las entidades de gobierno y las empresas públicas no cotizantes en mercados de valores, y que sobre las mismas la CGN definiera restricciones a la aplicación sobre principios o tratamientos contables que no se consideren pertinentes para el entorno nacional o no estén desarrollados en las IPSAS. Este es el sentido inicial de la propuesta de las *European Public Sector Accounting Standards* (EPSAS) (European Commission, 2013). Esto se puede evidenciar, por ejemplo, en la necesidad de parámetros de reconocimiento, medición y revelación más puntuales sobre los bienes históricos, culturales y de uso público (*heritage assets*) (Aversano y Christiaens, 2014).

Con esta fórmula, es más probable que aumente la armonización formal, sin dejarse de desarrollar temas particulares a nivel local. De igual modo, se reducen los riesgos de que la norma colombiana pierda actualización, o que áreas de trabajo emergentes se evalúen más tardíamente por divergencias entre las agendas y los objetivos del emisor local y el internacional. Además, sería más sencillo para usuarios de la información contable gubernamental extranjeros, como fondos de inversión, calificadoras de riesgo, prestamistas

multilaterales, donantes y analistas internacionales, entender la información financiera derivada de dicha reglamentación. Esto es más evidente en aspectos que muestran puntajes de diferencia más significativos, como el reconocimiento y la medición de los instrumentos financieros (un término que no contiene la norma colombiana), y la presentación y la revelación de estados financieros.

En este sentido, hay también bastante potencial de análisis en tópicos relativamente novedosos, como la consolidación de estados financieros y la información segmentada, que también mostraron una alta distancia euclidiana. De igual modo, se encuentra potencial en otros tópicos que, por diferentes razones, no se consideraron adecuados en la estrategia de convergencia, como los reportes de presupuestos y las revelaciones sobre partes relacionadas y otras entidades.

Vale la pena resaltar además que, desde el punto de vista de los elementos informativos, la divergencia se encontró principalmente en el menor número de requerimientos por parte de la normatividad colombiana de entidades de gobierno, de revelaciones de información cualitativa de distinto orden. Mientras, en el campo de la valoración, la distancia se explica en un alto porcentaje, porque en el modelo local no se adoptó de manera integral el criterio de valor razonable; solo se permite en algunas ocasiones la utilización de valores de mercado. Esto, hipotéticamente (esta es otra perspectiva de investigación), podría afectar la relevancia de la información financiera y su capacidad para reflejar riesgos, especialmente, de rubros como las propiedades de inversión, los intangibles, los instrumentos financieros, los activos biológicos, entre otros.

Finalmente, todos estos aspectos indican que hay bastantes temáticas para investigar, y, especialmente,

oportunidades para avanzar en la modernización y la transparencia de las cuentas y los reportes gubernamentales en Colombia, y más extensamente, en América Latina, en favor de los ciudadanos y la democracia regional.

Referencias

- Aggestam-Pontoppidan, Caroline e Isabelle Andernack (2016). *Interpretation an application of IPSAS*. Padstow: John Wiley & Sons.
- Archer, Simon, Pascale Delvaille y Stuart McLeay (1995). The measurement of harmonization and the comparability of financial statement items: within-country and between-country effects. *Accounting and Business Research*, 25(98), 67-80. <https://doi.org/10.1080/00014788.1995.9729930>
- Archer, Simon, Pascale Delvaille y Stuart McLeay (1996). A statistical model of international accounting harmonization. *Abacus*, 32(1), 1-29.
- Aversano, Natalia y Johan Christiaens (2014). Governmental financial reporting of heritage assets from a user need perspective. *Financial Accountability & Management*, 30(2), 150-174. <https://doi.org/10.1111/faam.12032>
- Biondi, Yuri y Marion Boisseau-Sierra (2016). Accounting for pension obligations in the European Union: A case study for EPSAS and transnational budgetary supervision. *14th International Conference on Pension, Insurance and Saving*. University of Paris Dauphine and University of Berkeley. París, 27 de mayo.
- Bohórquez, Pedro (2016). Contabilidad pública para un Estado moderno. *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría*, 23, 9-12.
- Brusca, Isabel, Mauricio Gómez y Vicente Montesinos (2016). Public financial management reforms: The role of IPSAS in Latin-America. *Public Administration and Development*, 36(1), 51-64. <https://doi.org/10.1002/pad.1747>
- Caba, Carmén y Elisa Caba (2005). La armonización de la información financiera pública en los países de la CAN. *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría*, 23, 141-179.
- Caba, Carmén y Antonio López (2003). La difusión de información financiera gubernamental en los países del Mercosur: su armonización a través de la aplicación de las IPSAS de IFAC. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 14(33), 90-100. <https://doi.org/10.1590/s1519-70772003000300007>
- Cañibano, Leandro y Araceli Mora (2000). Evaluating the statistical significance of 'de facto' accounting harmonization: A study of European Global Players. *European Accounting Review*, 9(3), 349-370. <https://doi.org/10.1080/09638180020017113>
- Cavanagh, Joseph y Almudena Fernández (2015). Contabilidad pública y credibilidad fiscal. En Carlos Pimenta y Mario Pessoa (eds.). *Gestión financiera pública en América Latina: La clave de la eficiencia y la transparencia*. Nueva York: Banco Interamericano de Desarrollo / Fondo Monetario Internacional), 191-249.
- Contaduría General de la Nación (CGN) (2013). *Estrategia de convergencia de la regulación contable pública hacia Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (NICSP)*. Bogotá: Imprenta Nacional de Colombia. Consulta: 27 de mayo de 2016. <http://www.contaduria.gov.co/wps/wcm/connect/8b13e1fa-c7c9-4079-8f1d-9588d5d44f4a/Estrategia+de+convergencia+de+la+regulaci%C3%B3n+contable+p%C3%BAblica+hacia+NIIF+y+NICSP.pdf?MOD=AJPERES>
- Contaduría General de la Nación (CGN) (2015a). *Cambios en la política de regulación contable pública y en la definición del marco normativo de las entidades de Gobierno*. Bogotá: CGN. Consulta: 27 de mayo de 2016. http://www.contaduria.gov.co/wps/wcm/connect/628930bc-a6b6-4b04-b3d0-e47682f769bc/Cambios+en+la+pol%C3%ADtica+%2816-10-15%29.pdf?MOD=AJPERES&CONVERT_TO=url&CACHEID=628930bc-a6b6-4b04-b3d0-e47682f769bc

- Contaduría General de la Nación (CGN) (2015b). *Normas para el reconocimiento, medición, revelación y presentación de los hechos económicos de las entidades de Gobierno*. Bogotá: Imprenta Nacional de Colombia. Consulta: 27 de mayo de 2016. <http://www.contaduria.gov.co/wps/wcm/connect/b9cdb1d6-922d-42d2-81fa-ec7acbd298/Normas+RMRP+%28Oct+8-15%29.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=b9cdb1d6-922d-42d2-81fa-ec7acbd298>
- Emenyonu, Emmanuel y Sidney Gray (1992). EC Accounting harmonization: An empirical study of measurement practices in France, Germany and the UK. *Accounting and Business Research*, 23(89), 49-58. <https://doi.org/10.1080/00014788.1992.9729860>
- European Commission (2013). *Report from the Commission to the Council and the European Parliament. Towards implementing harmonized public-sector accounting standards in Member States. The suitability of IPSAS for Member States*. Bruselas, 6 de marzo. Consulta: 27 de mayo de 2016. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0114&from=EN>
- Fontes, Alexandra, Lúcia Rodrigues y Russell Craig (2005). Measuring convergence of national accounting standards with International Financial Reporting Standards. *Accounting Forum*, 29, 415-436. <https://doi.org/10.1016/j.acfor.2005.05.001>
- Fuertes, Iluminada (2006). El modelo de contabilidad pública de internacional de la IFAC: Análisis de la armonización formal. *Novena Jornada de Contabilidad Pública*. Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad (Asepuc). Logroño, 23-24 de febrero.
- Fuertes, Iluminada (2007). Un análisis del grado de comparabilidad de la información contable pública basado en la rigidez del marco regulador del IFAC. *Presupuesto y Gasto Público*, 47, 65-86.
- García Benau, María (1995). *Armonización de la información financiera en Europa*. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- Gardini, Silvia y Giuseppe Grossi (2014). Voluntary adoption of the consolidated financial statement and fair value accounting by Italian local governments. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 26(2), 313-344. <https://doi.org/10.1108/jpbafm-26-02-2014-b004>
- Garrido, Pascual, Ángel León y Ana Zorio (2002). Measurement of formal harmonization progress: The IASC experience. *The International Journal of Accounting*, 37, 1-26. [https://doi.org/10.1016/s0020-7063\(02\)00144-9](https://doi.org/10.1016/s0020-7063(02)00144-9)
- Gómez, Mauricio y Vicente Montesinos (2012). Las innovaciones en contabilidad gubernamental en Latinoamérica: El caso de Colombia. *Innovar*, 22(45), 17-35.
- Gómez, Oda, Aminta De La Hoz y Betty De la Hoz (2011). Armonización de las NIC/NIIF en las prácticas contables de entes emisores no financieros que cotizan en la Bolsa de Valores Caracas, Venezuela. *Contaduría y Administración*, 233, 149-175.
- González, Patricia (2006). Estudio empírico para medir aspectos de armonización entre las prácticas y normas contables utilizadas por las empresas argentinas, brasileñas y colombianas. *Cuadernos de Administración*, 34, 177-196. <https://doi.org/10.25100/cdea.v21i34.220>
- Governmental Accounting Standards Board (GASB) (2015). *Statement No. 72. Fair value measurement and application*. Norwalk: GASB.
- Herrmann, Don y Wayne Thomas (1995). Harmonization of practices in the European Community. *Accounting and Business Research*, 25(100), 253-265.
- International Public-Sector Accounting Standards Board (IPSASB) (2015). *Handbook of International Public-Sector Accounting Pronouncements*. Nueva York: International Federation of Accountants (IFAC).
- Jarne, Ignacio (1997). *Clasificación y evolución internacional de los sistemas contables*. Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.

- Krisement, Vera (1997). An approach for measuring the degree of comparability of financial accounting. *European Accounting Review*, 6(3), 465-485. <https://doi.org/10.1080/713764728>
- Lucas, Deborah (2014). Evaluating the cost of government credit support: The OECD context. *Economic Policy*, 29(79), 553-597. <https://doi.org/10.1111/1468-0327.12034>
- McLeay, Stuart, David Neal y Tony Tollington (1999). International standardization and harmonization: A new measurement technique. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 10(1), 42-70.
- Morris, Richard y R. Parker (1998). International harmony measures of accounting policy: Comparative statistical properties. *Accounting and Business Research*, 29(1), 73-86. <https://doi.org/10.1080/00014788.1998.9729567>
- Navarro, Andrés y Manuel Rodríguez (2004). Análisis de la utilidad del *fair value* para la valoración de activos de las administraciones públicas españolas. *Revista de Contabilidad*, 7(13), 245-273.
- Navarro, Andrés y Manuel Rodríguez (2011). Utilidad del modelo de valoración de las IPSAS para la rendición de cuentas de los gobiernos: La perspectiva de la OCEX. *Revista Española de Financiación y de Contabilidad*, 40(149), 125-162. <https://doi.org/10.1080/02102412.2011.10779700>
- Pereira, Bento y Ricardo Correa (2013). International experiences with accrual budgeting in the public sector. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 24(62), 103-112.
- Rahman, Asheq, Héctor Perera y Siva Ganeshanandam (1996). Measurement of formal harmonization in accounting: An exploratory study. *Accounting and Business Research*, 26(4), 325-339. <https://doi.org/10.1080/00014788.1996.9729522>
- Rodríguez, Manuel y Andrés Navarro (2012). The role of fair value accounting in promoting government accountability. *Abacus*, 48(3), 348-386. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2011.00352.x>
- Tay, J. y R. Parker (1990). Measuring international harmonization and standardization. *Abacus*, 26(1), 71-88.
- Van der Tas, Leo (1988). Measuring harmonization of financial reporting practice and standardization. *Accounting and Business Research*, 18(70), 157-169.

Recibido: 08/02/2017

Aceptado: 18/10/2017

carlostricob@usantotomas.edu.co

michaeldiazj@usantotomas.edu.co

Avaliação de desempenho dos custos públicos municipais: análise de um fragmento da literatura para identificar oportunidades de futuras pesquisas

Cristiano Sausen Soares, Fabricia Silva da Rosa, Sandra Rolim Ensslin

Centro Universitário Franciscano
Prefeitura de Santa Maria/RS.

Programa de Pós-graduação em Contabilidade
Universidade Federal de Santa Catarina

Programa de Pós-graduação em Contabilidade
Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção
Universidade Federal de Santa Catarina

Em tempos de crise, a qualidade dos gastos públicos ressalta a necessidade de adotar instrumentos de controle, como a apuração de custos, e ferramentas de gestão, como os Sistemas de Avaliação de Desempenho. Com o objetivo de identificar oportunidades de pesquisa sobre avaliação de desempenho de custos no setor público, em especial aos serviços prestados pelos municípios, a partir de um fragmento da literatura internacional, desenvolveu-se este estudo com o auxílio do *ProKnow-C* na seleção de um Portfólio Bibliográfico composto de 24 artigos, que foram analisados com base na bibliometria e análise sistêmica. Os resultados demonstram a inexistência de modelos de avaliação de desempenho construtivistas, considerando o contexto específico e os limites dos gestores, seus valores, perspectivas e preferências, visto que é destacado o papel das lideranças nesse processo. Os resultados revelam a necessidade de considerar a percepção dos gestores e as características do ambiente na construção de modelos de avaliação de desempenho de custos no setor público.

Palavras-chave: avaliação de desempenho, custos, setor público, municípios.

Evaluation of the performance of municipal public costs: analysis of a fragment of the literature to identify opportunities for future research

In times of crisis, the quality of public spending underscores the need to adopt control instruments, such as costing, and management tools such as Performance Evaluation Systems. With the objective of identifying research opportunities on cost performance evaluation in the public sector, especially the services provided by municipalities, from a fragment of the international literature, this study was developed with the help of ProKnow-C in the selection of A Bibliographic Portfolio composed of 24 articles, which were analyzed based on bibliometrics and systemic analysis. The results demonstrate the lack of constructivist performance evaluation models, considering the specific context and limits of managers, their values, perspectives and preferences, since the role of leadership in this process is highlighted. The results reveal the need to consider the managers' perception and the characteristics of the environment in the construction of cost performance evaluation models in the public sector.

Keywords: Performance evaluation, costs; public sector, counties.

La evaluación del desempeño de los costos municipales: análisis de un fragmento de la literatura para identificar oportunidades para la investigación futura

En tiempos de crisis, la calidad de los gastos públicos resalta la necesidad de adoptar instrumentos de control, como el cálculo de costos, y herramientas de gestión, como los Sistemas de Evaluación de Desempeño. Con el objetivo de identificar oportunidades de investigación sobre evaluación de desempeño de costos en el sector público, en especial a los servicios prestados por los municipios, a partir de un fragmento de la literatura internacional, se desarrolló este estudio con la ayuda del ProKnow-C en la selección de Una cartera bibliográfica compuesta de 24 artículos, que fueron analizados con base en la bibliometría y análisis sistémico. Los resultados demuestran la inexistencia de modelos de evaluación de desempeño constructivistas, considerando el contexto específico y los límites de los gestores, sus valores, perspectivas y preferencias, puesto que se destaca el papel de los liderazgos en ese proceso. Los resultados revelan una necesidad de considerar la percepción de los gestores y las características del entorno en la construcción de modelos de evaluación de los resultados de los costos no sector público.

Palabras clave: evaluación de funcionamiento, costos, sector público, municipios.

1. Introdução

Em tempos de crise econômica, escândalos de corrupção e necessidade de ajustes fiscais para equilíbrio das contas públicas, a sociedade volta sua atenção à qualidade dos gastos, principalmente aqueles relacionados aos serviços oferecidos à população (Soares, Flores & Coronel, 2014). Nesse contexto, o município, mesmo com recursos escassos, é o ente público com maior quantidade de serviços disponibilizados ao cidadão. Esses serviços devem ser prestados com eficiência, sendo necessário apurar seus custos e adotar um sistema de avaliação de desempenho que auxilie o gestor na tomada de decisão.

Tendo em vista que eficiência é um dos princípios de gestão pública, a aplicação de recursos exige dos gestores observância à legislação, sobretudo quanto ao planejamento, transparência, controle e responsabilidade. O planejamento refere-se à elaboração e cumprimento das leis orçamentárias. Sobre o controle, diversas ferramentas podem ser adotadas, dentre elas os Sistemas de custos, cuja finalidade é proporcionar meios para a apuração, gerenciamento e apropriação

dos gastos, gerando relatórios gerenciais que atendam às necessidades dos diferentes usuários, além de dar transparência à aplicação dos recursos (Martinez & Alves Filho, 2011). Já em relação à responsabilidade na gestão, a avaliação de desempenho é considerada um instrumento capaz de oferecer informações que subsidiam a tomada de decisão.

A apuração de custos no setor público é exigida, no Brasil, desde a Lei Federal nº 4320/1964, refirmada na Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF) e, recentemente, imposta pela Norma Brasileira de Contabilidade Aplicada ao Setor Público (NBCTSP) 16.11, em atendimento ao processo de convergência às normas internacionais (*International Public Sector Accounting Standards - IPSAS*). No entanto, considerando as diferenças existentes entre os municípios brasileiros e seus gestores, poucos fazem uso da apuração de custos (Da Rosa, Da Silva & Soares, 2015), diferentemente da administração local em outros países, onde se adota tal prática de gestão e admite-se que a avaliação de desempenho contribui para a eficiência na prestação de serviços públicos.

Para Biazzì, Muscat y Biazzì (2011), existe a necessidade de pesquisas que investiguem os sistemas de avaliação de desempenho utilizados para o aperfeiçoamento do setor público, ou seja, em busca da eficiência e melhores práticas de gestão. Diante disso, este estudo centra-se na intersecção da literatura internacional, que aborda o tema *avaliação de desempenho e custos no setor público* para delimitar esse fragmento da produção científica, visando identificar oportunidades para futuras pesquisas. Assim, apresenta-se a questão: Como a literatura internacional aborda a avaliação de desempenho de custos no setor público e quais são as lacunas existentes que proporcionam futuras pesquisas sobre o tema? Com isto, o objetivo deste estudo é identificar oportunidades de pesquisas sobre avaliação de desempenho de custos no setor público, em especial nos municípios, a partir de um fragmento da literatura internacional. Para tanto, optou-se por utilizar um instrumento de seleção de um Portfólio Bibliográfico, denominado *Knowledge Development Process – Constructivist (Proknow-C)*, desenvolvido pelo Laboratório de Metodologia Multicritério de Apoio à Decisão – Construtivista (LabMCDA-C), vinculado ao Departamento de Engenharia da Produção e Sistemas da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

O presente estudo justifica-se pela importância, originalidade e viabilidade (Castro, 1977). A importância ocorre pela necessidade de realizar estudos que identifiquem modelos e variáveis utilizadas na avaliação de desempenho, considerando os aspectos relativos à apuração de custos. A originalidade é verificada quando não foram localizadas, no fragmento da literatura internacional selecionada, pesquisas similares que abordam custos no setor público, sob a perspectiva da avaliação de desempenho, enfatizando oportunidade para futuras pesquisas. Em relação à viabilidade,

o estudo justifica-se pela utilização de dados publicados em periódicos disponibilizados em meio digital, além das análises dependerem dos próprios pesquisadores. Assim, a partir desta introdução, este estudo está estruturado em outras 4 seções, sendo a metodologia utilizada no estudo descrita na seção 2, seguida do referencial teórico na seção 3. Os resultados da pesquisa são relatados na seção 4 e as considerações finais do estudo são apresentadas na seção 5, seguida pelas referências.

2. Avaliação de desempenho de custos no setor público

Durante muito tempo, a maioria das organizações nos países ocidentais baseavam sua gestão na capacidade de produção de bens e serviços (Neely & Austin, 2002). Até a década de 1970, grande parte das medidas adotadas para avaliação de desempenho manteve a ênfase em indicadores financeiros, tais como lucros, vendas e retorno dos investimentos. Assim, os sistemas de contabilidade de custos e controle de gestão foram concebidos com base nestas medidas, onde os modelos tradicionais de contabilidade de custos foram desenvolvidos para a produção em massa e alguns produtos padronizados foram atualizados para acomodar o ambiente de negócios (Kaplan, 1983). No entanto, com o passar do tempo, a insatisfação em relação aos métodos tradicionais, baseados em dados históricos, além do reconhecimento de práticas realizadas em países orientais, provocaram uma verdadeira revolução nas medidas de desempenho (Neely, 1999), sendo incorporados indicadores não financeiros, tais como qualidade, satisfação do cliente, tempo de produção e inovação (Nudurupati, Bititci, Kumar & Chan, 2011).

Nesse sentido, uma série de modelos para a medição de desempenho surgiram, podendo ser citados os

modelos de Medição Estratégica e Técnica Relatório (SMART); Matriz de Medição de Desempenho; Resultados e Determinantes Framework, *Balanced Scorecard* (BSC); Sistema Cambridge de medição de Desempenho (CPMS), Processo de Design; Sistema integrado de medição de desempenho (IPMS), Modelo de Referência; *Performance Prism* (PP); Modelo de Excelência Empresarial, dentre outros (Nudurupati *et al.*, 2011).

Franco-Santos, Kennerley, Micheli, Martinez, Mason, Marr & Neely (2007) mencionam que influenciar o comportamento dos atores envolvidos é um dos aspectos mais importantes do processo de medição de desempenho. Para os autores, com o maior número de pesquisas sobre sistemas de avaliação de desempenho, diferentes definições são identificadas e não há um consenso. Contudo, segundo Neely, Gregory & Platts (1995), admite-se a definição de sistema de medição de desempenho como um conjunto de métricas utilizadas para quantificar a eficiência e eficácia das ações. Embora a medição do desempenho seja considerada como um importante processo, ela não é suficiente para a gestão de uma organização, sendo ela pública ou privada. Nesse ponto, pode ser encontrado na literatura duas perspectivas distintas para sistemas que avaliam o desempenho: Sistemas de Mensuração e Sistemas de Gestão de Desempenho (Melnik, Bititci, Platts, Tobias & Anderson, 2014)

A maioria dos estudos sobre o tema evidenciam sistemas que apresentam indicadores e conjuntos de métricas voltados a coleta e análise de medidas para avaliar seus resultados, sendo considerados como sistemas de mensuração de desempenho. Porém, estudos que se dedicam a interpretar os resultados obtidos com a avaliação de desempenho e, a partir destes, gerar informações para definir ações de aperfeiçoamento, são considerados sistemas de gestão de desempenho (Melnik *et al.*, 2014). Independente da abordagem

dada aos sistemas de avaliação de desempenho, além de definir as variáveis que serão medidas, percebeu-se que as formas de adoção, sua utilização e atualização denotam possíveis ciclos de vida dos sistemas (Nudurupati *et al.*, 2011). Assim, Bititci, Garengo, Dörfler & Nudurupati (2012) definem três importantes estágios no ciclo de vida de um sistema de avaliação de desempenho: Design; Implantação e Uso. No que se refere ao design, a ênfase se dá no desenvolvimento dos requisitos e a concepção das medidas de desempenho e objetivos são estabelecidos. Já a Implantação busca evidenciar os processos de coleta de dados, subsidiando sua transformação em informações para análise do desempenho. Porém, a fase do uso para fins de gestão, refere-se às mudanças estratégicas provocadas na organização, dando conta do aprendizado, aperfeiçoamento (como revisão e melhorias nas medidas de desempenho) e uso dessa informação para tomada de decisão.

Em se tratando de avaliação de desempenho, independente da abordagem e do ciclo de vida dos diferentes modelos, mesmo com a incorporação de variáveis não financeiras, nas organizações públicas, os indicadores de performances avaliam a qualidade dos serviços, o que parece estar associado ao aumento de custos (Evans & Bellamy, 1995). No entanto, os órgãos públicos tem vivenciado um processo de aprendizagem no tocante a avaliação de desempenho, considerando as informações da contabilidade de custos em relação aos benefícios gerados à população (Varela, Martins & Fávero, 2012).

Para enfrentar os crescentes desafios e a maior demanda por serviços públicos de qualidade, as entidades governamentais foram forçadas a perceber a necessidade de alterações estruturais, substituindo as práticas burocráticas tradicionais através de uma reforma estrutural trazida pela nova gestão pública. Assim, a *New Public*

Management (NPM) reafirmou a importância de práticas de gestão nas organizações públicas, como a avaliação de desempenho (Brow, Waterhouse & Flynn, 2003; Evans & Bellamy, 1995).

Porém, verificada a necessidade de avaliar o desempenho dos entes públicos, as principais dificuldades de sua implementação recaem sobre a definição do que medir, sendo executado em grande parte o *benchmarking* para definir sua eficiência e a qualidade dos serviços, com base em variáveis usadas em outras instituições. Porém, tais procedimentos devem observar os aspectos orçamentários e financeiros específicos do setor (Klase, 2014).

A administração pública local enfrenta crescente pressão para melhorar a qualidade dos serviços e, ao mesmo tempo, reduzir os custos. Neste sentido, a medição de desempenho é um elemento de modernização dos governos locais, gerando informações úteis à tomada de decisão (Lo Sorto, 2016). Contudo, a contabilidade de custos apresenta-se como importante ferramenta para melhoria da eficiência do setor público, através da análise dos gastos empregados para oferecer os serviços aos usuários (Mohr, 2015). Um importante aspecto é salientado pelo autor, pois, muitas vezes, a avaliação de desempenho é fortemente dependente das lideranças atuantes nas organizações, ou seja, dos gestores públicos.

Com o propósito de medir a eficiência do setor público local e identificar seus determinantes, estudos recentes são encontrados na literatura, seja por meio da análise envoltória de dados - DEA (Lo Sorto, 2016; Santos, Gonçalves & Ferreira, 2014; Varela & Pacheco, 2012; Pettas & Giannikos, 2014; Besstremyannaya, 2011), ou pela análise *cross-country*, comparando diferentes entes (Al-Samarrai, 2006; Ballantine, Brignall & Modell, 1998). Conforme Lo Sorto (2016), as

pesquisas sobre a avaliação de desempenho de custos nos municípios, considerando a eficiência dos serviços públicos, são realizadas sob três diferentes correntes. A primeira, refere-se aos estudos de avaliação global dos serviços prestados pela administração local (Evans & Bellamy, 1995; Revelli, 2010; Mohr, 2015). Estudos referentes à apuração da eficiência de serviços específicos prestados pelos municípios pertencem a segunda corrente (Ballantine et al., 1998; Brown, Waterhouse & Flynn, 2003; Fetter, Thompson & Mills, 1976; Arnaboldi & Lapsley, 2005; Weir, D'Entremont, Stalker, Kurji & Robinson, 2009). Já a terceira corrente compreende estudos realizados sobre avaliação de desempenho de gestão (Groot & Budding, 2004; Matei, 2008; Pettas & Giannikos, 2014).

De acordo com Mohr (2016), os modelos utilizados para medição de desempenho, associados à informações de custos, demonstram a gestão comprometida com a qualidade dos serviços e eficiência do setor, fornecendo apoio necessário para elaboração, implantação e uso de sistemas de medição de desempenho, integrando a contabilidade de custos.

3. Metodologia

Com uma abordagem qualitativa, de acordo com o problema, este estudo tem natureza descritivo/exploratório, conforme seus objetivos, desenvolvido a partir da adoção de procedimentos bibliográficos e de pesquisa-ação (Creswell, 2010). Em relação à coleta de dados, a pesquisa pautou-se em artigos publicados em periódicos (dados secundários) e as interpretações foram atribuídas pelos pesquisadores (dados primários), utilizando o instrumento *ProKnow-C* (Chaves, Ensslin, Ensslin, Valmorbidia & da Rosa, 2013), que permite a identificação de lacunas e oportunidades de pesquisas futuras.

3.1. Instrumento e processo de coleta de dados

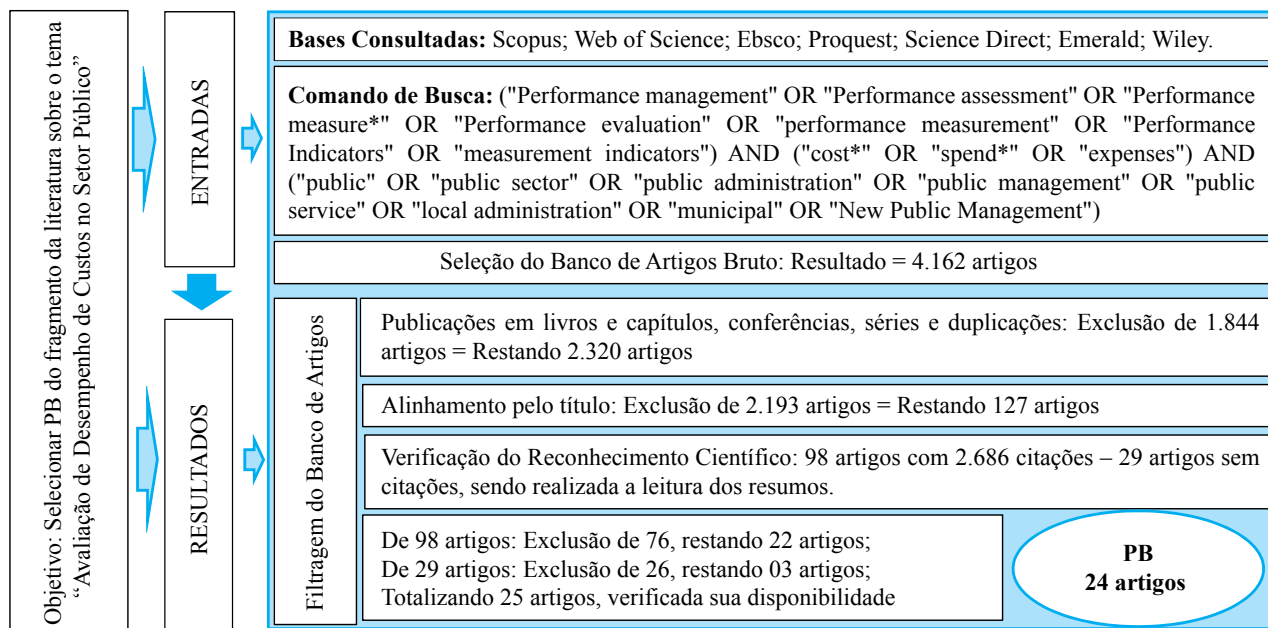
O instrumento *ProKnow-C* foi selecionado para o estudo por se tratar de um processo estruturado que permite a geração de conhecimento, conforme as delimitações atribuídas pelo pesquisador, a partir de uma perspectiva construtivista, por meio de 4 etapas: (i) seleção do Portfólio Bibliográfico (PB); (ii) Análise Bibliométrica; (iii) Análise Sistêmica; e, (iv) Formulação de Perguntas de Pesquisas.

Para a realização da seleção do PB, primeira etapa do processo, que ocorreu entre os dias 13 e 15/04/2016, sem delimitação temporal, foram pesquisados, nos bancos de dados selecionados, os eixos: Avaliação de Desempenho; Custos; e Setor Público. No entanto, com o objetivo de viabilizar os resultados desta pesquisa, foram identificadas as palavras-chave e realizados testes para verificar suas aderências ao tema, sendo

necessário repetir o processo cada vez que uma nova palavra obtivesse maior retorno na busca. Assim, o processo foi realizado 6 vezes, alterando e incluindo novas palavras, quando necessário, como *Despesa* no eixo Custos e *Administração local* no eixo Setor Público.

Após a identificação das palavras-chave, utilizou-se a busca pela combinação destas nos bancos de dados selecionados no portal de periódicos da Comissão de aperfeiçoamento de pessoal do ensino superior (CAPES): *Scopus*, *Web of Science*, *Ebsco*, *ProQuest*, *Science Direct*, *Emerald* e *Wiley*. Como resultado retornaram 4.164 artigos, sendo a base *Scopus* aquela que apresentou o maior número de resultados (1442 artigos), 33% do total do PB bruto; enquanto a base *Emerald* apresentou menor resultado (50 artigos), em torno de 1% do total. A Figura 1 apresenta o processo de seleção do PB e seus resultados.

Figura 1. Seleção do PB, conforme o *ProKnow-C*



Fonte: Elaborada pelos autores.

Realizada a seleção dos artigos brutos (4.164 artigos), procedeu-se as filtrações necessárias para exclusão das duplicações, publicações de livros e capítulos, séries e conferências (1.844). Nesse processo restaram 2.320 artigos, fazendo-se necessário realizar a leitura dos títulos com o objetivo de verificar o possível alinhamento com o tema abordado. Nessa fase, foram excluídos 2.193 artigos, restando 127 para análise do reconhecimento científico, atribuído pelo número de citações do artigo publicado em periódico de referência. Deste montante, 98 artigos apresentaram ao menos uma citação, enquanto 29 ainda não foram referenciados pela comunidade acadêmica.

Assim, foi realizada a leitura dos resumos daqueles artigos com reconhecimento científico, sendo descartados 76 deles por não estarem alinhados ao tema da pesquisa, restando 22 artigos. Em relação aos 29 artigos que não apresentaram citações, foi realizada a classificação de acordo com o ano de publicação, com a finalidade de identificar aqueles mais novos (13 artigos com 2 anos ou menos) e aqueles considerados mais antigos (16 artigos) que foram descartados. Para aqueles artigos mais recentes, foi realizada a leitura do resumos para atribuição do reconhecimento científico pelos autores da presente pesquisa, resultando em 3 artigos alinhados com o trabalho e descartados os 10 restantes. Com isto, foram identificados 25 artigos para composição do PB; porém, sua leitura na íntegra se fez necessária, sendo verificada sua disponibilidade gratuita, em que apenas um artigo não estava disponível, ocasionando o total final de 24 artigos no PB.

Os artigos que resultaram da seleção e que compõem o portfólio bibliográfico, a partir das delimitações atribuídas pelos autores, representam um fragmento da literatura sobre avaliação de desempenho de custos no setor público, relativo à administração local, que

serão base para a análise bibliométrica, básica e avançada, e análise sistêmica (etapas 2 e 3 do *ProKnow-C*). Como complementação do processo de seleção, foram analisadas as referências bibliográficas dos artigos do PB com o intuito de verificar se alguma publicação de relevância ou base de dados não teria sido alcançada pela pesquisa. Nessa fase final, observa-se que 21 artigos referenciados possuem título alinhado ao tema, mas não há destaque de um autor ou periódico que já não faça parte do PB. Portanto, não foram adicionados outros artigos aos selecionados para análise.

3.2. Análise dos dados

A análise dos artigos do PB foi procedida pela realização das análises bibliométrica e sistêmica. Nestes termos, a bibliometria (etapa 2 do *ProKnow-C*) consiste em identificar características sobre o tema de interesse dos pesquisadores, dentre os artigos, sendo aferida a contagem de ocorrência de tais variáveis o que possibilita o cruzamento de informações voltadas à construção do conhecimento. No entanto, a seleção dessas variáveis pode acontecer de forma básica ou avançada.

A bibliometria básica ocorre a partir de variáveis textuais, facilmente identificáveis, ou seja, não se faz necessária a interpretação do pesquisador, como é o caso da bibliometria avançada, onde este emprega seus conhecimentos para desvendar as características teóricas e realizar suas análises. No presente estudo, as variáveis básicas investigadas são: (i) autores com trajetória de pesquisa na área do conhecimento; (ii) periódicos que disponibilizam espaço para publicação de pesquisas relacionadas ao tema; (iii) países onde os estudos estão sendo realizados; (iv) área ou tipo de serviço prestado pelo setor público que desperta maior interesse de pesquisa; e (v) técnica/abordagem/modelo/ferramenta utilizadas nas pesquisas para avaliar o desempenho do custo no setor público.

Em relação às variáveis avançadas, inicialmente este estudo investiga o tipo de sistema de avaliação de desempenho, cuja abordagem ocorre entre Sistema de Mensuração de Desempenho ou Sistema de Gestão de Desempenho (Melnik *et al.*, 2014). Nos modelos de Sistema de Mensuração de Desempenho, os objetivos do processo são converter dados em informações e avaliar a eficácia e eficiência da ação (Neely *et al.*, 1995). Os modelos de Sistemas de Gestão de Desempenho, por sua vez, avaliam os resultados obtidos e comparam com as metas estabelecidas, além de identificar e sinalizar aquelas diferenças críticas à gestão e, quando necessário, adotam e monitoram ações corretivas para tais deficiências percebidas, com a finalidade de sanar as distâncias significativas entre o desempenho medido e o desejado (Melnik *et al.*, 2014). Outra variável avançada utilizada para análise refere-se ao ciclo de vida do Sistema de Avaliação de Desempenho, dividido em 3 fases: Design, Implantação e Uso (Bititci *et al.*, 2012). Para os autores, o Design diz respeito ao modelo e estrutura do sistema, onde há preocupação com o que medir e como estruturar os sistemas de avaliação de desempenho. Já na fase da Implantação, uma vez a informação capturada sobre cada medida, ela é implementada observando quatro tarefas: criação de dados, coleta de dados, análise de dados e distribuição de informação. Por fim, na fase do Uso, as medidas de desempenho relevantes e indicadores devem ser revisados para sustentar sua importância frente à estratégia adotada pela organização. Com isto, as duas variáveis avançadas referem-se à aplicações de modelos de sistemas de avaliação de desempenho, ou seja, tais análises são viáveis apenas em estudos de caso, não sendo possível sua realização em publicações que tratam de pesquisas teóricas, revisionistas e levantamentos (Yin, 2015). A escolha dessas variáveis para análise deve-se à estrutura do PB, que apresenta 22 estudos de casos e apenas 2 artigos teóricos.

A análise sistêmica, etapa 3 do *ProKnow-C*, é um procedimento científico adotado a partir de uma filiação teórica, definida mediante suas perspectivas (aqui chamadas de *lentes*) para analisar o fragmento da literatura do assunto pesquisado, evidenciando as lacunas e oportunidade existentes para a construção do conhecimento. Neste contexto se define-se avaliação de desempenho como um processo para construir conhecimento no decisor, respeitando o contexto específico que se pode avaliar, a partir da percepção do próprio decisor, por meio de atividades que identifiquem, organizem, mensurem e integrem os aspectos considerados necessários e suficientes para sua gestão, permitindo visualizar o impacto das consequências das ações e seu gerenciamento. A partir desse conceito de avaliação de desempenho são identificadas seis lentes, que norteiam a perspectiva para análise crítica dos artigos que compõem o PB, sendo elas: Lente 1: Abordagem; Lente 2: Singularidade; Lente 3: Processo de identificação dos objetivos; Lente 4: Mensuração; Lente 5: Integração dos indicadores; Lente 6: Processo de Gestão, como apresenta o Quadro 2.

Em relação à primeira lente, a abordagem dos modelos podem ser classificadas como (i) Normativistas, (ii) Descritivistas; (iii) Prescritivistas; ou (iv) Construtivistas, enquanto sua utilização considera se o modelo adotado nos artigos do PB é genérico ou específico, tanto em relação aos dados, quanto ao modelo. A segunda lente tem por fim verificar a singularidade do modelo em termos do decisor e do ambiente físico. Já a terceira lente busca identificar se os objetivos e variáveis utilizadas nos modelos de avaliação de desempenho dos artigos analisados reconhecem a necessidade de ampliação do conhecimento do decisor, na maneira como o contexto impacta nos seus interesses, valores e preferências. Na quarta lente, o propósito é analisar, dentre os artigos do PB, se o modelo utilizado abarca

Quadro 2. Lentes para análise sistêmica do PB

Lente	Característica	Conceito	Aspecto de análise
1	Abordagem	Construir conhecimento no decisor, respeitando o contexto específico	Existe harmonia na abordagem dos dados do modelo construído e a sua utilização?
2	Singularidade	Avaliar, a partir da percepção do próprio decisor	Reconhece o problema como único, em termos dos decisores e contexto físico?
3	Processo para identificação dos objetivos	Por meio de atividades que identificam, organizam	Utiliza processos para identificar os objetivos do modelo de avaliação de desempenho, segundo a visão do decisor? Como os limites de conhecimento do decisor são considerados nesse processo? Como os valores do decisor são considerados na identificação dos objetivos?
4	Mensuração	Mensuram (ordinal e cardinalmente)	O modelo de avaliação de desempenho apresenta escalas que atendem à Teoria de Mensuração, em relação às operações matemáticas e estatísticas realizadas?
5	Integração dos indicadores	Integram os aspectos considerados necessários e suficientes	São utilizados processos para integrar os objetivos e indicadores do modelo de avaliação de desempenho a partir dos níveis de referências definidos, conforme a percepção dos decisores? O modelo permite uma visão holística do desempenho da organização, fornecendo a situação global, segundo os critérios estabelecidos pelo decisor?
6	Processo de Gestão	para sua gestão, permitindo visualizar o impacto das consequências das ações e seu gerenciamento	O conhecimento gerado permite atividades de gestão do desempenho da organização, tanto em termos de diagnosticar pontos fracos e fortes, quanto disponibilizar ações de aperfeiçoamento?

Fonte: Adaptado de Valmorbida, Ensslin, Ensslin & Ripoll-Feliu (2014).

a atividade de mensuração dos objetivos definidos, permitindo identificar os níveis de referência de cada indicador, além de identificar se essa mensuração ocorre de maneira adequada. Na quinta lente, onde sua finalidade visa a perceber se há integração dos objetivos e indicadores definidos nos modelos utilizados nos artigos do PB, com base na visão dos decisores, e permitindo uma visão holística e sistêmica do desempenho da organização como um todo. Por fim, a sexta lente tem por objetivo analisar se os artigos do PB utilizam as informações geradas pelos modelos nas atividades de gestão para monitoramento e aperfeiçoamento do desempenho da organização (Valmorbida *et al.*, 2014).

4. Resultados

A partir do Portfólio Bibliográfico (PB) do fragmento da literatura sobre avaliação de desempenho de custos

no setor público foram identificadas as características bibliométricas, análise sistêmica e questões à pesquisadores e gestores públicos para futuros estudos.

4.1. Análise bibliométrica

Diante dos 24 artigos que compõem o PB, identificaram-se 54 autores. Porém, realizado o cruzamento desses artigos com suas referências, verifica-se que outros 21 estudos alinhados ao tema são referenciados, onde aparecem autores que já compõem o PB e outros que não foram identificados na busca. Contudo, não se ressalta um autor de expressiva relevância na área. Mesmo assim, pode ser citado o autor Zachary T. Mohr como destaque, contribuindo com dois artigos no PB e, ainda, sendo referenciado uma vez. O autor é professor assistente do departamento de ciências políticas e administração pública da Universidade da

Carolina do Norte (EUA). Ainda, outra autora merece destaque, Patrícia Siqueira Varela, professora da Universidade Federal de São Paulo (Brasil), da área de Ciências Contábeis, com ênfase em gestão e contabilidade do setor público, contribuindo com outros dois artigos no PB. Porém, a autora não é referenciada nas demais pesquisas do portfólio. O Quadro 3 apresenta os autores que compõem o PB e foram referenciados por eles.

Da mesma forma, foram identificados os periódicos que têm devotado espaço para publicações referentes à avaliação de desempenho de custos no setor público, considerando, ainda suas referências. Como observado quanto aos autores, diversos periódicos são identificados como interessados no tema. O Quadro 4 destaca os periódicos *Public Budgeting & Finance Journal* e o *International Journal of Public Sector Management*, por serem específicos da área pública e apresentarem dois artigos no PB, cada. Quando realizada a análise dos periódicos cruzando os artigos do PB com suas referências, destaca-se o *Public Administration*

Review (PAR), com um artigo no PB e outros dois nas referências.

Analisar o ano em que a publicação do estudo ocorreu mostrou-se interessante para determinar se o tema está em declínio ou em expansão. Nesse ponto, uma característica é percebida: até o ano de 2005, apenas seis estudos dedicaram-se ao tema. A partir de 2006 observa-se a elevação no número de estudos, concentrando a maior parte deles (75%), coincidindo com a última década onde normas internacionais de contabilidade e o processo de convergência nos diferentes países, especialmente na área pública, são implantados. Esse resultado demonstra que se trata de um assunto que está captando a atenção de novos pesquisadores e apresenta espaço para novas pesquisas.

Diante desse dado, analisar os países onde os estudos foram realizados demonstra a importância dada ao tema, considerando que todos os continentes estão representados no PB. Os estudos desenvolvidos nos Estados Unidos da América apresentam maior

Quadro 3. Cruzamento entre os autores do PB e suas referências

Autores do PB	Mohr, Z. T.	Varela, P. S.	Revelli, E.	Arnaboldi, M.	Robinson, V. A.	Weir, E.	Lapsley	Kurji, k.	Afonso, A.	Borger, B. de	Kerstens, K.	Rivenbark, W. C.
Número de artigos do PB	2	2	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0
Referências no PB	1	0	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Quadro 4. Cruzamento entre os periódicos do PB e de suas referências

Periódico	<i>Public Budgeting & Finance</i>	<i>International Journal of Public Sector Management</i>	<i>BMC Public Health</i>	<i>Public Administration Review</i>	<i>International Journal for Quality in Health</i>	<i>Revista Portuguesa de Estudos Regionais</i>	<i>Journal of Urban Economics</i>
PB	2	2	1	1	0	0	0
Referências do PB	0	0	1	2	2	2	2

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

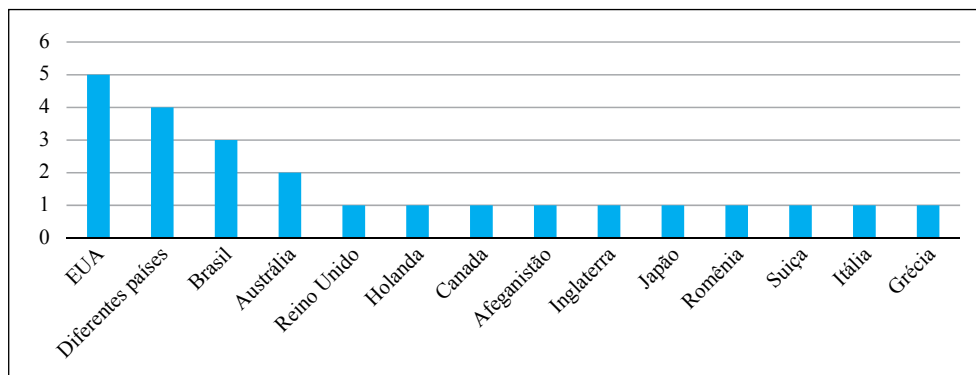
representatividade frente aos 24 que compõem o PB; porém, se considerados em conjunto, os países da Europa representam um terço dos estudos. Destaca-se que quatro deles foram realizados para comparar diferentes países, ressaltando, aqui, aqueles da África subsaariana e europeus. O Brasil também aparece em destaque com três estudos no PB, realizados em 2012 e 2014. A Figura 2 demonstra os resultados relatados.

Para conhecer os tipos de estudos e áreas de atuação dos serviços públicos investigados, seguiu-se a classificação de Lo Storto (2016). Estudos de serviços específicos são preferidos pela maioria dos pesquisadores, destacando os serviços públicos de saúde com

11 estudos; seguidos de educação e obras de infraestrutura (estradas e transporte), com 2 estudos cada, enquanto a área ambiental (coleta de lixo) aparece com 1 estudo. Já as pesquisas que investigam serviços em conjunto, apurando a eficiência do ente público como um todo, foi realizada por 4 estudos, enquanto outros 4 concentram-se nas áreas de finanças ou planejamento, totalizando os 8 estudos de gestão, como observado na Figura 3.

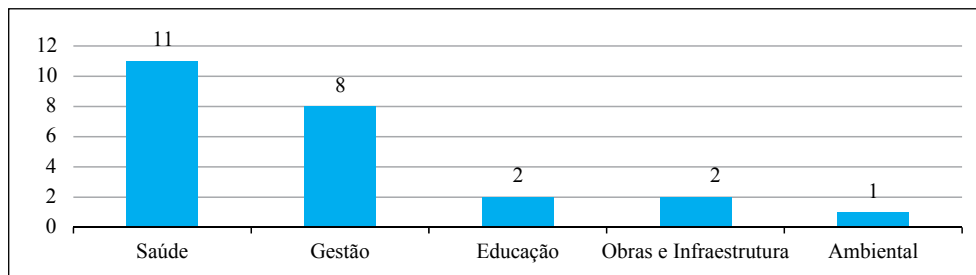
A Figura 3 demonstra que pesquisas sobre serviços específicos são abordados com maior frequência, quando se trata de avaliação de desempenho e custos no setor público, em especial na área de saúde. Tal resultado

Figura 2. Países onde os estudos do PB foram realizados



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Figura 3. Área de serviços públicos de estudos do PB



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

é condizente com o número de periódicos verificados dentre os artigos do PB voltados à área médica e saúde pública. No entanto, há que ser mencionada a prestação de serviços de saúde nos países investigados, que denota aspectos divergentes quanto a sua estrutura pública, o que sugere estudos mais específicos. Contudo, as variáveis analisadas, em grande parte dos estudos, são definidas pela Organização Mundial da Saúde (OMS) ou levantadas na literatura.

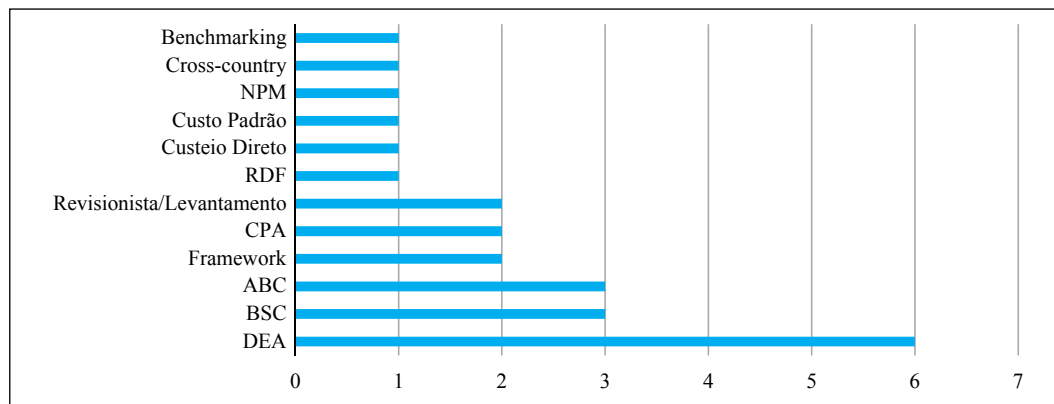
A última variável básica analisada refere-se às técnicas, ferramentas, modelos e abordagens utilizadas nos estudos que compõem o PB para avaliar o desempenho dos custos no setor público. Nesse aspecto, as pesquisas que visam a evidenciar a eficiência do serviços públicos utilizando a metodologia de análise envoltória de dados (DEA) se destacam, contando com 6 estudos (25%); enquanto o modelo de avaliação de desempenho BSC e a abordagem de custeio baseado em atividades (ABC) apresentam 3 estudos cada. Ainda, outras diferentes abordagens são identificadas, o que demonstra as diversas tentativas do setor em medir seu desempenho. No entanto, dentre os artigos do PB, apenas 2 apresentam características

teóricas, ou seja, não são estudos empíricos aplicáveis, o que inviabiliza a classificação das variáveis avançadas e análise sistêmica. A Figura 4 apresenta os resultados.

Considerando a análise bibliométrica básica, verifica-se que a avaliação de desempenho dos custos no setor público é um tema de pesquisa em expansão em diferentes lugares, sem a existência de um autor de destaque, bem como um periódico especial, pois muitos demonstram interesse na área. Os estudos que enfatizam a medição da eficiência de serviços específicos (como saúde) são preferidos pela maioria dos pesquisadores.

De acordo com as variáveis bibliométricas avançadas, a classificação dos estudos de caso, conforme Melnyk *et al.* (2014) pode demonstrar a perspectiva dos sistemas de avaliação de desempenho em uso, seja com ênfase na mensuração ou na gestão. Ainda, a análise dos ciclos de vida dos modelos de medição de desempenho, conforme classificação de Bititci *et al.* (2012) apresentam as fases enfatizadas em tais modelos, destacando os atributos do Design, Implantação ou Uso. O Quadro 5 demonstra tais classificações.

Figura 4. Técnicas/Abordagens/Ferramenta/Modelo para avaliação de desempenho no PB



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Quadro 5. Classificação das variáveis avançadas do PB

PB	Autores	Abordagem dos Sistemas		Ciclos de Vida dos Modelos		
		Sistema de Mensuração de Desempenho	Sistema de Gestão de Desempenho	Design	Implantação	Uso
1	Ballantine, Brignall e Modell (1998)		x	x	x	x
2	Brown, Waterhouse e Flynn (2003)	x		x	x	
3	Fetter, Thompson e Mills (1976)	x		x	x	
4	Al-Samarrai (2006)	x		x		
5	Evans e Bellamy (1995)	x		x		
6	Arnaboldi e Lapsley (2005)		x	x	x	x
7	Groot e Budding (2004)	x		x	x	x
8	Weir <i>et al.</i> (2009)	x		x	x	x
9	Klazinga, Fischer e Asbroek (2011)	-	-	-	-	-
10	Edward <i>et al.</i> (2011)		x	x	x	x
11	Haubrich e McLean (2006)	x		x		
12	Revelli (2009)	x		x	x	x
13	Denison, Yan e Zhao (2007)	x		x		
14	Besstremyannaya (2011)	x		x		
15	Matei (2008)	x		x		
16	Eggl <i>et al.</i> (2006)	x		x		
17	Varela, Martins e Fávero (2012)	x		x		
18	Klase (2014)	x		x		
19	Pettas e Giannikos (2014)	x		x		
20	Mohr (2015)	x		x		
21	Varela e Pacheco (2012)	x		x		
22	Mohr (2016)	-	-	-	-	-
23	Lo Storto (2016)	x		x		
24	Santos, Gonçalves e Ferreira (2014)	x		x		

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

De acordo com a classificação de Melnyk *et al.* (2014), verifica-se que grande parte dos estudos de avaliação de desempenho de custos no setor público dedicam-se à mensuração dos indicadores. Assim, 19 estudos apresentam preocupação com as variáveis de medição, deixando de apoderar-se das informações geradas nesse

processo para melhoramentos na gestão da organização, como percebido em 3 estudos ([1], [6] e [10]).

A partir da análise do ciclos de vida dos modelos, verifica-se que a preocupação dos pesquisadores concentra-se na definição das variáveis e estruturação dos modelos de medição de desempenho, onde 14 estudos

destacam o desenho do modelo, estando o resultado alinhado com a análise da abordagem do sistema, que enfatizam os sistemas de mensuração. Apenas 2 estudos ([2] e [3]) conciliam os estágios da implantação com o design do modelo, enquanto outros 6 ([1], [6], [7], [8], [10] e [12]) destacam a utilização de tais modelos no processo de gestão do desempenho.

Cabe salientar que os estudos do PB classificados como teóricos ([9] e [22]) não foram analisados com base nas variáveis bibliométricas avançadas, pois sua estrutura impossibilita a verificação de tais características, cabíveis apenas a estudos de caso, como também não foram submetidos à análise sistêmica.

4.2. Análise sistêmica

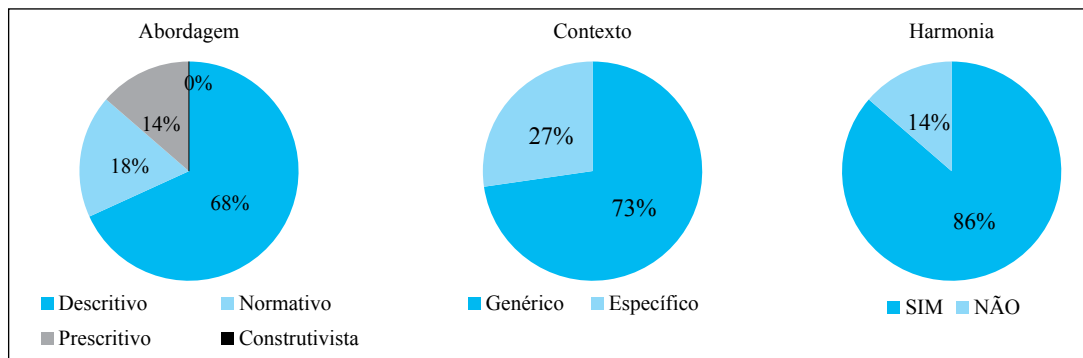
A análise sistêmica (etapa 3 do *ProKnow-C*) consiste em verificar, a partir de lentes, as características do PB sobre o tema. A primeira lente (abordagem) visa a classificar a abordagem utilizada nos modelos de avaliação de desempenho, distinguindo entre Normativista, Descritivista, Prescritivista ou Construtivista. Contudo, para tal análise, considera-se o contexto do ambiente físico para aplicação do modelo, sendo

este classificado como Específico (criado para a organização que está aplicando) ou Genérico (originado em outro contexto, mas aplicado na organização). Modelos de avaliação de desempenho Normativistas ou Descritivistas devem apresentar contexto genérico, enquanto modelos Construtivistas ou Prescritivistas deverem ser específicos para estarem em harmonia (Valmorbida *et al.*, 2014).

Conforme a Figura 5, a maior parte dos estudos do PB adota uma abordagem Descritivista (68%), enquanto nenhum estudo constrói um modelo considerando as particularidades da organização que o adotam. Como esperado, dada a abordagem identificada, a maior parte das pesquisas não considera, também, o ambiente específico para adoção do modelo, privilegiando os genéricos (73%). A Figura 5 apresenta os resultados dessa classificação dentre os artigos do PB.

Conforme a Figura 5, a maior parte dos estudos do PB adota uma abordagem Descritivista (68%), enquanto nenhum estudo constrói um modelo considerando as particularidades da organização que o adotam. Como esperado, dada a abordagem identificada, a maior parte das pesquisas não considera, também,

Figura 5. Análise Sistêmica: Lente 1 – Abordagem, contexto e harmonia



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

o ambiente específico para adoção do modelo, privilegiando os genéricos (73%). Deste modo, verifica-se que há harmonia entre as abordagens e o contexto na maioria dos estudos do PB sobre avaliação de desempenho de custos no setor público. No entanto, nesse caso, modelos descritivistas e genéricos, apesar de harmônicos, não se apresentam como situação que garanta os benefícios esperados, pois o contexto específico deve ser evidenciado em modelos construídos para a organização que se pretende avaliar.

Em relação à segunda lente de análise, que consiste em definir a singularidade do modelo de avaliação do desempenho, considerando a situação como única, tanto nos termos do decisor, quanto no contexto físico para sua adoção (Chaves *et al.*, 2013), são apresentados na Figura 6.

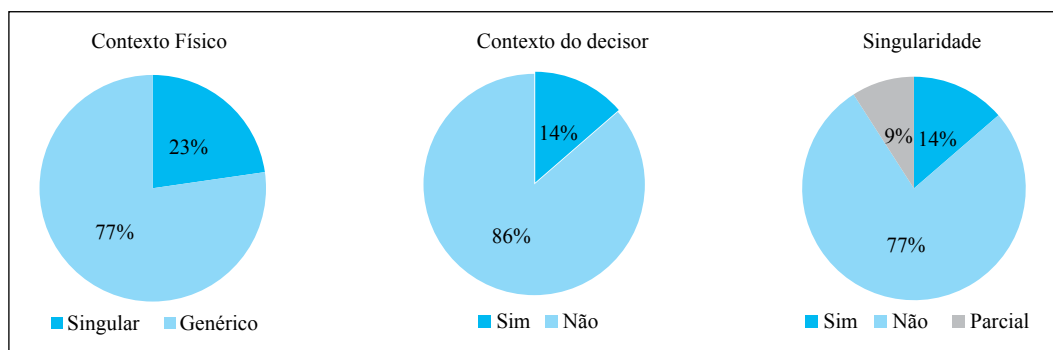
Conforme Figura 6, apenas 23% dos estudos que compõem o PB são considerados singulares em relação ao decisor, enquanto a maioria apresenta características genéricas. Já o contexto físico e de dados é levado em consideração apenas em 14% dos estudos analisados, salientando que a maioria dos estudos não considera o ambiente físico como único na aplicação de modelos de avaliação de desempenho. Desta forma,

ao caracterizar os modelos analisados no PB, em termos de singularidade, tanto no contexto do decisor e do ambiente, verifica-se que 14% são considerados singulares, 9% apresentam singularidade parcial, enquanto a maioria (77%) não consideram ambos (decisores e ambiente).

A terceira lente da análise sistêmica visa a identificar os valores e preferências dos decisores na escolha de objetivos, com o intuito de atribuir legitimidade ao modelo. Em relação aos critérios estabelecidos, a avaliação de desempenho precisa considerar os limites de conhecimento dos decisores na elaboração dos critérios. A Figura 7 apresenta os resultados dessa análise com relação ao reconhecimento dos limites do decisor.

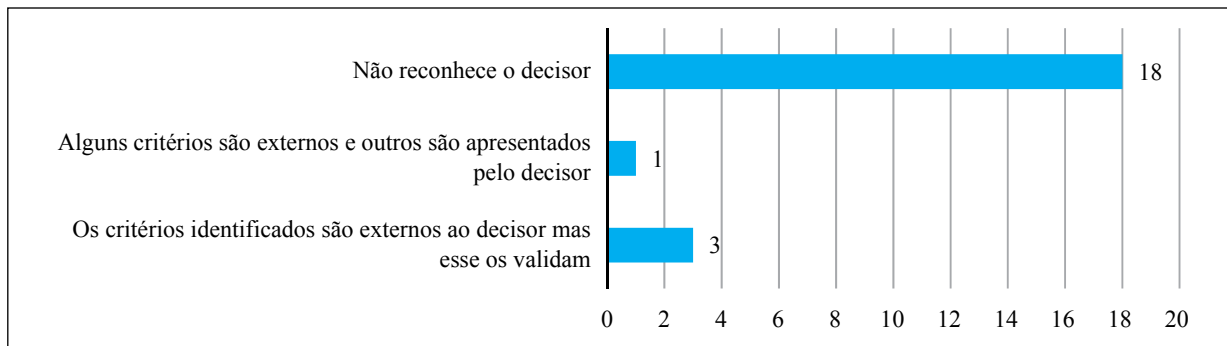
Os dados da Figura 7 demonstram que a maior parte dos estudos do PB não considera os decisores na identificação dos critérios e objetivos dos modelos de avaliação de desempenho, percebido em 18 estudos. No entanto, verifica-se que os critérios externos são considerados nas demais pesquisas, em 3 delas os decisores os validam e apenas em 1 estudo os referidos decisores complementam tais critérios externos, apresentando variáveis de seus interesses para os modelos de avaliação de desempenho. Da mesma forma, esta lente

Figura 6. Análise Sistêmica: Lente 2 – Contexto (gestor e ambiente) e singularidade



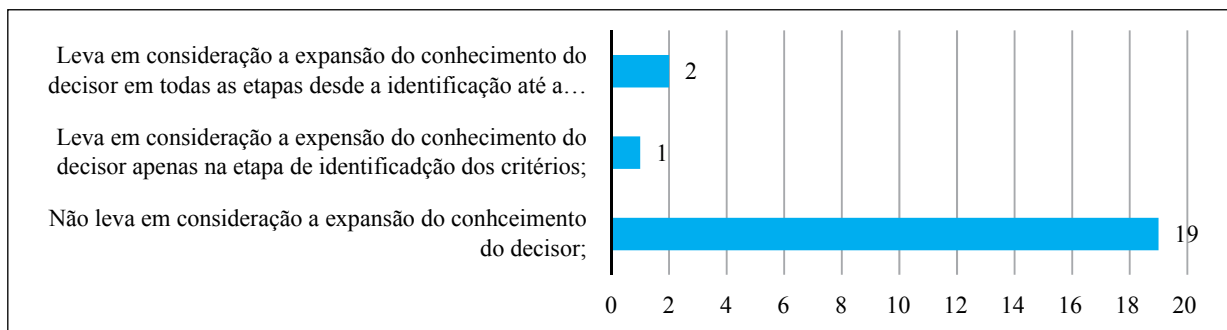
Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Figura 7. Identificação dos critérios e objetivos no modelo de avaliação de desempenho



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Figura 8. Reconhecimento dos limites do decisor



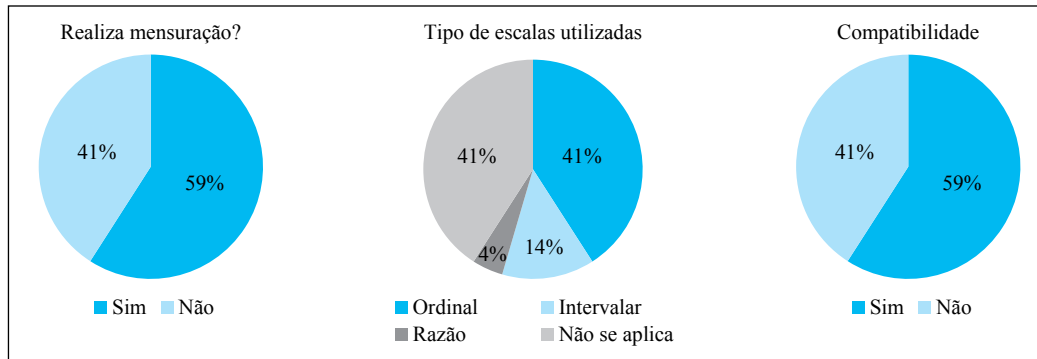
Fonte: Dados da pesquisa (2016).

permite analisar os interesses, valores e preferências dos decisores na identificação dos objetivos e critérios do modelo, onde se percebe que a maioria dos estudos do PB não reconhece a necessidade de expansão do conhecimento dos decisores (19), como demonstrado na Figura 8.

Deste modo, é possível verificar a legitimidade dos modelos de avaliação de desempenho de custos no setor público, considerando seus critérios e objetivos, bem como a expansão do conhecimento do decisor em apenas 3 modelos (14%) que compõem o fragmento da literatura representada no PB.

A quarta lente de análise tem por objetivo identificar se os modelos do PB realizam a mensuração do desempenho e, destes, classificar os tipos de escalas (nominal, cardinal, intervalar ou razão) e os procedimentos realizados para este fim (Stevens, 1946). Dos 22 estudos de caso do PB, 13 realizam a mensuração e os outros 9, não o fizeram. Porém, as escalas ordinais são identificadas com maior frequência, enquanto as escalas cardinais não são utilizadas. Por fim, é possível perceber que em 13 estudos há compatibilidade entre as escalas adotadas e os objetivos de mensuração. A Figura 9 demonstra os resultados referentes à quarta lente:

Figura 9. Análises sistêmica: Lente 4 - Mensuração



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Dentre os modelos do PB que realizam a mensuração do desempenho, 13 estudos apresentam as características que permitem identificar os melhores e piores desempenhos (Chaves *et al.*, 2013), enquanto outros 9 artigos não realizam a mensuração. Destaca-se, neste ponto, que todos os estudos que realizam o processo, estão alinhados e escolhem os tipos de escalas de acordo com os objetivos do modelo.

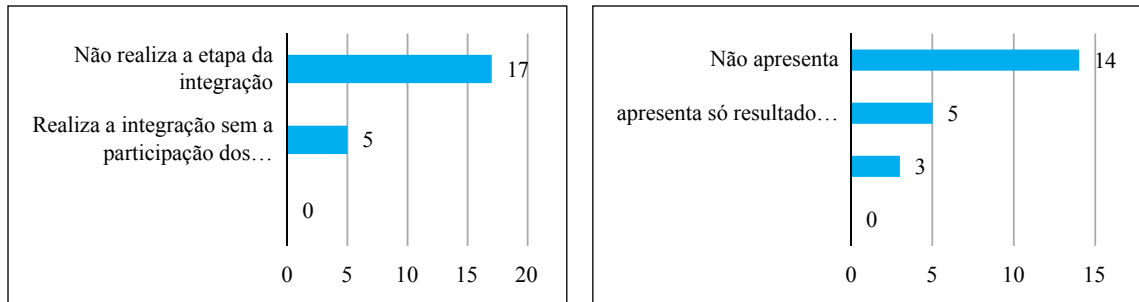
Em relação à quinta lente, o objetivo é identificar se o sistema de avaliação de desempenho adotado permite a integração das variáveis que compõem o modelo, demonstrando o desempenho da organização de forma holística. No entanto, esta análise precisa ser realizada sob três aspectos distintos: primeiro deve-se verificar se o modelo integra os indicadores; segundo, identificar qual é a forma de apresentação dos resultados do modelo; e terceiro, como é realizada esta integração (Valmorbida *et al.*, 2014). Inicialmente, os modelos de avaliação do desempenho do PB que realizam a integração dos indicadores é verificada em apenas 23% dos estudos. Os dados demonstram que em 17 estudos de caso não é percebida a integração dos indicadores para demonstrar o resultado das entidades públicas e seus serviços prestados. Porém, os aspectos

relativos à apresentação dos resultados do desempenho podem ser verificados em 5 estudos, de forma global, e outros 3 de forma sistêmica. Ainda, apenas 5 estudos consideram a participação dos decisores no processo de integração dos indicadores. Esses dados podem ser observados na Figura 10.

Os resultados da análise da lente 10 demonstram a falta de informações globais que possibilitam a construção do conhecimento dos gestores e o aperfeiçoamento do desempenho das entidades avaliadas (Valmorbida *et al.*, 2014). Nesse sentido é recomendada a proposta de modelos de avaliação de desempenho que efetivamente apresentem escalas cardinais, que demonstram a situação dos indicadores avaliados, permitindo sua integração e apresentação de forma holística, o que viabiliza a gestão.

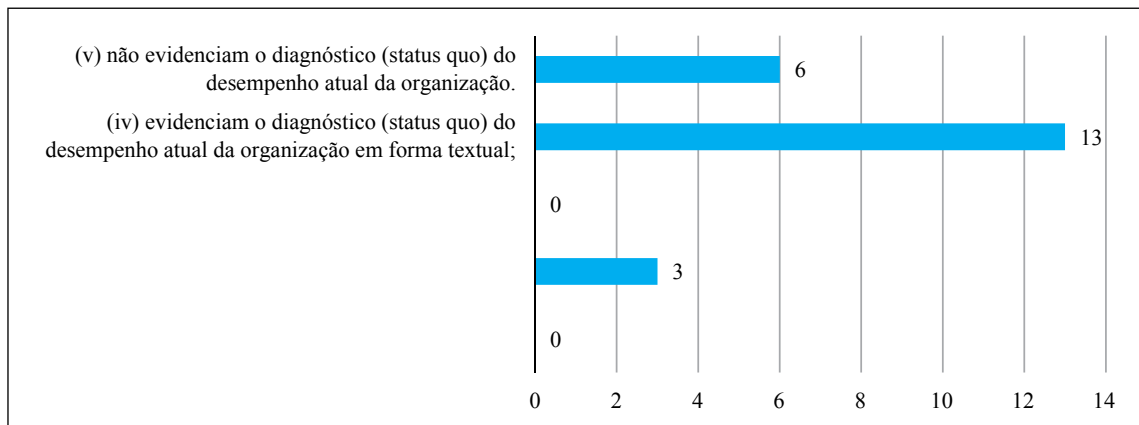
A última lente da análise sistêmica visa constatar a existência de ações de monitoramento dos indicadores avaliados nos modelos e aperfeiçoamento da gestão, com a finalidade de melhorias no desempenho. Deste modo, as Figuras 11 e 12 apresentam os resultados da análise sob o ponto de vista da gestão, com relação ao monitoramento no PB e a adoção de práticas para o aperfeiçoamento do desempenho das entidades pesquisadas.

Figura 10. Análise Sistêmica: Lente 5 – Forma de integração e apresentação



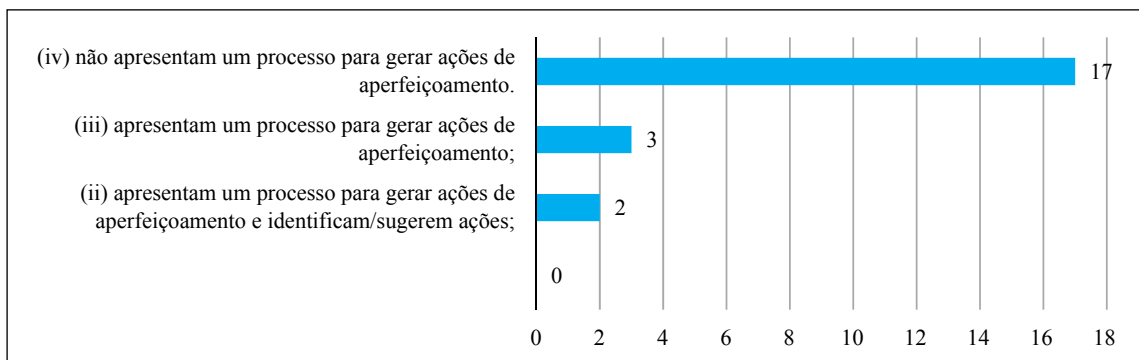
Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Figura 11. Análise sistêmica: Lente 6 – Gestão (Monitoramento)



Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Figura 12. Análise Sistêmica: Lente 6 – Gestão (Aperfeiçoamento)



Fonte: Dados da pesquisa.

Em 6 estudos do PB não são verificadas ações para o monitoramento do desempenho da entidade, enquanto a maioria dos estudos, de alguma forma, apresenta um diagnóstico dos resultados avaliados, seja de forma geral e textual ([13]), ou apresentando os pontos fortes e fraquezas da organização ([3]). Destaca-se que nenhum estudo apresenta o diagnóstico de forma gráfica. Esses resultados ressaltam a necessidade de modelos de medição de desempenho que demonstrem visualmente o desempenho da entidade, permitindo o monitoramento das ações e seus resultados.

A Figura 12 mostra que a maioria dos estudos do PB não apresenta modelos onde exista qualquer ação para o aperfeiçoamento das organizações. Em apenas 3 estudos são verificadas ações gerais de aperfeiçoamento, enquanto outros 2 são mais enfáticos e apresentam sugestões de ações a serem desenvolvidas para melhorar seu desempenho.

4.3. Oportunidades de pesquisa

Os resultados relatados permitem ressaltar oportunidades para futuras pesquisas, a partir da identificação de lacunas existentes e falhas percebidas, tanto em relação aos pesquisadores, quanto em relação aos decisores, gestores públicos e lideranças. Como enfatizado por Mohr (2016), os líderes têm papel fundamental nesse processo e deles dependem o sucesso da avaliação de desempenho. O Quadro 6 apresenta os desafios oportunizados, com base na análise sistêmica.

Os objetivos descritos referem-se às lacunas de pesquisa percebidas nos artigos que compõem o PB, considerando as abordagens para avaliação de desempenho de custos no setor público, onde fica clara a ausência de sistemas de avaliação construídos, levando-se em conta o contexto físico e seus decisores. Também foi considerada a definição de indicadores que façam uso de escalas que possibilitem identificação da situação

do desempenho, sejam integráveis e viabilizem ações de gestão para o aperfeiçoamento. Ainda, aos gestores públicos e lideranças, nota-se a necessidade de participação ativa em todas as etapas do processo, desde a elaboração dos sistemas de avaliação de desempenho até a integração dos resultados e a geração de informações para a tomada de decisão.

5. Considerações finais

A busca pela eficiência e qualidade nos serviços prestados pela administração local de município passa pelo controle dos gastos e adoção de ferramentas de medição de desempenho dos custos no setor público. Com o objetivo de identificar oportunidades de pesquisas sobre o tema, a partir de um fragmento da literatura internacional, desenvolveu-se o presente estudo, visando contribuir com pesquisadores e decisores, no tocante à estruturação, implantação e utilização de sistemas de mensuração e gestão do desempenho. Para tal, fez-se o uso do instrumento *ProKnow-C*, por utilizar um processo construtivista, com abordagem qualitativa e que possibilitou a seleção de um portfólio bibliográfico composto de 24 artigos alinhados ao tema de pesquisa, e que permitiu a realização de análises bibliométrica e sistêmica.

A análise bibliométrica básica não evidenciou um autor ou periódico com número expressivo de artigos no PB. No entanto, destacam-se Zachary T. Mohr (EUA) e Patrícia S. Varela (Brasil) como os autores com mais artigos no PB, 2 cada, enquanto o periódico *Public Administration Review* (PAR) apresenta 1 artigo no PB e outros 2 nas referências. O tema é considerado atual e em expansão, pois verifica-se que, dentre os 24 artigos do PB, 75% deles foram publicados na última década. Ressaltam-se os estudos de medição de desempenho de serviços específicos, com maior frequência na área da saúde (46%), com uso

Quadro 6. Oportunidades de pesquisa na avaliação de desempenho de custos no setor público

Lente de análise	Desafios aos pesquisadores	Desafios aos gestores/decisores
1. Abordagem	Construir um modelo de avaliação de desempenho de custos no setor público, considerando as especificidades da entidade e dos serviços por ela prestados.	Participar da construção do modelo de avaliação de desempenho de custos no setor público, envolvendo todos os gestores e reconhecendo o ambiente físico.
2. Singularidade	Permitir o envolvimento dos gestores e direcionar a pesquisa ao apoio à gestão.	Integrar as Leis orçamentárias, o planejamento estratégico e o controle de custos em indicadores mensurais na entidade pública.
3. Objetivos	Conhecer os valores, preferências e interesses dos gestores em todas as etapas da construção do modelo de avaliação de desempenho de custos no setor público.	Identificar os indicadores a serem avaliados no processo de mensuração do desempenho dos custos nos serviços públicos.
4. Mensuração	Viabilizar a mensuração do desempenho dos custos dos serviços prestados por uma entidade pública, ordinal e cardinalmente.	Definir as escalas de mensuração para medir o comportamento do desempenho dos custos da entidade, identificando os níveis de referência.
5. Integração	Possibilitar a integração dos diferentes indicadores que compõem um sistema de medição de desempenho, considerando a expansão de conhecimento dos gestores e evidenciando seus pontos fortes e fracos.	Evidenciar as medições de desempenho dos custos no setor público de forma integrada, considerando os diferentes serviços prestados.
6. Gestão	Estruturar um sistema de avaliação de desempenho que permita diagnosticar o <i>status quo</i> atual dos custos no setor público, elencando ações de aperfeiçoamento.	Fornecer informações gerenciais aos gestores e envolvidos na gestão para melhorar o desempenho dos custos no setor público.

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

da análise envoltória de dados (DEA) para medir a eficiência (25%), realizados em diferentes países, com destaque para os Estados Unidos da América (EUA). Nesse ponto, há espaço para mais pesquisas que realizem a mensuração do desempenho no conjunto de serviços públicos e das atividades de gestão (planejamento, finanças e gestão).

Os artigos evidenciam, na análise bibliométrica avançada, os sistemas de mensuração de desempenho, identificando variáveis a serem medidas, destacando-se o desenho e a estrutura dos modelos. Estudos relatam que processos de implantação e uso de sistemas de gestão do desempenho são necessários no setor público. Já a análise sistêmica foi realizada com base na definição de avaliação de desempenho de Ensslin, Back & Lacerda (2013) sob seis lentes, sendo destacada a inexistência de modelos construtivistas e específicos

às entidades avaliadas, que reconheçam os limites dos decisores, seus valores, perspectivas e preferências, permitindo a integração dos indicadores para diagnosticar a performance de maneira holística e voltados à gestão e ao aperfeiçoamento.

Neste sentido, os resultados constituem-se como um marco para a literatura acerca do tema, considerando-se que foi realizado um levantamento de oportunidades de pesquisa, a partir do desenvolvimento do assunto, conforme identificado nos artigos selecionados no PB, concluindo-se que o tema se apresenta como um campo de estudos em expansão a ser explorado. Destaca-se dentre as oportunidades de pesquisas evidenciadas como contribuição teórica a necessidade de considerar os decisores e o ambiente na elaboração de modelos de avaliação de desempenho, seus indicadores e escalas de mensuração, de forma sistêmica, que permitam diagnosticar o

status quo atual dos custos no setor público, visando aperfeiçoamentos e melhorias.

Algumas limitações são percebidas no presente estudo: (i) a formação do PB restringiu-se aos artigos publicados em periódicos indexados em sete bancos de dados disponibilizados no portal CAPES; (ii) as análises bibliométrica avançada e sistêmica partiram da interpretação dos próprios pesquisadores; (iii) a pesquisa não tem a pretensão de desenvolver uma ferramenta de avaliação de desempenho que responda às lacunas apontadas. No entanto, sugere-se, para futuras pesquisas: ampliar o número de bases de dados pesquisadas e construir um sistema de avaliação de desempenho dos custos no setor público com a participação dos decisores, capaz de integrar os indicadores e permitir a gestão de custos dos serviços públicos.

Referências

- Al-Samarrai, S. (2006). Achieving education for all: how much does money matter? *Journal of international development*, 18(2), 179-206. <https://doi.org/10.1002/jid.1190>
- Arnaboldi, M. & Lapsley, I. (2005). Activity based costing in healthcare: a UK case study. *Research in Healthcare Financial Management*, 10(1), 61-75.
- Ballantine, J., Brignall, S. & Modell, S. (1998). Performance measurement and management in public health services: a comparison of UK and Swedish practice. *Management Accounting Research*, 9(1), 71-94. <https://doi.org/10.1006/mare.1997.0067>
- Besstremyannaya, G. (2011). Managerial performance and cost efficiency of Japanese local public hospitals: A latent class stochastic frontier model. *Health Economics*, 20(S1), 19-34. <https://doi.org/10.1002/hec.1769>
- Biazzì, M. R. D., Muscat, A. R. N. & Biazzì, J. L. D. (2011). Process improvement model in public undergraduate education institutions. *Gestão & Produção*, 18(4), 869-880. <https://doi.org/10.1590/S0104-530X2011000400013>
- Bititci, U., Garengo, P., Dörfler, V. & Nudurupati, S. (2012). Performance measurement: challenges for tomorrow. *International Journal of Management Reviews*, 14(3), 305-327. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2011.00318.x>
- Brown, K., Waterhouse, J. & Flynn, C. (2003). Change management practices: Is a hybrid model a better alternative for public sector agencies? *International Journal of Public Sector Management*, 16(3), 230-241.
- Castro, C. M. (1977). *A prática da pesquisa*. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil.
- Chaves, L. C., Ensslin, L., Ensslin, S. R., Valmorbidia, S. M. I & Da Rosa, F. S. (2013). Sistemas de apoio à decisão: mapeamento e análise de conteúdo. *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, 12(1), 6-22. <https://doi.org/10.5329/RECADM.2013002>
- Creswell, J. W. (2010). Projeto de pesquisa métodos qualitativo, quantitativo e misto. In *Projeto de pesquisa métodos qualitativo, quantitativo e misto*. Artmed.
- da Rosa, F. S., da Silva, L. C. & Soares, S. V. (2015). Aspectos de convergência da contabilidade no setor público: um enfoque sobre a implantação do sistema de custos segundo a percepção de contadores municipais do estado de Santa Catarina. *Contabilidade y Negocios*, 10(19), 27-42.
- Denison, D. V., Yan, W. & Zhao, Z. J. (2007). Is management performance a factor in municipal bond credit ratings? The case of Texas school districts. *Public Budgeting & Finance*, 27(4), 86-98. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5850.2007.00889.x>
- Edward, A., Kumar, B., Kakar, F., Salehi, A. S., Burnham, G. & Peters, D. H. (2011). Configuring balanced scorecards for measuring health system performance: evidence from 5 years' evaluation in Afghanistan. *PLoS Med*, 8(7), e1001066. <https://doi.org/10.1371/journal.pmed.1001066>

- Eggl, Y., Halfon, P., Chikhi, M. & Bandi, T. (2006). Ambulatory healthcare information system: a conceptual framework. *Health Policy*, 78(1), 26-38. <https://doi.org/10.1016/j.healthpol.2005.09.001>
- Ensslin, R.S., Ensslin, L., Back, F. & Lacerda, R. (2013). Improved decision aiding in human resource management: a case using constructivist multi-criteria decision aiding. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 62(7), 735-757. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-04-2012-0039>
- Evans, P. & Bellamy, S. (1995). Performance evaluation in the Australian public sector: The role of management and cost accounting control systems. *International Journal of Public Sector Management*, 8(6), 30-38. <https://doi.org/10.1108/09513559510100006>
- Fetter, R. B., Thompson, J. D. & Mills, R. E. (1976). A system for cost and reimbursement control in hospitals. *The Yale Journal of Biology and Medicine*, 49(2), 123.
- Franco-Santos, M., Kennerley, M., Micheli, P., Martinez, V., Mason, S., Marr, B. & Neely, A. (2007). Towards a definition of a business performance measurement system. *International Journal of Operations & Production Management*, 27(8), 784-801. <https://doi.org/10.1108/01443570710763778>
- Groot, T. & Budding, T. (2004). The influence of new public management practices on product costing and service pricing decisions in Dutch municipalities. *Financial Accountability & Management*, 20(4), 421-443. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0408.2004.00202.x>
- Haubrich, D. & McLean, I. (2006). Evaluating the performance of local government: a comparison of the assessment regimes in England, Scotland and Wales. *Policy Studies*, 27(4), 271-293. <https://doi.org/10.1080/01442870601009939>
- Kaplan, R. S. (1983). Measuring manufacturing performance: a new challenge for managerial accounting research. In *Readings in accounting for management control* (pp. 284-306). Springer US. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-7138-8_14
- Klase, K. A. (2014). The Effects of Benchmarking of Public Works Performance Measures on the Cost-Effectiveness of Service Delivery: Evidence From the North Carolina Benchmarking Project. *Public Works Management & Policy*, 19(3), 277-298. <https://doi.org/10.1177/1087724X14531103>
- Klazinga, N., Fischer, C. & ten Asbroek, A. (2011). Health services research related to performance indicators and benchmarking in Europe. *Journal of Health Services Research & Policy*, 16(suppl 2), 38-47. <https://doi.org/10.1258/jhsrp.2011.011042>
- Lo Storto, C. (2016). The trade-off between cost efficiency and public service quality: A non-parametric frontier analysis of Italian major municipalities. *Cities*, 51, 52-63. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2015.11.028>
- Martinez, A. L. & Alves Filho, E. M. (2011). Requisitos Funcionais de um Sistema de Informações para Gestão de Custos no Setor Público. *Revista de Administração FACES Journal*, 10(2), 79-99.
- Matei, A. (2008). performance of the public expenditure management at local level in Romania. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 4(23), 59-73.
- Melnyk, S. A., Bititci, U., Platts, K., Tobias, J. & Andersen, B. (2014). Is performance measurement and management fit for the future? *Management Accounting Research*, 25(2), 173-186. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2013.07.007>
- Mohr, Z. T. (2015). An Analysis of the Purposes of Cost Accounting in Large US Cities. *Public Budgeting & Finance*, 35(1), 95-115. <https://doi.org/10.1111/pbaf.12059>
- Mohr, Z. T. (2016). Performance Measurement and Cost Accounting: Are They Complementary or Competing Systems of Control? *Public Administration Review*, 76(4), 616-625. <https://doi.org/10.1111/puar.12503>

- Neely, A. (1999). The performance measurement revolution: why now and what next? *International Journal of Operations & Production Management*, 19(2), 205-228. <https://doi.org/10.1108/01443579910247437>
- Neely, A., Gregory, M. & Platts, K. (1995). Performance measurement system design: a literature review and research agenda. *International Journal of Operations & Production Management*, 15(4), 80-116. <https://doi.org/10.1108/01443579510083622>
- Neely, A. & Austin, R. (2002). Measuring performance: The operations perspective. In A. Neely (Ed.), *Business Performance Measurement: Theory and Practice* (pp. 41-50). Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511753695.004>
- Nudurupati, S. S., Bititci, U. S., Kumar, V. & Chan, F. T. (2011). State of the art literature review on performance measurement. *Computers & Industrial Engineering*, 60(2), 279-290. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2010.11.010>
- Pettas, N. & Giannikos, I. (2014). Evaluating the delivery performance of public spending programs from an efficiency perspective. *Evaluation and Program Planning*, 45, 140-150. <https://doi.org/10.1016/j.evalprogplan.2014.03.007>
- Revelli, F. (2010). Spend more, get more? An inquiry into English local government performance. *Oxford Economic Papers*, 62(1), 185-207. <https://doi.org/10.1093/oeq/gpp037>
- Santos, L. M. D., Gonçalves, M. A. & Ferreira, M. A. M. (2014). Performance evaluation of expenditure in primary care: the case of Brazil's southeastern cities. *Organizações & Sociedade*, 21(70), 467-487. <https://doi.org/10.1590/S1984-92302014000300007>
- Soares, C. S., Flores, S. A. M. & Coronel, D. A. (2014). O Comportamento da Receita Pública Municipal: Um Estudo de Caso no Município de Santa Maria (RS). *Desenvolvimento em Questão*, 12(25), 312-338. <https://doi.org/10.21527/2237-6453.2014.25.312-338>
- Stevens, S. S. (1946). On the Theory of Scales of Measurement. *Science*, 103(2684), 677-680.
- Valmorbidia, S. M. I., Ensslin, S. R., Ensslin, L. & Ripoll-Feliu, V. M. (2014). Avaliação de desempenho para auxílio na gestão de universidades públicas: análise da literatura para identificação de oportunidades de pesquisas. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 17(3), 4-28.
- Varela, P. S., de Andrade Martins, G. & Fávero, L. P. L. (2012). Desempenho dos municípios paulistas: uma avaliação de eficiência da atenção básica à saúde. *Revista de Administração*, 47(4), 624-637. <https://doi.org/10.5700/rausp1063>
- Varela, P. S. & Pacheco, R. S. V. M. (2012). Federalismo e Gastos em Saúde: competição e cooperação nos municípios da Região Metropolitana de São Paulo. *Revista Contabilidade & Finanças*, 23(59), 116-127. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772012000200004>
- Weir, E., d'Entremont, N., Stalker, S., Kurji, K. & Robinson, V. (2009). Applying the balanced scorecard to local public health performance measurement: deliberations and decisions. *BMC Public Health*, 9(1), 127. <https://doi.org/10.1186/1471-2458-9-127>
- Yin, R. K. (2015). *Estudo de Caso: Planejamento e Métodos*. Porto Alegre: Bookman editora.

Recibido: 29/04/2017

Acceptado: 18/10/2017

cristianocontador@hotmail.com

fabriciasrosa@hotmail.com

enssln@gmail.com

Del comercio electrónico al comercio social: La innovación al alcance de las organizaciones. Estudio para el sector calzado Bucaramanga, Colombia

Alba Patricia Guzmán Duque y Carlos Alberto Abreo Villamizar

Grupo Estratégico en Investigación Organizacional (Genio)
Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables
Universidad Autónoma de Bucaramanga

Las organizaciones perciben al comercio electrónico como un mecanismo para llegar a sus *stakeholders* de manera directa, y, de este modo, facilitar el éxito de la transacción desde cualquier punto del mundo (Guzmán, Gil y Carot 2013). El objetivo del artículo es establecer cómo las organizaciones han adoptado esta estrategia para mejorar la eficiencia en la comercialización de sus productos y servicios. Sobre esa base, se evidencia que, para llegar a sus *stakeholders*, deben orientar sus estrategias hacia la inclusión de la comunidad, a partir de la participación e interacción que se genera con la organización en los medios sociales, entre los cuales Facebook destaca como la red social más utilizada para el *e-commerce*. Finalmente, se comprueba que el *e-commerce* ha sobrepasado el simple hecho de comercializar en Internet y ha avanzado hasta el *s-commerce* o comercio social, un horizonte que incluye a la comunidad y al usuario como participantes en los procesos relacionados con la comercialización a través de redes sociales.

Palabras clave: comercio electrónico, web social, competitividad, comercio social

From *e-commerce* to *s-commerce*: Innovation within the reach of organizations. A study for footwear sector in Bucaramanga, Colombia

Organizations perceive electronic commerce, as a mechanism to reach their stakeholders directly, facilitating the success of the transaction and from anywhere in the world (Guzman, Gil & Carot 2013). The objective of this article is to establish how organizations have adopted this strategy to improve efficiency in the marketing of their products and services, showing that to reach their stakeholders they should orient their strategies towards inclusion of the community, from the participation and interaction that is generated with the organization in social internet media, where Facebook is the most used social network for e-commerce. Finally, it is found that e-commerce has surpassed the simple fact of internet marketing, moving up the social commerce or s-commerce, a horizon which includes the user community and the Internet user as a participant in the processes related to marketing through social networks.

Keywords: Telework, social web, competitiveness, social commerce

Do comercio eletrônico ao comércio social: A inovação ao alcance das organizações

As organizações percebem ao comércio eletrônico, como um mecanismo para chegar aos seus stakeholders de maneira direta, assim facilita o sucesso da negociação e desde qualquer ponto do mundo (Guzmán, Gil & Carot, 2013).

O objetivo do artigo é estabelecer cómo as organizações se adaptam esta estratégia para melhorar a eficiencia comercial dos seus productos e serviços, evidenciando que para chegar aos seus stakeholders deben orientar suas estratégias à inclusão da sociedade, partindo da participação e interação que se gera com a organização das redes sociais, onde facebook é a rede social mais utilizada para o e-commerce. Finalmente, é provado que o e-commerce ultrapassou o simples fato de comercializar na internet, avanzando até o s-commerce ou comercio social, um horizonte que inclui a toda comunidade e ao usuario como participantes nos procesos relacionados com a comercialização por meio das redes sociais.

Palavras chave: comércio eletrônico, web social, competitividade, comércio social.

1. Introducción

En la actualidad, el comercio electrónico es una estrategia que utilizan las organizaciones para llegar a más clientes. Sin embargo, en el rubro de calzado de Bucaramanga, en que se ha realizado la investigación, se detecta que este mecanismo aún está lejos de ser extensivo hacia todo el sector. El artículo evidencia la necesidad de mejorar el conocimiento y socializar las ventajas que trae esta estrategia de comercialización, y avanzar hasta el *s-commerce* como mecanismo que permite que el cliente se sienta participe en los procesos de producción y servicios en las empresas, a través de las comunidades que se crean en los medios sociales y que favorecen la inclusión del consumidor como eje principal.

2. Referente teórico

2.1. Web social

La web social es una plataforma que permite la interacción entre los usuarios de Internet promoviendo la comunicación asertiva. Entre sus ventajas, se encuentra la facilidad para que el usuario acceda directamente a consumir desde cualquier sitio (Grosseck y Holotescu, 2010; Forkosh-Baruch y Hershkovitz, 2011; Guzmán, Gil y Carot, 2013).

Uno de los beneficios que ofrece la web social a las organizaciones es su contribución para la mejora en cuanto a la imagen que promueve a través de la red

(Kierkegaard, 2010). A su vez, facilita la optimización de las estrategias para mantener al consumidor fiel a través del servicio y de su participación en la transacción con su inclusión en el *social media* o medios sociales de Internet. Además, a través de las relaciones virtuales que se generan, se optimiza el tiempo de los usuarios. Muchas organizaciones prefieren estar al margen de estas tendencias organizacionales, porque están prevenidas por las consecuencias de incluirse, debido a la popularización de los medios sociales como espacios lúdicos, por lo cual desconocen su gran potencial como sistemas de información que les facilita una transacción eficiente (Guzmán y del Moral, 2014).

El *social media* —o medios sociales, según su traducción al español— es un escenario tecnológico novedoso que fomenta el aprovechamiento de recursos a través de su óptima utilización promoviendo la participación activa de los usuarios (Fuggetta, 2012). Estos crean contenidos, y buscan establecer los lineamientos de los productos o servicios que consumen de manera personalizada (Grosseck y Holotescu, 2010; Forkosh-Baruch y Hershkovitz, 2011). Tal es el caso de las redes sociales, los blogs, las wikis, etc., que reúnen comunidades en torno a un tema en común (Guzmán *et al.*, 2013). De hecho, el ranking de medición del tráfico web Alexa (2015) evidencia dentro de los primeros diez medios sociales más populares en el mundo a Facebook, YouTube, Baidu, Wikipedia y Twitter, lo que corrobora la aseveración anterior.

Las tecnologías sociales han aportado al advenimiento de diferentes estrategias para las organizaciones que se encaminan a la optimización de recursos y buscan convertirse en novedosos mecanismos para promover procesos más eficientes (Yan, Zheng, Wang, Song y Zhang, 2015), como es el caso del *e-commerce*.

2.2. Comercio electrónico o *e-commerce*

Las ventajas que ofrece la web social, como la virtualidad y la facilidad de comunicación para acceder desde cualquier lugar, han permitido que, a través de las relaciones, se hagan efectivas y exitosas transacciones en Internet entre las empresas y los consumidores (Kim y Srivastava, 2007). Estos procesos permiten avanzar sobre los medios tradicionales de comercio hasta unos más directos, como el comercio electrónico o *e-commerce* (Liang y Turban, 2011).

Son diversas las definiciones de *e-commerce*. Turban, King, Mckay, Marshall y Viehland (2008) indican que es un proceso de compra, venta, transferencia o intercambio de productos, servicios y/o información a través de medios electrónicos. Para Constantinides y Fountain (2008), consiste en la virtualización de los negocios tradicionales, en la que se integra al consumidor como parte activa de las estrategias basadas en sus experiencias de compra y la solución a sus expectativas para generar una transacción exitosa. De otro lado, Yapar, Bayrakdar y Yapar (2015) aseguran que el comercio electrónico permite a las empresas vender sus productos y servicios con diferentes métodos en todo el mundo, y a los consumidores les permite acceder a ellos con facilidad. Finalmente, Liang y Turban (2011) afirman que es un espacio en que los consumidores colaboran en línea; obtienen asesoramiento de personas de confianza; descubren productos y servicios; y, luego, los consumen.

El comercio electrónico es un sitio en el cual, a partir de la colaboración en línea entre los actores, organiza-

ciones y consumidores, se cierra un negocio utilizando las tecnologías sociales, la interacción entre las comunidades y la transacción (Liang y Turban, 2011). En ese sentido, el *e-commerce* gira en un entorno social, puesto que se desarrolla a través de la participación de los usuarios y la generación de la conversación en línea que aportan al cierre de un proceso comercial (Huang y Benyoucef, 2013). Según Liang y Turban (2011), existen tres atributos del *e-commerce*: las tecnologías de medios sociales, las interacciones de la comunidad y las actividades comerciales. Dichos atributos propician un espacio respaldado por la comunidad a través de la participación y la interacción, en el que fomentan la transacción a través de su relación. La tabla 1 evidencia los beneficios del *e-commerce*, como espacio para generar diversidad de estrategias basadas en la utilización de la tecnología tanto física como social para hacer más eficientes los procesos, y la inversión en costos y gastos.

Tabla 1. Beneficios del *e-commerce*

Beneficios del comercio electrónico	Autores
Aporta a la reducción de costos en los procesos, promueve la apertura de nuevos mercados, mejora la atención al cliente y capta a nuevos.	Romero y Mauricio (2012)
Permite a los clientes el acceso directo sin contacto presencial a las compras, con lo cual facilita la transacción desde cualquier sitio del mundo.	Guzmán, Gil y Carot (2013)
Al eliminar a los intermediarios, proporciona la optimización de los procesos debido a la personalización de los deseos del consumidor.	Lopes y Roy (2015)
Su adopción en las economías en desarrollo les permite a las pequeñas y medianas empresas sobrevivir en la era de la información.	Rahayu y Day (2015)
Facilita la venta de bienes y servicios a través de diferentes métodos alrededor del mundo.	Yapar, Bayrakdar y Yapar (2015)
Otorga altos niveles de reputación en el mercado, a partir de lo cual se reduce la información asimétrica y se incrementa su aceptación en el mercado.	Xiao y Dong (2015)

Sin embargo, el consumidor requiere sentirse tranquilo en el sitio donde realizará la transacción, lo cual obliga a las organizaciones a ofrecerles seguridad y confiabilidad (Hart y Saunders, 1997; Huang y Benyoucef, 2013), que aseguren fiabilidad en la transacción para garantizar su éxito (Ratnasingham, 1998). En ese contexto, precisamente, las oportunidades que ofrece el *e-commerce* a las organizaciones generalmente son limitadas a causa de diversos factores, como se observa en la tabla 2.

Tabla 2. Causas que limitan la implementación del *e-commerce*

Factores que limitan la implementación del <i>e-commerce</i>	Autores
Hay una baja adopción de las TIC en las empresas, debido a la desconfianza alrededor de la transacción y los costos de implementación.	Romero y Mauricio (2012), y Nilashi, Ibrahim, Reza Mirabi, Ebrahimi y Zare (2015)
Los costos en su operación pueden incrementarse, debido a las diferencias lingüísticas, culturales, institucionales y comerciales.	Gómez-Herrera, Martens y Turlea (2014)
Existen limitaciones técnicas y no técnicas relacionadas con la seguridad y la infraestructura que las provee, y de la cual la organización carece en ocasiones.	Savrul, Incekara y Sener (2014)
El proceso de implementación en las pymes de los países en desarrollo ha sido lento por las condiciones sociales, económicas, tecnológicas y políticas desfavorables.	Kurnia, Choudrie, Mahbubur y Alzougool (2015)
La incertidumbre tributaria y la doble imposición de algunas modalidades de pago generan renuencia a su implementación.	Yapar, Bayrakdar y Yapar (2015)

Las respuestas de los autores evidencian que, si bien el *e-commerce* ofrece beneficios o ventajas para los empresarios, se presentan inconvenientes, como la falta de confianza y el conocimiento sobre su desarrollo

e implementación, debido al desconocimiento sobre esta estrategia de comercialización. Pese a ello, existen diferentes sectores que han visto la importancia del comercio electrónico (Aguilar-Jiménez, Luzardo Briceño, Jaimes Carrillo y Rojas Hernández, 2013). Tal es el caso del sector joyero de Bucaramanga, cuyos empresarios han indicado que es un mecanismo para exponer sus productos y comunicarse con los clientes, pero no para cerrar transacciones. Cabe anotar que esto lo indica el 5% de los empresarios.

Finalmente, es importante resaltar que la adopción del *e-commerce* en las organizaciones debe ser implementada de acuerdo con la naturaleza de la actividad y a su entorno, como lo indican Cui y Pan (2015). Estos autores revelan que su implementación obedece a tres aspectos para alcanzar el éxito en la transacción: el desarrollo de capacidades para lograr el éxito considerando el entorno y los recursos, la gestión de la estructura y la estrategia para explotar las capacidades existentes, y la gestión de los recursos para generar nuevos recursos y capacidades dinámicas.

2.3. Comercio social o *s-commerce*

La comercialización de los productos no es una práctica nueva, pues siempre ha existido. La diferencia actual reside en la manera en que se desarrolla este proceso. De hecho, el *e-commerce* continúa su desarrollo como estrategia con la utilización de los medios sociales para convertirse en el *s-commerce* (Wu, Shen y Chang, 2015). En ese marco, las herramientas sociales de Internet —blogs, redes sociales, wikis, etc.— aportan al desarrollo del comercio electrónico orientándose hacia el comercio social, en la medida que consideran al usuario, la interacción con la comunidad y la transacción (Huang y Benyoucef 2013; Bai, Yao y Dou, 2015). De este modo, permiten que se genere una comunicación efectiva entre dichas comunidades;

a través de estas conversaciones *online*, se promueve la personalización de productos y servicios para el cliente y su comunidad (Boyd y Ellison, 2007; Alloway y Alloway, 2012; Linvill, McGee y Hicks, 2012). Según Hajli y Sims (2015), el *s-commerce* se desarrolló por la creciente popularidad de las redes sociales y su integración en plataformas de *e-commerce*. Esto ha proporcionado valores como la cocreación de contenido, que se desarrolla por la colaboración entre consumidores y empresas, lo cual agrega valor al proceso, y al producto o servicio.

La revisión de la literatura ofrece diversas aproximaciones hacia una definición del *s-commerce*. Para Wu *et al.* (2015), es un medio en línea que combina tecnologías de la web social y la satisfacción que obtiene el consumidor al realizar una transacción referida por una comunidad virtual. Dentro de estas herramientas, se encuentran las redes sociales, los blogs, las comunidades en línea, los foros, las opiniones y las recomendaciones (Hajli y Sims, 2015). Zhang, Lu, Gupta y Zhao (2014) añaden a esta lista los microblogs, las wikis, las plataformas de comercio electrónico y otros sitios de contenido compartido, como YouTube y Flickr. Estos influyen en la comunidad que gira a su alrededor y, por tanto, este aspecto incide en el éxito de la transacción (Bai, Yao y Dou, 2015; Huang y Benyoucef, 2015). De hecho, Yan *et al.* (2015) aseguran que este es un nuevo y prometedor paradigma del comercio electrónico, que se caracteriza por su carácter dinámico a través de los mecanismos de reputación. Así mismo, Qin y Kong (2015) destacan la utilidad de las recomendaciones realizadas por otros usuarios para el desarrollo de transacciones en plataformas de comercio social. De otro lado, se aprecia que, a través del comercio social, las organizaciones interactúan directamente con los consumidores para

cerrar la transacción, lo cual fomenta la lealtad de marca.

Es importante indicar que existen diferencias entre el *e-commerce* y el *s-commerce*, que van más allá de la evolución del primero hacia el segundo, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 3. Diferencias entre el *e-commerce* y el *s-commerce*

	<i>e-commerce</i> o comercio electrónico	<i>s-commerce</i> o comercio social	Autores
Forma de comunicación	Atención personalizada	Interacción con los clientes	Bai, Yao y Dou (2015)
Atención al cliente	Personalizada individual	Personalizada considerando la comunidad	Huang y Benyoucef (2013)
Relaciones	Estáticas	Dinamizadoras	Yan, Zheng, Wang, Song y Zhang (2015)
Información	Asimétrica	Cocreación de contenidos a través de la colaboración entre consumidores y empresas	Hajli y Sims (2015)
Utilización de los medios sociales	Para comunicarse	Para cerrar la transacción	Wu, Shen y Chang (2015)

Entre las características necesarias para generar un ambiente que promueva el comercio social, se encuentran el individuo, la conversación, la comunidad y el comercio (Huang y Benyoucef, 2013).

3. Metodología

La investigación se realizó en el sector del calzado en la ciudad de Bucaramanga, compuesto por 1424 empresas de calzado —69 sociedades y 1355 empresas

son de personas naturales— dedicadas en mayor parte a la fabricación de calzado de dama, entre las cuales el 93% son microempresas; y el 7%, pymes. La mayoría de empresas producen su propia marca y solo un 1,7% maquila. Además, el 43,3% exporta marca propia; y el 13,3%, otra marca (Compite360, 2014).

La metodología utilizada en este artículo es cuantitativa y la muestra se calculó sobre la base de los parámetros del muestreo aleatorio simple (Sampieri, collado, Bautista y de la Cruz, 1998), considerando un 95% de confiabilidad y un error máximo del 9%. El resultado fue de 110 encuestas a realizar, de las cuales se obtuvo respuesta de 113 empresas de calzado de Bucaramanga. La recolección de la información se realizó en abril de 2015 para investigar la utilidad que perciben los empresarios del sector con la utilización del *e-commerce* como mecanismo estratégico para llegar a sus *stakeholders* y su consideración de las herramientas de los medios sociales como mecanismos para avanzar en el proceso hacia el *s-commerce*. El instrumento utilizado fue una encuesta virtual y medida bajo la escala de Likert (1 a 5, en que 1 corresponde a “Totalmente en desacuerdo”; y 5, a “Totalmente de acuerdo”). La composición del instrumento se basó en cuatro apartados: (i) elementos descriptivos de la organización, (ii) utilización del *e-commerce* y de los medios sociales, (iii) adopción del teletrabajo, y (iv) competencias del teletrabajador. La viabilidad del instrumento fue comprobada a través del alfa de Cronbach que arrojó como resultado el 0,83.

En cuanto a las técnicas estadísticas que se utilizaron para el análisis de datos, además de las descriptivas, se optó por la Tau-b de Kendall para medir las relaciones entre las variables categóricas (Hair, Prentice, Cano y Suárez 2007) con el paquete estadístico SPSS (v.18).

4. Hallazgos y su interpretación

4.1. Descripción de la muestra

El 52,2% de las empresas comercializadoras de calzado de la ciudad de Bucaramanga tienen una antigüedad de 3 a 5 años; el 26,5% tienen más de 5 años; el 18,6%, entre 1 y 3 años; y solo el 2,7% fueron creadas hace menos de un año. Por otro lado, el 44,2% de las empresas cuentan con 1 a 5 empleados; el 31,0%, con 5 a 10 empleados; y el 24,7% cuenta con más de 10 empleados. Ello evidencia que las empresas comercializadoras de calzado de la ciudad de Bucaramanga tienen un tamaño pequeño, lo cual puede impedir un mayor desarrollo del negocio en el ámbito internacional.

4.2. Acercamiento al *e-commerce* en el sector calzado

El 30,1% de los empresarios afirma que en las empresas comercializadoras de calzado se utiliza el *e-commerce*, mientras que el 20,4% no lo hace y un 49,5% indica que lo hace poco. Este aspecto es preocupante si se considera que, al utilizar esta estrategia de comercialización, lo más coherente sería que la mitad de los empresarios no lo utilizase; sin embargo, esa mitad de los empresarios que indica que sí lo hace pero muy poco demuestra el desconocimiento sobre el tema.

En cuanto a las consideraciones de los empresarios referentes al *e-commerce*, el 84,1% señala que es importante esta estrategia, porque permite incrementar los lazos comerciales; el 84,0% afirma que permite abrir nuevos mercados; el 76,1% lo hace para aumentar el número de clientes; el 76,1% asegura que es una forma de comercializar innovadora; y el 67,3%, que sirve para la negociación. Por su parte, el 61,1% asegura que promueve la contratación de empleados; el 54,9%, que mejora el servicio al cliente; el 47,8%, que ofrece tanto ventajas como desventajas; el 39,0%,

que disminuye los gastos; y el 35,9%, que reduce los costos. Si se lee entre líneas, se observa que son más las ventajas que las desventajas que ofrece este sistema de comercialización para los empresarios. Pese a que ello, no lo reconocen abiertamente. Esto se podría explicar por la desconfianza que se genera alrededor de las transacciones en Internet debido al desconocimiento de medios seguros para cerrarlas.

El gráfico 1 muestra los objetivos del *e-commerce*. Al preguntarles sobre la finalidad de esta herramienta, el 74,4% de los empresarios indicó que el principal fin de esta estrategia es comercializar la marca de la empresa, seguido por el 54,9%, que señaló que se orienta a actualizar el destino de ventas de la organización. Para el 43,4%, el objetivo es ofrecer los productos a través de la web de la organización, mientras que, para el 38,9%, incrementar el número de clientes de la compañía. Finalmente, el 22,2% sostiene que la finalidad es ofrecer portales para dar a conocer el producto. Se destaca en este apartado que el 58,4% de ellos afirman que los portales no son tan importantes como un objetivo a desarrollar con el *e-commerce*.

Los análisis revelan que las empresas comercializadoras de calzado conocen los mecanismos de *e-commerce*, pero no lo implementan, según lo afirma el 43,4%. Además, el 40,7% tiene poco conocimiento sobre el funcionamiento de esta estrategia; el 33,6% asegura que el personal conoce de tecnologías, pero no está formado para desarrollar esta tarea; y el 26,7% no sabe cómo implementar este proceso de comercialización. A ello se suma que el 57,5% de los empresarios saben cómo implementar el *e-commerce*; no obstante, aún no lo ha implementado.

4.3. El comercio social: la evidencia de la innovación

En cuanto a la utilización de los medios sociales y su acercamiento del *e-commerce* al *s-commerce*, se detecta que el 64,1% utiliza redes sociales. Entre ellas, Facebook es la más popular como canal de venta *online*. Más bien, se desconocen los canales especializados (gráfico 2), como Mercado Libre (11,5%), Amazon (4,4%), Linio (3,5%), OLX (3,5%). Tan solo el 1,8% indican haber utilizado Ebay y Taobao.

Gráfico 1. Distribución porcentual de los objetivos del *e-commerce*

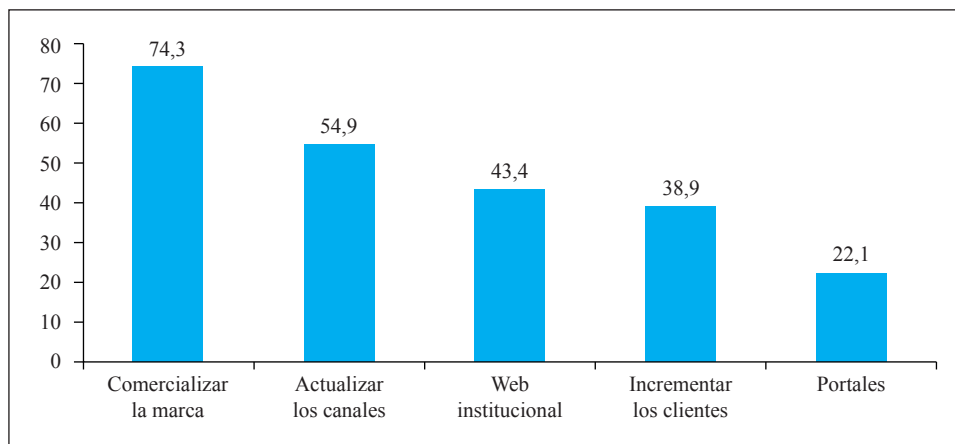
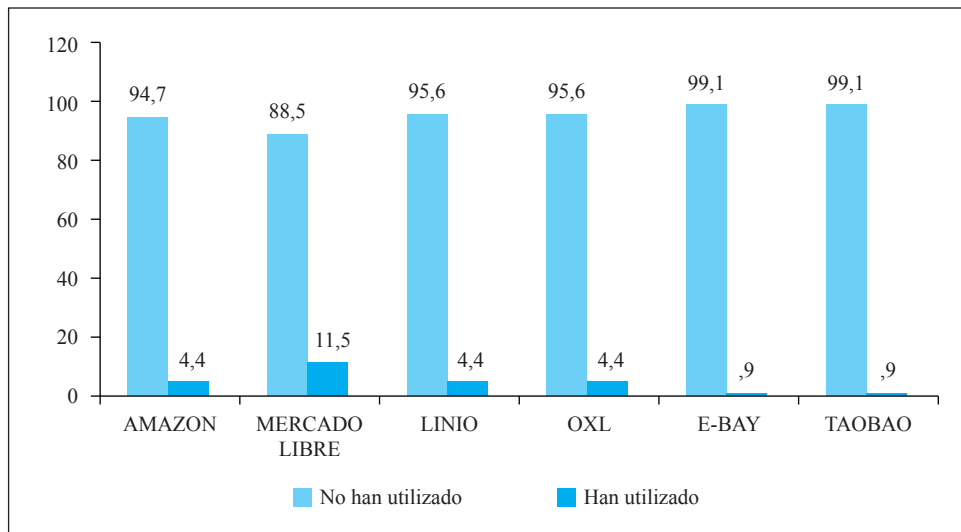


Gráfico 2. Distribución porcentual de la utilización de los canales de *e-commerce*

Es importante destacar que la utilización de los canales de *e-commerce* no son considerados por los empresarios del calzado en Bucaramanga. Pese a que reconocen que existen, el desconocimiento del medio de transacción en Internet implica que estos eviten su utilización, por lo cual prefieren hacerlo a través de las redes sociales. Aun cuando la seguridad de estas en la transacción es menor, se ven respaldados por una comunidad que ofrece confianza para realizar la negociación.

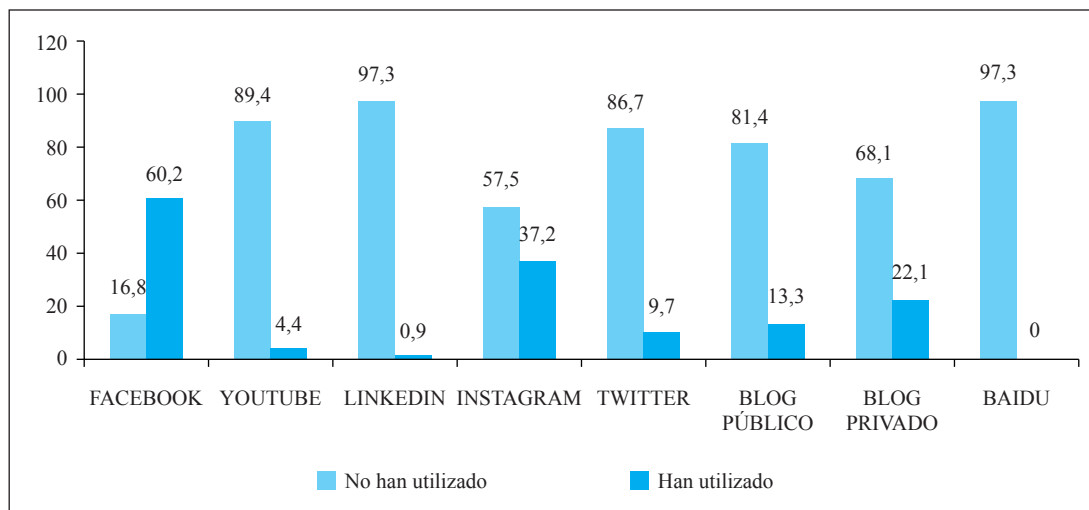
En cuanto a los medios sociales en Internet, se confirma que Facebook es la red más utilizada, según lo indica el 60,3%; seguido por Instagram, con 32,7%; la publicidad a través de los blogs (privados el 22,1% y públicos el 13,3%); y Twitter, con el 9,7%. Se debe anotar que casi no se utilizan otros medios conocidos, como YouTube, LinkedIn, Wikipedia y Baidu (gráfico 3). A partir de ello, se observa que Facebook sigue siendo el medio social más popular. Esto debe conducir al empresario hacia la utilización de estas herramientas sociales para aprovechar el nicho de

mercado que tiene en la red social, que le permite ir directamente al usuario considerando su comunidad.

Al realizar las correlaciones bivariadas entre las variables, se detecta que, en las razones para utilizar el *e-commerce*, hay correlaciones positivas y significativas entre las negociaciones y el mayor número de clientes ($W = ,743$), y el servicio al cliente ($W = ,648$), y la promoción del trabajo ($W = ,687$), además de favorecer la comercialización ($W = ,647$). Esto indica que la negociación es el principal motor que mueve al *s-commerce* y que, efectivamente, se busca siempre incrementar el número de clientes a través del servicio como mecanismo de promoción.

Por otro lado, también hay correlaciones positivas y significativas entre las empresas que afirman que es posible aumentar el número de clientes a partir de la comercialización ($W = ,727$); además, disminuye los costos y los gastos ($W = ,867$), y permite acceder a nuevos mercados, porque favorece la comercialización ($W = ,785$). Esto muestra que las empresas que

Gráfico 3. Distribución porcentual de la utilización de los medios sociales



utilizan este mecanismo —y que indican ser no más de la mitad— realmente ven la potencialidad de esta estrategia innovadora como elemento dinamizador del mercado y de su mercado natural.

Entre los objetivos que se publican a través de la web y la importancia de alcanzar a los consumidores con la negociación, se encuentra una correlación positiva y significativa ($W = ,634$). Ello muestra que, efectivamente, las publicaciones que se realizan en Internet son consideradas como mecanismos para llegar a los clientes. Sin embargo, sí preocupa que, a pesar de que se reconoce la importancia de este medio de comunicación, no es considerado como un mecanismo que facilite el comercio social.

Entre la estrategia del comercio en redes sociales con el grado de utilización del *e-commerce* en la empresa ($W = ,596$), se indica que el *s-commerce* llegó para quedarse, pues a través de las comunidades que se crean en las redes sociales se respaldan las transacciones realizadas entre empresas y consumidores, y se desarrolla

un vínculo importante que posibilita el incremento de las ventas, la disminución de los costos y el acceso a nuevos mercados.

Entre los problemas para la implementación del *e-commerce* se destacan las apreciaciones sobre el objetivo de comercializar la marca ($W = ,612$), con el conocimiento sobre el *e-commerce* ($W = ,653$), la capacitación sobre *e-commerce* del personal ($W = ,616$). Esto da cuenta de que es evidente la apropiación del conocimiento sobre estas estrategias tecnológicas para mejorar la comercialización de los productos o servicios de una organización.

Finalmente, al revisar la correlación entre la comercialización de productos a través de los medios sociales, se detecta que los empresarios realizan las ventas en medios sociales y en Facebook ($W = ,689$), con lo cual se obtiene una correlación significativa y positiva. De este modo, se evidencia que reconocen al *s-commerce* como una estrategia innovadora en su proceso de comercialización.

5. Conclusiones

Las empresas comercializadoras de calzado de la ciudad de Bucaramanga reflejan interés por la adopción del comercio electrónico como mecanismo para mejorar sus indicadores; no obstante, aún temen hacer inversiones al respecto por el desconocimiento de su implementación y la desconfianza que se genera alrededor de las negociaciones en la red.

La interacción y la comunicación que se genera a través del uso de los medios sociales de Internet permiten que el usuario de la red se convierta en actor principal, en la medida que puede participar con voz y voto a la hora de comercializar un producto o servicio de manera eficiente para consumir en comunidad.

Es evidente que el *s-commerce* es una tendencia que las organizaciones requieren adoptar para establecer sus estrategias a corto, mediano y largo plazo, puesto que esto les ofrece oportunidades innovadoras en la comercialización, las cuales ya están siendo aprovechadas por pequeños comerciantes que han visto sus potencialidades.

Referencias

- Aguilar-Jiménez, Alba Soraya, Marianela Luzardo Briceño, Ludym Jaimes Carillo y Guillermo Andrés Rojas Hernández (2013). Comercio electrónico en empresas del sector de comercialización de joyas de Bucaramanga Colombia. Ponencia presentada en el *V Congreso Iberoamericano Socote - Soporte del Conocimiento con la Tecnología*. Universidad de San Martín de Porres. Lima, 15 y 16 de octubre.
- Alexa (2015). The top sites on the web. *Alexa*. Recuperado el 15 de noviembre de 2017 de <http://www.alexa.com/topsites>
- Alloway, Tracy Packiam y Ross Geoffrey Alloway (2012). The impact of engagement with social networking sites (SNSs) on cognitive skills. *Computers in Human Behavior*, 28(5), 1748-1754. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2012.04.015>
- Bai, Yai, Zhong Yao y Yi-Fan Dou (2015). Effect of social commerce factors on user purchase behavior: An empirical investigation from renren.com. *International Journal of Information Management*, 35(5), 538-550. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2015.04.011>
- Boyd, Danah y Nicole Ellison (2007). Sitios de redes sociales: Definición, historia y conocimiento. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 12(1).
- Compite360. Información Empresarial De Colombia (2014). Sistema de consulta información comercial, financiera, jurídica y económica de empresas en Colombia legalmente constituidas en las diferentes Cámaras de Comercio del país.
- Constantinides, Efthymios y Stefan Fountain (2008). Web 2.0: Conceptual foundations and marketing issues. *Journal of Direct, Data and Digital Marketing Practice*, 9(3), 231-244. <https://doi.org/10.1057/palgrave.dddmp.4350098>
- Cui, Miao y Shan Pan (2015). Developing focal capabilities fore-commerce adoption: A resource orchestration perspective. *Information & Management*, 52(2), 200-209. <https://doi.org/10.1016/j.im.2014.08.006>
- Forkosh-Baruch, Alona y Arnon Hershkovitz (2011). The use of social networks by higher-education institutes in Israel. *Proceedings of the Chair Conference on Instructional Technologies Research*, 14-20.
- Fuggetta, Alfonso (2012). 3+ 1 Challenges for the Future of Universities. *Journal of Systems and Software*, 85(10), 2417-2424. <https://doi.org/10.1016/j.jss.2012.05.062>
- Gómez-Herrera, Estrella, Bertin Martens y Geomina Turlea (2014). The drivers and impediments for cross-border e-commerce in the EU. *Information Economics and Policy*, 28), 83-96. <https://doi.org/10.1016/j.infoecopol.2014.05.002>

- Grosseck, Gabriela y Carmen Holotescu (2010). Microblogging multimedia-based teaching methods best practices with Cirip. Eu. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2(2), 2151-2155. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.03.297>
- Guzmán, Alba Patricia, Hermenegildo Gil y Jose Miguel Carot (2013). *Factores críticos de éxito en el uso de las redes sociales en el ámbito universitario: Aplicación a Twitter*. Valencia: Editorial Universitat Politècnica de València.
- Guzmán, Alba Patricia y Maria Esther Del Moral (2014). Tendencias de uso de YouTube: Optimizando la comunicación estratégica de las universidades iberoamericanas. *Observatorio (OBS*)*, 8(1), 69-94.
- Hair, Joseph, Rolph Prentice, Diego Cano y Monica Gómez Suárez (2007). *Análisis multivariante*. Quinta edición. Madrid: Prentice Hall.
- Hajli, Nick y Julian Sims (2015). Social commerce: The transfer of power from sellers to buyers. *Technological Forecasting and Social Change*, 94, 350-358. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.01.012>
- Hart, Paul y Carol Saunders (1997). Power and trust: Critical factors in the adoption and use of electronic data interchange. *Organization Science*, 8(1), 23-42. <https://doi.org/10.1287/orsc.8.1.23>
- Huang, Zhao y Morad Benyoucef (2013). From e-commerce to social commerce: A close look at design features. *Electronic Commerce Research and Applications*, 12(4), 246-259. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2012.12.003>
- Huang, Zhao y Morad Benyoucef (2015). User preferences of social features on social commerce websites: An empirical study. *Technological Forecasting and Social Change*, 95, 57-72. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2014.03.005>
- Kierkegaard, Sylvia (2010). Twitter thou doeth?". *Computer Law & Security Review*, 26(6), 577-594. <https://doi.org/10.1016/j.clsr.2010.09.002>
- Kim, Young y Jaideep Srivastava (2007). Impact of social influence in e-commerce decision making. *Proceedings of the ninth international conference on Electronic commerce* (pp. 293-302) Nueva York: ACM. <https://doi.org/10.1145/1282100.1282157>
- Kurnia, Sherah, Jyoti Choudrie, Rahim Md Mahbubur y Basil Alzougool (2015). E-commerce technology adoption: A Malaysian grocery SME retail sector study. *Journal of Business Research*, 68(9), 1906-1918. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.12.010>
- Liang, Ting-Peng y Efraim Turban (2011). Introduction to the special issue social commerce: a research framework for social commerce. *International Journal of Electronic Commerce*, 16(2), 5-14. <https://doi.org/10.2753/jec1086-4415160201>
- Linville, Darren, Sara McGee y Laura Hicks (2012). Colleges' and universities' use of Twitter: A content analysis. *Public Relations Review*, 38(4), 636-638. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2012.05.010>
- Lopes, Prajyoti y Bidisha Roy (2015). Dynamic recommendation system using web usage mining for e-commerce users. *Procedia Computer Science*, 45, 60-69. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2015.03.086>
- Nilashi, Mehrbakhsh, Othman Ibrahim, Vahid Reza Mirabi, Leili Ebrahimi y Mojtaba Zare (2015). The role of security, design and content factors on customer trust in mobile commerce. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 26, 57-69. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.05.002>
- Qin, Li y Sue Kong (2015). Perceived helpfulness, perceived trustworthiness, and their impact upon social commerce users' intention to seek shopping recommendations". *Journal of Internet Commerce*, 14(4), 492-508. <https://doi.org/10.1080/15332861.2015.1103634>
- Rahayu, Rita y John Day (2015). Determinant factors of e-commerce adoption by smes in developing country: Evidence from Indonesia. *World Conference on*

- Technology, Innovation and Entrepreneurship*, 195, 142-150. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.423>
- Ratnasingham, Pauline (1998). The importance of trust in electronic commerce. *Internet Research: Electronic Networking Applications and Policy*, 8(4), 313-321.
- Romero, Pablo y David Mauricio (2012). Revisión de modelos de adopción de e-commerce para pymes de países en desarrollo. *Revista de Investigación de Sistemas e Informática*, 9(1), 69-90.
- Sampieri, Roberto, Carlos Fernando Collado, Maria del Pilar Bautista Lucio y Maria de la Cruz Casas Pérez (1998). *Metodología de la investigación*, 1. México D.F.: McGraw-Hill.
- Savrul, Mesut, Ahmet Incekara y Sefer Sener (2014). The potential of e-commerce for SMEs in a globalizing business environment. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 35-45. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.09.005>
- Turban, Efraim, David King, Judy Mckay, Peter Marshall, Jae Lee y Dennis Viehland (2008). *Electronic commerce: A managerial perspective*. Quinta edición. New Jersey: Prentice Hall.
- Wu, Yen-Chun Jim, Ju-Peng Shen y Chan-Lan Chang (2015). Electronic service quality of Facebook social commerce and collaborative learning. *Computing for human learning, behaviour and collaboration in the social and mobile networks era*, 51, Part B), 1395-1402. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.10.001>
- Xiao, Shengsheng y Ming Dong (2015). Hidden semi-Markov model-based reputation management system for online to offline (O2O) e-commerce markets. *Decision Support Systems*, 77, 87-99. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2015.05.013>
- Yan, Su-Rong, Xiao-Lin Zheng, Yang Wang, William Wei Song y Wen-Yu Zhang (2015). A graph-based comprehensive reputation model: Exploiting the social context of opinions to enhance trust in social commerce. *Security, Privacy and Trust in Network-Based Big Data*, 318, 51-72. <https://doi.org/10.1016/j.ins.2014.09.036>
- Yapar, Burcu Kuzucu, Seda Bayrakdar y Mustafa Yapar (2015). The role of taxation problems on the development of e-commerce. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 195, 642-648. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.145>
- Zhang, Hong, Yaobin Lu, Sumeet Gupta y Ling Zhao (2014). What motivates customers to participate in social commerce? The impact of technological environments and virtual customer experiences. *Information & Management*, 51(8), 1017-1030. <https://doi.org/10.1016/j.im.2014.07.005>

Recibido: 23/04/2017
 Aceptado: 24/10/2017
 albatrig@gmail.com
 carlosabreo@gmail.com

Reflexões associadas ao compartilhamento de informações no contexto interorganizacional na cadeia de suprimentos

Christianne Calado Vieira de Melo Lopes y Aldo Leonardo Cunha Callado

Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais
Universidade Federal de Pernambuco (UFPE)

Departamento de Finanças e Contabilidade
Universidade Federal da Paraíba (UFPB)

O aumento da concorrência e competitividade empresarial intensificou o desenvolvimento das relações interorganizacionais, tornando as fronteiras das empresas cada vez mais difíceis de definir. E como resultado, têm-se as informações internas também extrapolando os limites organizacionais. Neste contexto, as empresas necessitam compartilhar informações com os integrantes da cadeia de suprimentos, como um ponto de apoio para a tomada de decisões interorganizacionais, demandando da contabilidade gerencial sua contribuição neste ambiente. Dessa forma, o presente estudo tem como objetivo principal apresentar reflexões associadas ao compartilhamento das informações no contexto interorganizacional na cadeia de suprimentos. As conclusões do estudo indicam que para que haja o compartilhamento das informações na cadeia de suprimentos é necessário que ocorra a disponibilidade entre os membros de informações detalhadas, contínuas, em tempo hábil e padronizadas, bem como planejamento e comunicação frequentes entre os integrantes e que, ao final do período, ocorra o *feedback* com os resultados do desempenho.

Palavras-chave: compartilhamento de informações, cadeia de suprimentos, relacionamento interorganizacional, informações gerenciais.

Reflections associated to the sharing of information in the interorganizational context in the supply chain

The increase of competition and business competitiveness intensified the development of the interorganizational relationships, making the business frontiers increasingly difficult to define and, as a result, internal information is also extrapolating the organizational boundaries. In this context, the businesses need to share information with the members of the supply chain as a support point to the interorganizational decision-making, demanding from the managerial accounting their contribution in this environment. Therefore, the present study aims to bring forward reflections associated to the sharing of information in the interorganizational context in the supply chain. The conclusions of the study indicates that in order to have the sharing of information in the supply chain, there must be availability of detailed, continuous, in a timely manner and standardized information among members, as well as frequent planning and communication among the members and that, by the end of the term, will occur the feedback with the results of the performance.

Keywords: Sharing of information, supply chain, interorganizational relationships, managerial information.

Reflexiones asociadas al compartimento de informaciones en el contexto interorganizacional en la cadena de suplementos

El aumento de la concurrencia y competitividad empresarial intensificó el desarrollo de las relaciones interorganizacionales, tornando las fronteras de las empresas cada vez más difíciles de definir y, como resultado ha tenido las informaciones internas también extrapolando los límites organizacionales. En este contexto, las empresas necesitan compartir informaciones con los integrantes de la cadena de suplementos, como un punto de apoyo para la tomada de decisiones interorganizacionales, demandando de la contabilidad gerencial su contribución en esto ambiente. De esa manera, el presente estudio tiene como objetivo presentar reflexiones asociadas al compartimento de las informaciones en el contexto interorganizacional en la cadena de suplementos. Las conclusiones del estudio indican que para que haya el compartimento de las informaciones en la cadena de suplementos es necesario que ocurra la disponibilidad entre los miembros de informaciones detalladas, continuas, en tempo hábil y estandarizadas, bien como planeamiento y comunicación frecuentes entre los integrantes y que, al final del período, ocurra el *feedback* con los resultados del desempeño.

Palabras clave: compartimento de informaciones, cadena de suplementos, relacionamiento interorganizacional, informaciones gerenciales.

1. Introdução

As empresas enfrentam um ambiente de negócios cada vez mais competitivo, complexo e com um constante aumento da concorrência (Aguiar, Rezende & Rocha, 2008). Uma das alternativas para enfrentar este cenário, é atingir vantagem competitiva em um contexto de cooperação que pode ser gerado a partir de relacionamentos interorganizacionais (Dyer, 1996; Kwasnicka, 2006; Ding, Dekker & Groot, 2010; Meira, Kartalis, Tsamenyi & Cullen, 2010; Caglio & Ditillo, 2012).

As relações interorganizacionais não são movimentos recentes, visto que foi observado um crescimento significativo de estratégias envolvendo diferentes empresas a partir da década de 1980 (Ding *et al.*, 2010). Com o desenvolvimento de relações interorganizacionais há uma maior facilidade para as empresas atingirem seus objetivos que poderiam não ser alcançados sozinhos, em razão das rápidas mudanças no ambiente (Ding *et al.*, 2010; Meira *et al.*, 2010).

Uma grande variedade de relacionamentos interorganizacionais vem sendo investigada por acadêmicos e pesquisadores, a exemplo de cadeia de suprimentos, *joint ventures*, alianças estratégicas, *clusters*, *franchising*, terceirização, consórcios e outros (Tomkins, 2001; Pereira, Venturini & Visentini, 2006; Meira *et al.*, 2010). Neste estudo serão enfatizadas as relações interorganizacionais desenvolvidas em cadeia de suprimentos, envolvendo relação direta entre a indústria e seu fornecedor (*dyadic relationship*).

Em função da grande variedade de relacionamentos interorganizacionais, as informações gerenciais extrapolaram as fronteiras internas e passaram a ser compartilhadas entre as empresas, em um ambiente externo. Sendo assim, a Contabilidade Interorganizacional, decorrente de relações interorganizacionais em uma cadeia de suprimentos, tem como objetivo promover a abertura e compartilhamento das informações gerenciais entre as empresas.

Com o compartilhamento das informações gerenciais, há uma maior integração conduzindo o trabalho de forma mais colaborativa entre os elos da cadeia de suprimentos. Nesse sentido, as informações gerenciais compartilhadas entre os elos da cadeia contribuem para apresentação de um melhor desempenho de todos os agentes envolvidos. Várias informações gerenciais podem ser compartilhadas além das fronteiras organizacionais, tais como informações financeiras e não financeiras. Carlsson-Wall, Kraus e Lind (2015) afirmam que nos relacionamentos interorganizacionais, o foco da informação pode variar amplamente, de informações financeiras, tais como orçamentos, receitas, custos e avaliação de investimento, para informações não financeiras, como a utilização da capacidade instalada, a satisfação do cliente, a qualidade e o tempo de produção.

Do ponto de vista teórico, o presente estudo contribuirá para o preenchimento de uma lacuna sugerida pelos autores Dekker (2003) e Caglio e Ditillo (2012). Dekker (2003) afirma que a contabilidade gerencial pode desempenhar um papel fundamental na gestão das relações interorganizacionais, enquanto Caglio e Ditillo (2012) constataram que a literatura da contabilidade gerencial não tem explorado o efeito conjunto das relações individuais e interorganizacionais. Diante dessas considerações, justifica-se o presente estudo, pela abordagem dada quanto ao compartilhamento das informações gerenciais, no contexto interorganizacional, bem como seus efeitos na cadeia de suprimentos. Por isso, se faz necessária uma melhor reflexão sobre o seguinte questionamento: como ocorre o compartilhamento das informações no contexto interorganizacional na cadeia de suprimentos?

Dessa forma, o presente estudo tem como objetivo apresentar reflexões associadas ao compartilhamento das informações no contexto interorganizacional na

cadeia de suprimentos. O presente ensaio inicialmente apresentará os conceitos referentes a este termo, atributos e abordagens quanto às informações compartilhadas interorganizacionalmente, e em seguida os fatores que indicam o compartilhamento das informações evidenciando também os tipos de informações gerenciais que podem ser compartilhadas em uma cadeia de suprimentos.

2. Metodologia

A primeira fase do estudo teve o propósito de realizar um levantamento das pesquisas desenvolvidas para construção da revisão de literatura que fundamenta este estudo. A pesquisa bibliográfica foi construída com base na literatura que trata sobre a cadeia de suprimentos e compartilhamento de informações.

Sendo assim, a coleta dos textos associados às referências utilizadas observou os seguintes critérios: a) os artigos devem pertencer à área temática de cadeia de suprimentos e compartilhamento das informações; b) os artigos devem ter sido publicados em revistas internacionais, incluindo livros e teses, na área de cadeia de suprimentos, compartilhamento das informações e área gerencial (negócios ou contabilidade); e c) a pesquisa realizada considerou o período entre o ano de 1994 a 2014. Iniciou-se o estudo em 1994, devido ao aumento do debate a partir desta década, sendo refletido no aumento significativo da publicação de artigos em várias revistas científicas internacionalmente (Van Der Meer-Kooistra & Vosselman, 2006). Com base em tais critérios, a análise do referencial foi composta por 17 trabalhos.

Esta pesquisa é do tipo qualitativo a partir da técnica de análise de conteúdo. Portanto, a análise do referencial utilizou-se desta técnica que segundo Bardin (2006) consiste em um conjunto de técnicas de análise

das comunicações, que utiliza procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens. Para o desenvolvimento da análise de conteúdo, utilizaram-se os procedimentos propostos por Bardin (2006), a saber: pré-análise, exploração do material e tratamento dos resultados. A pré-análise tem como objetivo organizar o material a ser analisado para torná-lo operacional, ou seja, é o primeiro contato com os documentos da coleta de dados procurando-se demarcar o que será analisado (Bardin, 2006). Nesta fase do estudo, buscou-se identificar os artigos que tratem sobre a cadeia de suprimentos e compartilhamento de informações.

A exploração do material, que é a segunda fase, consiste na definição de categorias visando à classificação e a contagem de frequências (Bardin, 2006). Durante esta fase, a classificação foi elaborada de acordo com os pontos relevantes identificados no estudo sobre o compartilhamento das informações na cadeia de suprimentos, sendo estabelecidas da seguinte forma: conceitos referentes ao termo “compartilhamento das informações”; atributos e abordagens quanto às informações compartilhadas interorganizacionalmente; fatores que indicam o compartilhamento das informações; e informações gerenciais compartilhadas em uma cadeia de suprimentos.

Na terceira e última fase, diz respeito ao tratamento dos resultados, na qual ocorreu a condensação das informações finalizando com as reflexões associadas ao compartilhamento das informações no contexto interorganizacional na cadeia de suprimentos.

3. Cadeia de suprimentos

A cadeia de suprimentos é formada por empresas que estão envolvidas em diferentes processos e atividades produzindo valor na forma de produtos e serviços

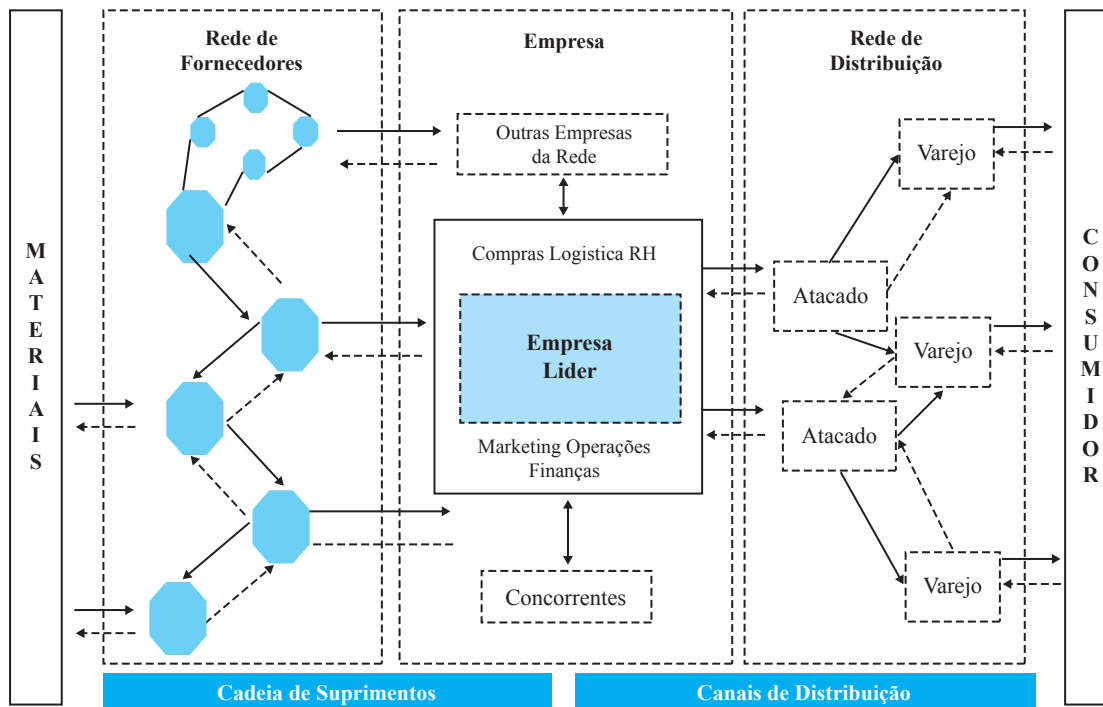
fornecidos ao consumidor final (Christopher, 2009). Logo, representa um esforço conjunto de várias empresas para atender ao mercado.

Outra definição observa que, uma cadeia de suprimentos é um conjunto de empresas independentes e que estão envolvidas na fabricação de um produto e com o objetivo de colocá-lo nas mãos do usuário final, podendo ser: o consumidor da matéria-prima e produtores dos seus componentes, as montadoras, as distribuidoras, os comerciantes varejistas e empresas de transporte (Mentzer, Dewitt, Keebler, Min, Nix, Smith & Zacharia, 2001). Sendo assim, cada empresa ou ator integrante da cadeia estão conectados desde a fabricação do produto ou prestação do serviço até sua entrega ao cliente formando uma cadeia de suprimentos.

O termo “Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos” ou termo em inglês *Supply Chain Management* foi usado pela primeira vez no início da década de 1980 (Cooper, Lambert & Pagh, 1997; Lamming, Johnsen, Zheng & Harland, 2000, Meira *et al.*, 2010) para se referir à administração de materiais dentro dos limites de uma empresa. Entretanto, logo foi estendido além das fronteiras organizacionais para incluir a cadeia de suprimentos e canais de distribuição (Lamming *et al.*, 2000), conforme destacado na Figura 1. Desta forma, com essas relações que extrapolam os limites organizacionais, denominadas relacionamentos interorganizacionais, torna-se mais fácil as empresas enfrentarem a competitividade empresarial.

A “gestão das relações” com fornecedores e distribuidores para gerar mais valor ao cliente, com um custo menor para a cadeia como um todo é o foco do gerenciamento da cadeia de suprimentos. O valor é gerado por todas as empresas que se conectam entre si e não apenas pela empresa líder (Christopher, 2009).

Figura 1. Cadeia de Suprimentos e Canais de Distribuição



Fonte: Adaptado de Aguiar, Rezende e Rocha (2008).

Meira (2011) destaca que o termo gerenciamento da cadeia de suprimentos não é universal e, que o termo gestão das relações interorganizacionais é um termo mais utilizado, na área contábil, devido às relações extrapolarem os limites organizacionais.

Dessa forma, a cadeia de suprimentos desenvolve relações interorganizacionais e na sua gestão, deve-se considerar que a empresa observe o desempenho dos outros elos da cadeia para que possa maximizar os resultados individuais (Meira, 2011).

Nesse contexto, para que se desenvolva um bom gerenciamento destas relações é necessário o compartilhamento das informações entre os integrantes da cadeia de suprimentos.

4. Compartilhamento das informações: conceitos e atributos

De acordo com Michaelis (1998, p. 545), compartilhamento significa “um arquivo ou conjunto de dados que pode ser acessado por vários usuários”. Nesta pesquisa o termo compartilhamento será utilizado para se referir ao conjunto de dados ou informações de natureza financeira e não financeira, que podem ser acessados pelos integrantes da cadeia de suprimentos.

Segundo Mahama (2006), para que haja o compartilhamento das informações, os parceiros devem trabalhar em conjunto de forma coordenada para atingir as metas, bem como os objetivos dos participantes

devem estar relacionados. Por isso, muitos estudiosos consideram a cooperação como sendo importante para o sucesso das relações interorganizacionais.

Vários conceitos em relação ao compartilhamento de informações foram apresentados no estudo realizado por Kembro e Näslund (2014). Estes afirmam que o termo tem sido definido de maneiras diferentes e às vezes conflitantes, conforme apresentado no Quadro 1.

Analisando os conceitos apresentados no Quadro 1 referentes ao termo “compartilhamento das informações”, a maioria destaca que a informação deve ser relevante e o compartilhamento acontece quando ocorre a entrega, disponibilidade ou acessibilidade das informações ao parceiro ou aos membros da cadeia de suprimentos. No entanto, o conceito de Mohr e Spekman (1994) não transmite a ideia do compartilhamento

destacando que a informação é apenas comunicada ao parceiro.

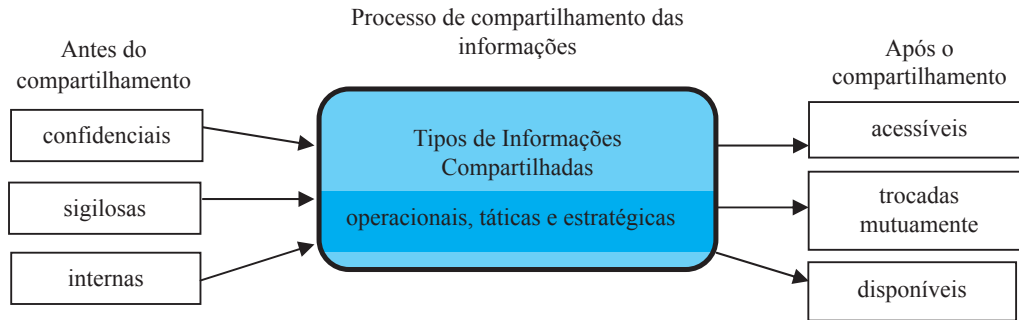
Outras críticas quanto a alguns conceitos se devem às seguintes abordagens: quanto ao nível dos estoques, a previsão da demanda do cliente e tempo de conduzir a informação a todos os membros da cadeia. Observando tais focos, a empresa não deve se limitar apenas a estes tipos de informações.

Logo, as empresas devem conduzir as informações entre os membros da cadeia de suprimentos para decisões gerenciais que envolvam informações estratégicas, táticas e operacionais, desenvolvimento de novos produtos, novas tecnologias e investimentos conjuntos. Com base nos vários conceitos apresentados, observam-se alguns atributos quanto às informações compartilhadas na cadeia de suprimentos, conforme é apresentado na Figura 2.

Quadro 1. Visão geral dos conceitos para o termo “compartilhamento das informações”

Autores	Definições
Mohr e Spekman (1994)	Na medida em que a informação relevante, muitas vezes interna, é comunicada a um parceiro
Mentzer <i>et al.</i> (2001)	Disposição para tornar os dados estratégicos e táticos disponíveis para outros membros da cadeia de suprimentos
Moinzadeh (2002)	A disponibilidade de informações <i>on-line</i> sobre níveis de estoque dos varejistas para o fornecedor
Rai, Patnayakuni e Seth (2006)	Na medida em que a informação operacional, tática e estratégica é compartilhada entre uma empresa e seus parceiros da cadeia de suprimentos.
Wadhwa e Saxena (2007)	Partilha da demanda do cliente final e o tempo de conduzir a todos os envolvidos na cadeia de suprimentos
Hsu, Kannan, Tan, e Leong (2008)	Na medida em que informações internas e/ou importantes sobre a tática e nível estratégico estão disponíveis para os membros da cadeia de suprimentos
Cao, Vonderembse, Zhang e Ragunathan (2010)	Na medida em que uma empresa compartilha uma variedade de ideias confidenciais, completas, relevantes, precisas, e planos e procedimentos com os seus parceiros da cadeia de suprimentos em um tempo hábil
Wiengarten, Humphreys, Cao e McKittrick (2010)	O ato de captura e difusão de informações oportunas e relevantes para tomadores de decisão, para planejar e controlar as operações da cadeia de suprimentos
Olorunniwo e Xiaoming (2010)	Na medida em que os dados de infraestrutura estão acessíveis a empresas parceiras através da troca mútua

Fonte: Adaptado de Kembro e Näslund (2014).

Figura 2. Atributos quanto às Informações Compartilhadas na Cadeia de Suprimentos

As informações compartilhadas são informações oriundas de ambientes intraorganizacionais das empresas, por isso são informações geralmente confidenciais, sigilosas e internas, antes do compartilhamento com outro membro da cadeia de suprimentos. Quando ocorre o compartilhamento das informações é necessária uma relação interorganizacional mais próxima e de confiança, com objetivos coordenados e definidos de forma conjunta entre os membros.

Quanto ao tipo de informações compartilhadas abordadas têm-se: operacionais, táticas e estratégicas, de forma que os tomadores de decisões possam utilizá-las para planejar e controlar as operações na cadeia de suprimentos. Para Rai *et al.* (2006), o compartilhamento das informações operacionais incorpora a experiência existente entre os diferentes membros da cadeia e contribui para melhorar a eficiência operacional, partindo desde a etapa da produção até a entrega do produto, de forma que haja uma melhor coordenação dos recursos, atividades e papéis em toda a cadeia de suprimentos.

As informações táticas envolvem os indicadores de desempenho associados à execução de tarefas e seus resultados. Já, as informações estratégicas quando compartilhadas na cadeia de suprimentos, agregam mais valor, uma vez que permitem melhorar as

previsões de demanda, promovendo uma melhor sincronização da produção e entrega, além do desenvolvimento da coordenação das decisões quanto ao nível do estoque e entendimento comum entre os parceiros sobre os gargalos no desempenho.

Nesse sentido, as informações compartilhadas envolvem vários tipos de aspectos entre os membros integrantes da cadeia, que vão desde o planejamento da produção e coordenação, até a busca da otimização do desempenho da cadeia de suprimentos.

As informações após serem compartilhadas deixam de ser sigilosas e agora se tornam acessíveis, comunicadas, trocadas mutuamente e disponíveis aos integrantes da cadeia de suprimentos, ou seja, usuários das informações do ambiente interorganizacional. Quando as informações compartilhadas são comunicadas entre os usuários, como indústria e fornecedor, tem-se um compartilhamento de forma bilateral. Entretanto, quando apenas um usuário, por exemplo, o fornecedor, disponibiliza a informação, chama-se de compartilhamento unilateral (Windolph & Moeller, 2012).

Quanto às características das informações compartilhadas, estas devem ser completas, relevantes, precisas e oportunas, tornando-as úteis aos usuários para

atender os objetivos conjuntos. Logo, as características destas informações se referem à qualidade da informação a ser disponibilizada, devendo ser observadas durante a sua elaboração, por cada integrante da cadeia, para que tenham utilidade ao serem utilizadas nas decisões conjuntas a serem tomadas.

Portanto, entre os integrantes das relações interorganizacionais deve haver um trabalho conjunto, de forma que através das informações trocadas entre os participantes, possa ser gerado um planejamento estratégico conjunto convergindo para um melhor desempenho interorganizacional, com seus reflexos em cada um dos membros da cadeia de suprimentos.

Além dos atributos destacados anteriormente, existem abordagens atribuídas ao compartilhamento das informações e fatores que indicam a sua existência, os quais serão apresentados a seguir.

5. Compartilhamento das informações: abordagens e fatores

O termo “compartilhamento das informações” assume diversas abordagens em pesquisas realizadas, como também são vistos alguns fatores que indicam a existência do compartilhamento das informações entre os integrantes da cadeia de suprimentos. O Quadro 2, evidencia algumas abordagens quanto ao compartilhamento das informações.

As abordagens que poderão ser atribuídas ao compartilhamento das informações na cadeia de suprimentos são diversas e observando cada estudo há um ponto de vista diferente. Alguns autores apontam que o compartilhamento das informações pode ser uma atividade ou uma prática colaborativa. Já outros, apresentam como sendo integrante de um modelo de Gestão de Conhecimento, ou seja, necessitando do conhecimento de cada um dos integrantes da cadeia

de suprimentos. Outra abordagem apresenta como integrante do processo de comunicação transmitindo as informações e assim estabelece um ambiente que possa se desenvolver e atingir os objetivos conjuntos, tais como redução dos custos e dos riscos na cadeia de suprimentos.

Por meio de uma análise de estudos desenvolvidos, observou-se que Mohr e Spekman (1994) tratam as informações compartilhadas como sendo uma característica comportamental integrante do processo de comunicação, junto com a qualidade na comunicação (precisão, tempestividade, adequação e credibilidade) e a participação no planejamento e estabelecimento de metas. Deste modo, o compartilhamento da informação permite um conhecer o negócio do outro. Porém, cada um agindo de forma independente e procurando manter o relacionamento por um longo tempo, até mesmo por conta do planejamento e das metas estabelecidas previamente.

De acordo com a abordagem proposta por Mentzer *et al.* (2001), o compartilhamento das informações mútuas corresponde a uma das atividades necessárias para o gerenciamento da cadeia de suprimentos e a troca de informações entre os parceiros permite reduzir a incerteza e resulta em um melhor desempenho. Wiengarten *et al.* (2010) compartilham esse mesmo ponto de vista, ao observarem o compartilhamento como uma prática colaborativa na cadeia de suprimentos, juntamente com o alinhamento de incentivos e tomadas de decisões conjuntas.

O compartilhamento das informações como parte integrante de um modelo de Gestão de Conhecimento utilizado para incentivar os gestores no compartilhamento de conhecimentos colaborativos e a sincronia das decisões nas cadeias de suprimentos (Wadhwa & Saxena, 2007). Os mesmos autores afirmam que o

Quadro 2. Abordagens referentes ao compartilhamento das informações

Abordagens	Autores
Integrantes do processo de comunicação	Mohr e Spekman (1994)
Atividade para o gerenciamento da cadeia de suprimentos	Mentzer <i>et al.</i> (2001)
Integrante de um modelo de Gestão de Conhecimento	Wadhwa e Saxena (2007)
Composto pela integração de três sistemas: integração do sistema de informação, integração dos sistemas de decisão e integração dos processos de negócios	Hsu, Kannan, Tan e Leong (2008)
Prática colaborativa na cadeia de suprimentos	Wiengarten <i>et al.</i> (2010)
Mecanismos para reduzir os custos e os riscos na cadeia de suprimentos	Cao, Vonderembse, Zhang e Ragu-Nathan (2010)

sucesso em uma determinada cadeia de suprimentos depende da sincronia na decisão e um dos maiores problemas é a falta de visibilidade da demanda dos clientes finais e as tendências de mudanças. Outro destaque apresentado se refere às decisões colaborativas como sendo a chave para garantir o sucesso, desde que haja uma análise específica da cadeia.

De acordo com Hsu *et al.* (2008), o compartilhamento das informações desenvolve as relações por meio da integração dos seguintes componentes: integração do sistema de informação, integração dos sistemas de decisão e integração dos processos de negócios. A integração do sistema de informação aumenta a troca de conhecimentos com os integrantes da cadeia de suprimentos e a capacidade de servir aos clientes. Com a integração dos sistemas de decisão há a uma visibilidade maior e uma redução da incerteza ao longo da cadeia. E, por último, a integração dos processos de negócios por meio do intercâmbio eletrônico de dados facilitando a coordenação da cadeia de suprimentos e promovendo a construção dos relacionamentos.

O compartilhamento de informações é evidenciado também a partir do uso de um sistema interligado que fornece informações *on line* sobre a demanda dos estoques, alimentando o uso desta informação para deci-

sões de reposição junto ao fornecedor (Moinzadeh, 2002). Esta informação serve de base para a tomada de decisão dentro da cadeia de suprimentos, em função da necessidade de programação da produção para o futuro.

Cao *et al.* (2010) apresentam a abordagem quanto ao compartilhamento das informações como sendo um mecanismo para redução dos custos e os riscos na cadeia de suprimentos e apresentam a colaboração na cadeia por meio de sete elementos interconectados: compartilhamento de informações, metas congruentes, sincronização nas decisões, alinhamento de incentivos, compartilhamento de recursos, comunicação colaborativa e criação de conhecimento conjunto.

Destacando alguns destes elementos, observou-se que os objetivos da empresa individual são alcançados quando são realizados os objetivos da cadeia de suprimentos, tornando as metas congruentes. A sincronização nas decisões ocorre quando as decisões são conduzidas primeiramente para o planejamento e operações na cadeia de suprimentos para depois serem aplicadas nas empresas individualmente. O alinhamento de incentivos é evidenciado quando os integrantes partilham custos, riscos e benefícios buscando desta forma a otimização dos benefícios da cadeia.

A partir da contribuição de vários pesquisadores, Cao *et al.* (2010) descrevem o compartilhamento das informações como sendo o coração, o nervo central, o ingrediente essencial, o requisito fundamental e o alicerce da colaboração da cadeia de suprimentos. Neste sentido, verifica-se como é fundamental o compartilhamento das informações na cadeia de suprimentos, tornando essencial a compreensão de como ocorre o processo de partilha de informações entre os parceiros.

Kembro e Näslund (2014) a partir dos estudos desenvolvidos por Carr e Kaynak (2007), Paulraj, Lado e Chen (2008) e Nakano (2009), apresentam em sua pesquisa fatores que permitem verificar a existência do compartilhamento das informações entre os membros da cadeia de suprimentos. O Quadro 3 apresenta os fatores que caracterizam o compartilhamento interorganizacional apresentado por cada um dos autores estudados.

A identificação dos fatores relacionados por Paulraj *et al.* (2008) quanto à identificação do compartilhamento das informações no contexto interorganizacional é a mais completa, notando-se que o ponto de vista de Carr e Kaynak (2007) são contemplados no estudo de Paulraj *et al.* (2008).

Observa-se, a partir das informações apresentadas no Quadro 3 que a interação entre os parceiros deverá ser de forma mútua desde o planejamento das ações até o *feedback* de desempenho, ressaltando que o compartilhamento das informações deve ocorrer de forma frequente, detalhada e em tempo hábil. Nesse cenário é fundamental mencionar os fatores evidenciados de modo que identifique o compartilhamento das informações na cadeia de suprimentos, ressaltando a existência da disponibilidade da troca de informações entre si.

Kembro e Näslund (2014) destacam que o efeito do compartilhamento das informações depende da posição da empresa na cadeia de abastecimento, e ressaltam aos gestores que o compartilhamento das informações pode trazer melhorias no desempenho. Porém, tal informação trocada permite que os parceiros ajam de forma oportunista, podendo o sistema não ser tão eficaz quanto o planejado.

Dessa forma, faz-se necessário observar os compartilhamentos nas relações interorganizacionais das informações gerenciais, trazendo como resultado deste esforço conjunto, o compartilhamento dos benefícios e seus efeitos sobre o desempenho da cadeia e seus membros.

Quadro 3. Fatores que indicam o compartilhamento das informações

Carr e Kaynak (2007)	Paulraj, Lado e Chen (2008)	Nakano (2009)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Informações são detalhadas o suficiente para atender suas necessidades; ✓ Informações são frequentes o suficiente para atender suas necessidades; ✓ Tempo hábil o suficiente para atender às exigências. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Compartilhamento de informações: financeiras, produção, design, pesquisa e /ou da concorrência; ✓ Os fornecedores provêem com quaisquer informações que possam ajudá-los; ✓ Troca de informações ocorre com frequência, informalmente e/ou em tempo hábil; ✓ Parceiros se mantem mutuamente informados sobre eventos ou alterações que possam afetar a outra parte; ✓ Parceiros têm planejamento e comunicação frequentes; ✓ Parceiros trocam <i>feedback</i> de desempenho. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Informações padronizadas (ex: previsão, entrega, estoque, produção e compras) ✓ Informações personalizadas com os principais fornecedores/ clientes (ex: fatores de flutuação da demanda, e recursos operacionais e restrições)

6. Informações gerenciais compartilhadas na cadeia de suprimentos

Um dos fatores que indicam o compartilhamento interorganizacional é o compartilhamento de informações financeiras e não financeiras, portanto informações gerenciais. Tais informações assumem um papel significativo dentro do contexto interorganizacional, uma vez que ao serem compartilhadas na cadeia de suprimentos passam a serem informações relevantes, que servirão de apoio aos integrantes da cadeia para a tomada de decisões conjuntas.

Quanto às informações financeiras, as empresas no decorrer dos séculos XIX e XX utilizavam apenas métricas financeiras para medir seu desempenho, uma vez que os ativos fixos (como estoques, fábrica e equipamentos) e ativos financeiros (tais como caixa, investimentos, títulos negociáveis) eram os principais ativos que geravam o lucro e o valor da empresa. Já no final do século XX ocorreram mudanças nos fatores competitivos e as medidas financeiras se tornaram insuficientes para mensurar e administrar o desempenho das empresas (Atkinson, Kaplan, Matsumura & Young, 2015).

As informações não financeiras surgiram a partir do momento em que as empresas necessitavam criar valor através de seus ativos intangíveis, como lealdade e relacionamento com clientes, precisavam melhorar as habilidades e motivação dos funcionários, desenvolver novos produtos via pesquisa e projetos de desenvolvimento, melhorar os processos operacionais e buscar a qualidade (Atkinson *et al.*, 2015). Neste sentido, as informações não financeiras em suas várias perspectivas (clientes, aprendizagem e crescimento, processo) passaram a ser úteis para a organização em termos de planejamento e controle gerencial. Kembro e Näslund (2014) destacam que as decisões sobre o que irão com-

partilhar com os parceiros da cadeia de suprimentos dependem do contexto, ou seja, ao invés de compartilhar todas as informações com os integrantes da cadeia, recomenda-se ajustar as informações a serem compartilhadas de acordo com os fatores contingenciais.

Quanto ao compartilhamento das informações nas relações da cadeia de suprimentos, apontam-se em vários estudos, diferentes tipos de informação. No entanto, a maioria dos autores concorda que as informações de custos são inerentes a este processo. A revisão de literatura apontou para as seguintes informações gerenciais compartilhadas: intercâmbio de informações de negócios (Tomkins, 2001), informações operacionais e gerenciais (Choe, 2008) e informações gerenciais (Kajuter & Kulmala, 2005, Ding *et al.*, 2010; Caglio & Ditillo, 2012; Carlsson-Wall *et al.*, 2015).

Segundo Tomkins (2001), as informações de negócios destacadas são aquelas que se referem às informações sobre a qualidade do produto, preço e problemas de entrega, estrutura de custos e custeio alvo. As informações operacionais estão relacionadas às compras ou fornecimento, entre essas informações estão: pedido, entrega, recebimento, transporte, planejamento e estágio da produção, nível de estoque e promoção (Choe, 2008). Para este autor, as informações gerenciais são aquelas relativas à tomada de decisão e controle das atividades empresariais, como: custo, qualidade, mercado de produtos e vendas, tecnologia de produção, desenvolvimento de novos produtos, lucratividade, outras informações de consultoria gerencial.

Percebe-se que os tipos de informações compartilhadas por Tomkins (2001) e Choe (2008) estão dentro do contexto das informações financeiras e não financeiras. Portanto a partir destes e de Kajuter e Kulmala (2005), Ding *et al.* (2010), Caglio e Ditillo (2012),

e Carlsson-Wall *et al.* (2015), buscou-se fazer um levantamento na literatura e segregar o tipo de informação compartilhada em informações financeiras e não financeiras, conforme consta no Quadro 4.

No Quadro 4, as informações financeiras estão sendo apresentadas em duas formas: informações contábeis e informações de custos. As informações contábeis em geral são informações públicas que constam das demonstrações financeiras das empresas e que podem ser compartilhadas entre os elos da cadeia, tais como: receita, despesas administrativas e de vendas, lucratividade, retorno sobre investimento e orçamentos.

Christopher (2009) destaca a consciência quanto à dimensão financeira na tomada de decisão por conta

dos investimentos realizados, tais como, marcas, pesquisa e desenvolvimento de produtos e em capacidade, e consequente a perspectiva de retorno desses capitais aplicados. A pressão exercida nas empresas consiste em melhorar a produtividade dos recursos aplicados (capital de giro e capital fixo) e conseguir com que os ativos produzam renda. Outra informação financeira utilizada nas relações interorganizacionais é o orçamento conjunto, devendo ser elaborado antes mesmo do orçamento individual. Os integrantes da cadeia de suprimentos devem participar deste processo de elaboração, colaborando com discussões dos custos dos processos da cadeia de suprimentos, demandas previstas e forma de distribuição dos ganhos de forma justa (Tomkins, 2001; Lopes, 2014).

Quadro 4. Informações gerenciais compartilhadas na cadeia de suprimentos

Tipo de informação gerencial	Detalhamento	Autores
Informações financeiras	Informações contábeis Receitas Despesas administrativas e vendas Lucratividade Retorno sobre investimento Orçamentos	Choe (2008) Ding, Dekker e Groot (2010) Carlson-Wall, Kraus e Lind (2015)
Informações financeiras	Informações de custos Custos de material Custos de pesquisa e desenvolvimento Custo da qualidade Custo de mão de obra Gastos gerais de produção <i>Overhead</i> da produção Margens de produto Estoque Custeio alvo	Tomkins (2001) Kajüter e Kulmala (2005) Ding, Dekker e Groot (2010) Caglio e Ditillo (2012)
Informações não financeiras	Operacionais Taxa de defeito do produto e do processo Tempos de ciclo do produto Tempo de espera (do pedido à entrega) Utilização da capacidade Qualidade da produção Nível do estoque Promoção <i>Set-ups</i> Produtividade	Kajüter e Kulmala (2005) Choe (2008) Ding, Dekker e Groot (2010) Caglio e Ditillo (2012) Carlsson-Wall, Kraus e Lind (2015) Atkinson, Kaplan, Matsumura e Young (2015).

As informações financeiras sobre custos são informações quanto aos produtos e sua produção, ou seja, informações intraorganizacionais, que constam nos relatórios gerenciais das empresas. As informações de custos que podem ser compartilhadas de acordo com a literatura são: custos de material, custos de pesquisa e desenvolvimento, custo da qualidade, custo de mão de obra, gastos gerais de produção, *overhead* da produção, margens de produto, estoque e custeio alvo.

As informações não financeiras abordadas neste estudo recaem apenas sobre a perspectiva da gestão operacional, em função da relação que existe entre compartilhamento das informações da indústria e seu fornecedor, e o produto a ser produzido. As informações não financeiras operacionais que poderão ser compartilhadas são: taxa de defeito do produto e do processo, tempos de ciclo do produto, tempo de espera (do pedido à entrega), utilização da capacidade, qualidade da produção, nível do estoque, promoção, *set-ups* e produtividade.

Em função do exposto, os integrantes da cadeia de suprimentos necessitam compartilhar as informações gerenciais, devendo buscar conjuntamente a fabricação do produto atentando para os investimentos efetuados, além de atender as exigências competitivas como: redução do custo, produção de produtos de qualidade e sua entrega no mercado de acordo com as necessidades do cliente.

7. Considerações finais

Esse trabalho teórico teve como objetivo principal apresentar reflexões associadas ao compartilhamento das informações no contexto interorganizacional na cadeia de suprimentos.

A metodologia aplicada neste ensaio teórico foi à análise de conteúdo com base nos três métodos de

Bardin (2006): pré-análise, exploração do material e tratamento dos resultados. Na pré-análise buscou-se identificar os artigos que tratem sobre a cadeia de suprimentos e compartilhamento de informações. Durante a exploração do material determinou-se a classificação quanto aos pontos relevantes identificados no estudo sobre o compartilhamento das informações na cadeia de suprimentos, tais como: conceitos, atributos e abordagens quanto às informações compartilhadas, fatores que indicam o compartilhamento das informações; e as informações gerenciais compartilhadas em uma cadeia de suprimentos. Quanto à última fase apresentaram-se as reflexões associadas ao compartilhamento das informações no contexto interorganizacional na cadeia de suprimentos.

A pesquisa acrescentou para a literatura da contabilidade gerencial, os vários tipos de abordagens e fatores que indicam a existência do compartilhamento entre as empresas que possuem um relacionamento interorganizacional.

As abordagens identificadas quanto ao termo “compartilhamento das informações” poderá ser apresentado como: uma atividade de gerenciamento ou como uma prática colaborativa na cadeia de suprimentos, bem como parte integrante de um modelo de gestão de conhecimentos. Adicionalmente, outros autores apresentaram como parte de três componentes: sistema de informação, sistema de decisão e sistemas de negócios. Estes sistemas conduzem a uma troca de conhecimentos entre os integrantes da cadeia de suprimentos facilitando a coordenação conjunta e promovendo a construção de relacionamentos.

Os fatores que indicam o compartilhamento entre os integrantes da cadeia são elementos essenciais para caracterizar a troca de informações, ocorrendo por meio da disponibilidade entre os membros de

informações detalhadas, frequentes, em tempo hábil, padronizadas, personalizadas bem como vários tipos de informações.

O estudo contribui para com o destaque das informações gerenciais financeiras e não financeiras que podem ser compartilhadas trazendo efeitos nas relações interorganizacionais e individuais, de forma que haja planejamento e comunicação frequente entre os integrantes e, ao final do período, ocorra a troca de *feedback* com os resultados do desempenho entre os integrantes da cadeia de suprimentos.

Um dos fatores limitantes é que o estudo se baseou em dados teóricos, limitação esta que torna uma ampla oportunidade de pesquisas futuras. Portanto, estudos adicionais devem ser conduzidos para verificar evidências empíricas do uso da contabilidade gerencial na gestão em um contexto interorganizational, de modo que seja analisado o uso das informações nas decisões conjuntas e seus efeitos na gestão na cadeia de suprimentos.

Referências

- Aguiar, A. B, Rezende, A. J. & Rocha, W. (2008). Uma análise da complementaridade entre gestão interorganizational de custos e open-book accounting. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 5(1),66-76.
- Atkinson, A. A, Kaplan, R.S., Matsumura, E. M. & Young, M. S. (2015). *Contabilidade Gerencial: informação para tomada de decisão e execução estratégia*. 4 th. ed. São Paulo: Atlas.
- Bardin, L. (2006). Análise de conteúdo (L. de A. Rego & A. Pinheiro, Trans.). Lisboa: Edições 70. (Obra original publicada em 1977).
- Caglio, A. & Ditillo, A. (2012). Opening the black box of management accounting information exchanges in buyer-supplier relationships. *Management Accounting Research*, 23(2), 61-78. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2012.03.001>
- Cao, M., Vonderembse, M. A., Zhang, Q. & Ragu-Nathan, T.S. (2010). Supply chain collaboration: conceptualisation and instrument development. *International Journal of Production Research*, 48(22), 6613-6635. <https://doi.org/10.1080/00207540903349039>
- Carlsson-Wall, M., Kraus K. & Lind, J. (2015). Strategic management accounting in close inter-organisational relationships. *Accounting and Business Research*, 45(1), 27-54. <https://doi.org/10.1080/00014788.2014.965128>
- Carr, Amelia S. & Kaynak, Hale (2007). Communication methods, information sharing, supplier development and performance: An empirical study of their relationships. *International Journal of Operations & Production Management*, 27(4), 346-370, <https://doi.org/10.1108/01443570710736958>
- Christopher, M. (2009). *Logística e gerenciamento da cadeia de suprimento: criando redes que agregam valor*. 2nd. ed. São Paulo: Cengage Learning.
- Choe, J. (2008). Inter-organizational relationships and the flow of information through value chains. *Information & Management*, 45, 444-450. <https://doi.org/10.1016/j.im.2008.06.006>
- Cooper, M. C., Lambert, D. & Pagh, J. D. (1997). Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics. *International Journal of Logistics Management*, 8(1), 1-13. <https://doi.org/10.1108/09574099710805556>
- Dekker, H. C. (2003). Value chain analysis in interfirm relationships: a field study. *Management Accounting Research*, 14(1), 1-23. [https://doi.org/10.1016/S1044-5005\(02\)00067-7](https://doi.org/10.1016/S1044-5005(02)00067-7)
- Ding, R., Dekker, H. C. & Groot, T. L. C. M. (2010). An exploration of the use of interfirm cooperation and the financial manager's governance roles:

- Evidence from Dutch firms. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 6(1), 9-26. <https://doi.org/10.1108/18325911011025678>
- Dyer, J. H. (1996). Specialized supplier networks as a source of competitive advantage: evidence from the auto industry. *Strategic Management Journal*, 1(4), 271-191. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199604\)17:4<271::AID-SMJ807>3.0.CO;2-Y](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199604)17:4<271::AID-SMJ807>3.0.CO;2-Y)
- Hsu, C.-C., Kannan, V. R., Tan, K. C. & Leong, G. K. (2008). Information sharing, buyer-supplier relationships, and firm performance: a multi-region analysis. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38(4), 296-310. <https://doi.org/10.1108/09600030810875391>
- Kajuter, P. & Kulmala, H. I. (2005). Open-book accounting in networks: Potential achievements and reasons for failures. *Management Accounting Research*, 16(2), 179-204. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2005.01.003>
- Kembro, J. & Näslund, D. (2014). Information sharing in supply chains, myth or reality? A critical analysis of empirical literature. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 44 (3), 179-200. <https://doi.org/10.1108/IJPDLM-09-2012-0287>
- Kwasnicka, E.L. (2006). Em direção a uma teoria sobre rede de negócios. En João M. G. Boaventura, *Rede de negócios: tópicos de estratégia*. São Paulo: Saint Paul Editora.
- Lamming, R., Johnsen, T., Zheng, J. & Harland, Christine. (2000). An initial classification of supply networks. *International Journal of Operations & Production Management*, 20(6), 675-691. <https://doi.org/10.1108/01443570010321667>
- Lopes, L. C. (2014). Adoção de práticas de gestão de cadeia de suprimentos e contabilidade interorganizacional nas indústrias de médio e grande porte situadas na Região Metropolitana do Recife. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Pernambuco.
- Mahama, H. (2006). Management control systems, cooperation and performance in strategic supply relationships: A survey in the mines. *Management Accounting Research*, 17(3), 315-339. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2006.03.002>
- Meira, J. M. (2011). Supply chain management and inter-organisational accounting: a Brazilian case. Tese. (Ph.D. at the Management School). University of Sheffield Management School.
- Meira, J. M., Kartalis, N. D., Tsamenyi, M. & Cullen, J. (2010). Management controls and inter-firm relationships: a review. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 6(1), 149-169. <https://doi.org/10.1108/18325911011025731>
- Mentzer, J., Dewitt, W., Keebler, J. S., Min, S., Nix, N. W., Smith, C. D. & Zacharia, Z. G. (2001). *Defining Supply Chain Management*. *Journal of Business Logistics*, 22(2), 1-25. <https://doi.org/10.1002/j.2158-1592.2001.tb00001.x>
- Michaelis (1998). *Moderno dicionário da língua portuguesa*. São Paulo: Melhoramentos.
- Mohr, J. & Spekman, R. (1994). Characteristics of partnership success: partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques. *Strategic Management Journal*, 15(2), 135-152. <https://doi.org/10.1002/smj.4250150205>
- Moinzadeh, K. (2002). A multi-echelon inventory system with information exchange. *Management Science*, 48(3), 414-426. <https://doi.org/10.1287/mnsc.48.3.414.7730>
- Nakano, M. (2009). Collaborative forecasting and planning in supply chains the impact on performance in Japanese manufacturers. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 39(2), 84-105. <https://doi.org/10.1108/09600030910942377>
- Olorunniwo, F. O. & Xiaoming, L. (2010). Information sharing and collaboration practices in reverse logistics. *Supply Chain Management – An International Journal*,

- 15(6), 454-462. <https://doi.org/10.1108/13598541011080437>
- Paulraj, A., Lado, A. A. & Chen, I. J. (2008). Inter-organizational communication as a relational competency: Antecedents and performance outcomes in collaborative buyer-supplier relationships. *Journal of Operations Management*, 26(1), 45-64. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2007.04.001>
- Pereira, B. A. D., Venturini, J. C. & Visentini, M. S. (2006). Estruturação de relacionamentos horizontais em rede. *Revista Eletrônica de Administração*, 12(5), 397-419.
- Rai, A., Patnayakuni, R. & Seth, N. (2006). Firm performance impacts of digitally enabled supply chain integration capabilities. *MIS Quarterly*, 30(2), 225-246. <https://doi.org/10.2307/25148729>
- Tomkins, C. (2001). Interdependencies, trust and information in relationships, alliances and networks. *Accounting, Organizations and Society*, 26(2), 161-191. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(00\)00018-0](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(00)00018-0)
- Van Der Meer-Kooistra, J. & Vosselman, E. G. J. (2006). Research on management control of interfirm transactional relationships: Whence and Whither. *Management Accounting Research*, 17(3), 227-237. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2006.06.003>
- Wadhwa, S. & Saxena, A. (2007). Decision knowledge sharing: flexible supply chains in KM context. *Production Planning and Control*, 18(5), 436-453. <https://doi.org/10.1080/09537280701450661>
- Wiengarten, F., Humphreys, P., Cao, G., Fynes, B. & McKittrick, A. (2010). Collaborative supply chain practices and performance: exploring the key role of information quality. *Supply Chain Management – An International Journal*, 15(6), 463-473. <https://doi.org/10.1108/13598541011080446>
- Windolph, M. & Moeller, K. (2012). Open-book accounting: Reason for failure of inter-firm cooperation? *Management Accounting Research*, 23(1), 47-60. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2011.07.001>

Recibido: 29/04/2017

Aceptado: 18/10/2017

christiannecaledo@yahoo.com.br

aldocallado@yahoo.com.br

La influencia del derecho y sus ramas en el mundo de los negocios de empresas latinoamericanas

Jennifer Isabel Arroyo Chacón

Universidad Estatal a Distancia, Costa Rica

El presente documento analiza las distintas ramas del derecho que inciden en el mundo de los negocios. Comienza con las áreas más conocidas en la materia, como lo es el derecho comercial internacional y el derecho aduanero, haciendo referencia a los tratados más relevantes en la materia. Continúa con otras áreas relevantes, como derecho ambiental, propiedad intelectual, derecho laboral y derecho del consumo. Cada una cuenta con su normativa propia a nivel internacional que aplica en la región y existen varios casos reales en los que se evidencia el impacto que estas ramas del derecho pueden tener en el mundo de los negocios. Concluye el texto con la importancia y necesidad de considerar el impacto del derecho, más allá de las ramas más conocidas en el mundo de los negocios —como el derecho comercial, aduanero y similar—, al momento de emprender una actividad lucrativa con el objetivo de administrar adecuadamente el impacto que podría tener sobre los negocios que se estén desarrollando.

Palabras clave: Derecho, negocios, derecho comercial, derecho laboral, derecho aduanero, derecho del consumo.

The influence of law and its branches in the business world of Latin American companies

This paper analyzes the different law areas that affect the business world, starting with the most known, as: the international trade law and customs law, referring to the most important treaties in the field. Continue with other relevant areas such as environmental law, intellectual property, employment law and consumer law; each with its own internationally that applies in the region and several real cases where the impact these law areas may have in the business world. The text concludes with the importance and necessity of considering the impact of the law, beyond the branches more known in the world of business and trade, customs and similar right, when undertaking a lucrative activity in order to manage properly the potential impact on the businesses that are being developed.

Keywords: Law, business, commercial law, labor law, customs, consumer law.

A influência do direito e das suas filiais no mundo empresarial das empresas latino-americanas

O presente documento analisa as diferentes filiais do direito que afetam o mundo dos negócios, começando com as áreas mais conhecidas no campo, como o direito comercial internacional e a legislação aduaneira, referindo-se aos tratados mais relevantes nesta área. Continua com outras áreas relevantes, tais como: direito ambiental, propriedade intelectual, direito do trabalho e direito do consumidor; cada um com seus próprios regulamentos internacionais que se aplicam na região e vários casos reais do exemplo do impacto deles no mundo dos negócios. O texto conclui com

a importância e a necessidade de considerar o impacto da lei, além das filiais mais conhecidas do mundo dos negócios, como leis comerciais, alfandegárias e similares, no momento de iniciar uma atividade lucrativa com o objetivo de gerenciar adequadamente o impacto que poderia ter sobre os negócios que estão sendo desenvolvidos.

Palavras-chave: direito, negócios, direito comercial, direito do trabalho, direito aduaneiro, direito do consumidor.

1. Introducción

El empresario al emprender un negocio en América Latina toma en consideración diversos aspectos, como la economía del país, las oportunidades de negocio, el costo de las materias primas, la futura rentabilidad y viabilidad del proyecto, entre otros aspectos de este tipo. Igualmente, llega a considerar el ámbito jurídico, pues el derecho, como rama social, rige todas las actuaciones del ser humano, incluido el comercio. Es común ver que las empresas se centran en estudiar las ramas del derecho comercial, tanto local como internacional, así como los pormenores del derecho aduanero, y otras ramas similares como el derecho tributario. Sin embargo, pocas veces, se ve la relación entre comercio y derecho más allá de las áreas típicas del derecho mercantil, lo cual constituye un error, dado que existen otras ramas del derecho que influyen de forma directa e indirecta en el mundo de los negocios, sea positiva o negativamente, y los empresarios deben estar informados para prever las implicaciones que dicha normativa tendría en sus negocios.

Las relaciones entre el derecho y el comercio son múltiples, pues prácticamente toda actividad que emprenda una empresa estará regulada por alguna norma; no obstante, para efectos de este documento, se analizan las más relevantes en virtud del impacto que poseen: derecho ambiental, propiedad intelectual, derecho laboral y derecho de consumo, con mención de casos relevantes que reflejan la necesidad de consi-

derar estas áreas «atípicas» —por así llamarlas— en el mundo de los negocios.

La vinculación del derecho y el mundo de los negocios es amplia, y únicamente se pretende esbozar algunos de estos puntos de unión, sin ánimo de realizar un análisis exhaustivo, pues, como se indicó, prácticamente cualquier actividad desarrollada por una empresa se enfrenta al mundo jurídico. Con ello, el objetivo es llamar la atención del empresario para considerar la influencia en su actividad de otras ramas del derecho.

2. Derecho y comercio internacional en las empresas latinoamericanas

2.1. Derecho comercial internacional

El derecho comercial internacional es la rama que por excelencia incide en las empresas latinoamericanas, quienes se han ido más allá de sus fronteras locales para exportar productos tanto a otros países latinoamericanos como a otras regiones, como América del Norte, Europa e incluso países orientales.

El derecho comercial se puede definir de distintas formas; a grandes rasgos, es la rama del derecho encargada de regular todo lo relacionado con el comercio. Arcila Salazar (2007) lo define de la siguiente forma: «el derecho comercial o mercantil corresponde a un conjunto de normas jurídicas obligatorias que regulan (i) a las personas que habitual y profesionalmente realizan actos de comercio; (ii) los bienes de naturaleza mercantil destinados al ejercicio de actividades

comerciales; (iii) los contratos mercantiles típicos; (iv) los aspectos procedimentales como, por ejemplo, los concordatos y (v) lo relacionado con la navegación marítima, fluvial y área» (p. 35).

El derecho comercial es la rama del derecho local que regula las actividades mercantiles dentro de los límites de un país por medio de los tradicionales códigos de comercio y leyes mercantiles que se encuentran en todas las legislaciones latinoamericanas, mientras que el derecho comercial internacional regula las mismas actividades mercantiles cuando se trascienden fronteras. En el pasado, el derecho comercial local era el predominante, pero hoy, en virtud de un mundo intensamente globalizado, el predominio es del derecho comercial internacional. Dado que resulta poco frecuente encontrar relaciones comerciales de productos y actores netamente de un país, el comercio global demanda una mayor aplicación de las normas internacionales.

Los códigos comerciales propios del derecho comercial local, si bien siguen siendo importantes, ceden ante los tratados de libre comercio, acuerdos de asociación y otros similares, firmados por los países para facilitar el comercio. Nótese que los TLC son firmados por países soberanos para ser utilizados por las empresas al momento de realizar transacciones comerciales, pero siguen siendo acuerdos entre países con un predominio político y una manifestación de la soberanía nacional.

En esta rama del derecho, poseen especial relevancia los bloques económicos que se forman cuando un grupo de países, de manera voluntaria, deciden ceder una parte de su soberanía para integrarse en una organización internacional junto con otros países con el objetivo de obtener beneficios económicos mutuos. Leal López (2012) define bloque económico como «una organización internacional que agrupa a

un conjunto de países con el propósito de obtener beneficios mutuos en el comercio internacional y en general en materia económica, sin perjuicio de que en la mayor parte de los casos la conformación de bloques de países tiene motivos políticos. Estas formas de unión entre países se realizan a partir de la firma de tratados internacionales que pueden ser de distintos tipos».

La región latinoamericana se ha agrupado en bloques económicos, sea por cercanía geográfica o por intereses políticos comunes, que han impulsado las relaciones comerciales multilaterales. Aunque actualmente contamos con un comercio global, estos bloques siguen siendo parte relevante del entorno legal en el cual se desenvuelven las empresas en América Latina, por lo que conviene explicarlos someramente:

- SICA: El Sistema de Integración Centroamericano fue constituido el 13 de diciembre de 1991, mediante la suscripción del Protocolo a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (Odeca) o Protocolo de Tegucigalpa, por los Estados de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá. Posteriormente, se adhirieron como miembros plenos Belice en el año 2000 y, a partir de 2013, República Dominicana. Específicamente, en el ámbito económico, se cuenta con la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (Sieca), que es el órgano técnico y administrativo del Proceso de Integración Económica Centroamericana con personalidad jurídica de derecho internacional.
- Mercosur: El Mercado Común del Sur es un proceso de integración regional instituido inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En fases posteriores, se incorporaron Venezuela y Bolivia, esta última en proceso de adhesión. Desde

su creación, tuvo como objetivo principal propiciar un espacio común que generara oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional. Como resultado, ha establecido múltiples acuerdos con países o grupos de países otorgándoles, en algunos casos, carácter de Estados asociados —es la situación de los países sudamericanos—. Estos participan en actividades y reuniones del bloque y cuentan con preferencias comerciales con los Estados partes. El Mercosur también ha firmado acuerdos de tipo comercial, político o de cooperación con una diversa cantidad de naciones y organismos en los cinco continentes.

- **Caricom:** La Comunidad del Caribe fue fundada en 1973 por el Tratado de Chaguaramas (Trinidad y Tobago) y sustituyó a la Asociación Caribeña de Librecomercio que había sido creada en 1965. Es una organización de quince naciones del Caribe y dependencias británicas. Los miembros de pleno derecho son Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago (las Islas Vírgenes británicas, y las Islas Turcas y Caicos son miembros asociados). Las Bahamas pertenecen a la comunidad, pero no al mercado común creado en su seno, mientras que Aruba, Colombia, Curazao, México, Puerto Rico, Sint Maarten y Venezuela son países observadores. La sede de la Caricom se encuentra en Georgetown, Guyana. Desarrolla tres actividades principales: la cooperación económica a través del Mercado Común del Caribe; la coordinación de la política exterior; y la colaboración de campos como la agricultura, la industria, el transporte y las telecomunicaciones.

- **La Alianza del Pacífico:** Integrada por Chile, Colombia, México y Perú, surge como iniciativa de integración regional en abril de 2011, y fue constituida formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012 con la suscripción del Acuerdo Marco. Este proceso busca crear mercados atractivos entre sus países miembros para lograr una mayor competitividad a nivel internacional. Para ello, cuenta con un Acuerdo Comercial que facilitará el comercio entre los cuatro países a través de la reducción arancelaria, la disminución de obstáculos al comercio, la solución de controversias, la agilización de las operaciones de importación y exportación, y la facilitación del comercio de servicios, entre otros instrumentos complementarios al ámbito comercial.

Además de los anteriormente citados, se debe mencionar a la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos o ALBA-TCP y otras iniciativas regionales para la promoción del desarrollo económico de los países que lo componen.

El impacto de la legislación comercial en las empresas latinoamericanas está fuera de discusión, pues es el pilar para el ejercicio de la actividad comercial tanto a nivel nacional como internacional. No obstante, existen otras áreas del derecho que también tienen un impacto relevante en la actividad mercantil y que no se vincula con ello de forma frecuente, tales como las que interesa destacar en el siguiente apartado.

2.2. Derecho aduanero

Cuando hablamos de relaciones comerciales a nivel internacional, necesariamente debemos hacer referencia al derecho aduanero, dado que establece las normas bajo las cuales se podrá realizar la importación

y exportación de mercancías. Esta rama se define de la siguiente manera:

El Derecho Aduanero es el conjunto de normas legales y reglamentarios que determinan las formalidades, tramitaciones y operaciones aduaneras, y el régimen fiscal al cual deben someterse los importadores, exportadores, agentes marítimos, despachadoras de aduanas, y en general, quienes realicen operaciones con mercaderías a través de las fronteras de un país, ya sea por la vía marítima, aérea, o terrestre. En este sentido, es la parte esencial de la legislación de un país sobre el comercio exterior, ya que impone las normas que regulan el tráfico de los bienes o mercancías que entran y salen de un país, con el fin de percibir un tributo y garantizar el tráfico mercantil (Baltodano Estrada, 2006, p. 78).

Las relaciones comerciales se dan en vías bilaterales y plurilaterales. Por eso, surge la necesidad desde los inicios mismos del comercio internacional de unificar reglas y tener normas homogéneas que faciliten el trasiego de mercancías de un lugar a otro. Surgen, en consecuencia, convenios internacionales que regulan la materia, así como una infinidad de acuerdos de colaboración mutua. Para efectos del presente texto, se mencionarán únicamente los más relevantes, haciendo la salvedad de que existen muchos más textos de este tipo, por lo que resulta tarea obligatoria para todo empresario conocer las normas internacionales y bilaterales que rigen en los países a los que pretende exportar e importar sus productos.

2.2.1. Acuerdos internacionales en materia aduanera

Se destacan en la materia el Convenio Internacional para la Unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque, suscrito en Bruselas el 25 de agosto de 1924 «Reglas de la Haya»; Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías 1978 «Reglas de Hamburgo»; y el Código

Aduanero Unificado Centroamericano (Cauca), por su aplicación específica en Centroamérica.

El primero, Convenio Internacional para la Unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque, surge como resultado de la Convención Internacional para la unificación de ciertas reglas relativas al conocimiento de embarque (1924). La Convención fue la culminación de las negociaciones que habían estado en marcha desde hace algunos años bajo los auspicios de la Asociación de Derecho Internacional, que comenzó a regir el 2 de junio de 1931. Posteriormente, se celebraron conferencias en Bruselas en 1922 y 1924, y dichas reglas fueron codificadas para fines legislativos. Las reglas fueron diseñadas para dar certeza y uniformidad jurídica a lo que era entonces, como lo es hoy, el conducto más importante del comercio internacional de mercancías.

Este representa el primer intento de la comunidad internacional para encontrar un medio viable y uniforme de abordar el problema de los armadores. Su objetivo es establecer un mínimo obligatorio de responsabilidad de las compañías que podrían ser objeto de excepciones, y regular las obligaciones que adquiere el transportador antes y al comienzo del viaje. Esto se realiza con la finalidad de ejercer una diligencia razonable. Además, de este modo, se busca regular los supuestos en los que no se considera al transportador o al cargador como responsables de pérdidas o daños en las mercancías transportadas. Cabe anotar que las Reglas de La Haya constituyen la base de la legislación nacional en casi todas las principales naciones comerciales del mundo y, probablemente, cubren más del 90% del comercio mundial.

El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, Reglas de Hamburgo (ONU, 1978), fue aprobado en una conferencia

diplomática de las Naciones Unidas el 31 de marzo de 1978. Las reglas empezaron a regir el 1 de noviembre de 1992, como resultado de las actividades desarrolladas por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (Uncitral).

A partir de esto, se establece un régimen jurídico uniforme que regula los derechos y obligaciones de los cargadores, porteadores y consignatarios en virtud de un contrato de transporte marítimo. Su punto focal es la responsabilidad de un porteador por la pérdida y daño de las mercancías y el retraso en la entrega; también, trata el tema de la responsabilidad del cargador por pérdidas sufridas por el porteador y por el daño sufrido por el buque, así como de ciertas responsabilidades del cargador respecto a las mercancías peligrosas, y de los documentos de transporte no negociables.

Cuenta con un ámbito de aplicación relativamente amplio, considerablemente, más amplio que las Reglas de La Haya. Con ello, su finalidad es asegurar la uniformidad en el plano internacional de las disposiciones relativas al transporte marítimo de mercancías. En ese marco, la aplicación de las Reglas de Hamburgo no depende de la nacionalidad del buque, del porteador, del cargador, del consignatario o de cualquier otra persona interesada.

Finalmente, el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (Cauca) procura establecer la legislación aduanera básica para los países miembros del Sistema de Integración Centroamericana conforme los requerimientos del Mercado Común Centroamericano y de los instrumentos regionales de la integración, en particular, con el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, ratificado por los países de la región. Esto le reviste de gran importancia para el comercio internacional en Centroamérica.

Dicho instrumento incluye aspectos como:

Código Aduanero Uniforme Centroamericano (Cauca) incluye:	las potestades y responsabilidades del servicio aduanero
	los auxiliares aduaneros: los agentes aduaneros, los depositarios aduaneros, los transportistas aduaneros
	los usos de los sistemas informáticos de parte de las aduanas e usuarios
	los elementos básicos para la aplicación de los derechos arancelarios
	medidas previstas en el marco de los intercambios de mercancías
	las obligaciones aduaneras
	el ingreso y salida de personas, mercancías y medios de transporte; e. la carga, descarga, transbordo, reembarque y almacenamiento temporal de mercancía
	el despacho aduanero y sus actos previos
	los regímenes aduaneros
	las modalidades especiales de importación y exportación definitivas
	el abandono
	la subasta
	otras formas de disposición de las mercancías
	las infracciones
	los recursos aduaneros
	el tribunal aduanero

Fuente: Código Aduanero Uniforme Centroamericano (Cauca) (SICA, 1998).

Lo expuesto lo convierte en un instrumento de obligatorio conocimiento y manejo por parte de las empresas latinoamericanas que deseen realizar operaciones en la región.

2.2.2. *Tratados de libre comercio*

En un mundo globalizado, el ámbito de actuación de las empresas rompe las barreras locales, y las exportaciones e importaciones forman parte de la cotidianidad. Ahora bien, con el fin de estandarizar las disparidades de los marcos jurídicos que regulan las relaciones comerciales entre los países, surgen los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales entre distintos países de América Latina que buscan promover el comercio exterior. A continuación, a manera de ejemplo, se citan los siguientes:

Tabla 1. Acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales en América Latina

País	Tratados y acuerdos de libre comercio
México	<ul style="list-style-type: none"> - Alianza del Pacífico - Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) - Perú - Bolivia - Japón - Panamá - Uruguay - AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) - Israel - Chile - Unión Europea - Colombia - TLCAN (Canadá-Estados Unidos-México)
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> - Tratado General de Integración Económica Centroamericana - Protocolo de Guatemala - TLC Canadá - TLC CARICOM - TLC Chile - TLC China - TLC República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos (Cafta-DR) - TLC México - TLC Panamá - TLC República Dominicana - TLC Perú - TLC Singapur - Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) - TLC Asociación Europea de Libre Comercio
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> - Tratado de libre comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia - Tratado de libre comercio entre la República de Colombia y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras - Acuerdo Colombia - Comunidad Andina. Acuerdo de Cartagena - Acuerdo principal sobre comercio y cooperación económica y técnica entre la República de Colombia y la Comunidad del Caribe (Caricom) - Acuerdo de Complementación Económica N° 59 (ACE 59) CAN - Mercosur - Acuerdo Colombia-Chile - Acuerdo de libre comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (EFTA) - Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá

País	Tratados y acuerdos de libre comercio
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> - Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América - Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial AAPC N° 28 entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela - Acuerdo de Complementación Económica N° 49 celebrado entre la República de Colombia y la República de Cuba - Acuerdo de alcance parcial suscrito entre la República de Colombia y la República de Nicaragua - Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú
Chile	<ul style="list-style-type: none"> - Tratado de Libre Comercio Chile - Hong Kong - Tratado de Libre Comercio Chile - Vietnam - Tratado de Libre Comercio Chile - Malasia - Tratado de Libre Comercio Chile - Turquía - Tratado de Libre Comercio Chile - Australia - Tratado de Libre Comercio Chile - Panamá - Tratado de Libre Comercio Chile - Japón - Tratado de Libre Comercio Chile - China - Tratado de Libre Comercio Chile - Estados Unidos - Tratado de Libre Comercio Chile - Canadá - Tratado de Libre Comercio Chile - México - Tratado de Libre Comercio Chile - Corea - Tratado de Libre Comercio Chile - Centro América - Tratado de Libre Comercio Chile - EFTA - Acuerdo de Libre Comercio Chile - Perú - Acuerdo de Libre Comercio Chile - Colombia - Acuerdo de Asociación Chile - Unión Europea - P4 - Nueva Zelanda, Singapur, Brunei, Chile
Perú	<ul style="list-style-type: none"> - Alianza del Pacífico - Unión Europea - Japón - Costa Rica - Panamá - México - Corea del Sur - China - AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) - Singapur - Canadá - Chile - Estados Unidos - Mercosur - Tailandia

Fuente: Elaboración propia, basada en la información suministrada por los ministerios de Comercio Exterior de los países.

Estos son algunos ejemplos entre otros muchos más, pues los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales son una constante en nuestra aldea global. Sus detalles legales deben ser conocidos por las empresas en la región con el fin de tomar decisiones, sea para tratados vigentes o bien futuros, como es el caso del TLC con Corea del Sur y Centroamérica, que actualmente se encuentra en negociación.

Según la Cámara de Comercio de Costa Rica y Procomer¹, un acuerdo de esta naturaleza traería inversión extranjera directa coreana para el país, lo cual generaría un impacto positivo para las empresas nacionales, principalmente para las exportadoras de piña, plátano, café, jugo de frutas, congelados y maltas, además de productos médicos y electrónicos que tienen como mercado el mercado coreano. Los tres principales productos que le vende Costa Rica a Corea del Sur son chatarra de hierro o acero, partes para televisores y radios, y el café Oro.

Aunado a lo anterior, se debe considerar que aun sin contar con un Tratado Comercial entre Costa Rica y Corea del Sur, ya operan en Costa Rica empresas coreanas como Daewoo Bus y SAE-A Spinning, que generan 400 empleos directos. Esto es solo un ejemplo de las implicancias de estas negociaciones en las empresas y economías locales.

3. Ramas del derecho que inciden en los negocios en América Latina

Cuando se alude a la relación entre derecho y negocios, automáticamente, se piensa en el derecho comercial, que regula el ejercicio de la actividad lucrativa local, o bien en el derecho comercial internacional para las relaciones comerciales más allá de las fronteras locales. Incluso con el auge del comercio internacional, y la promoción de los tratados de libre comercio y los Acuerdos de Asociación

Comerciales, han tomado mayor relevancia áreas del derecho como el aduanero y sus implicaciones para los intereses económicos de las empresas. A partir de ello, podríamos afirmar que tradicionalmente pensamos que la incidencia del derecho en los negocios se limita únicamente a aquellas áreas directamente relacionadas con el intercambio de mercancías. No obstante, esta concepción se encuentra alejada de la realidad, pues la relación entre derecho y negocios es mucho más amplia, diversa y —en ocasiones— hasta inesperada. Áreas del derecho que inicialmente no se vinculan con los negocios, como derecho ambiental, propiedad intelectual o derecho de consumo, tienen la capacidad de impactar de manera significativa en las empresas. En ese sentido, resulta relevante y necesario que los emprendedores latinoamericanos las consideren cuando toman decisiones para emprender un negocio con el fin de garantizarse que se ajuste al ordenamiento jurídico en su integralidad y evitar impactos nocivos en sus intereses mercantiles. En este apartado, se elaborará una breve descripción de las ramas del derecho no tradicionales con mayor impacto en el mundo de los negocios y se citará casos concretos que ejemplifican esta realidad en América Latina.

3.1. Derecho ambiental

La preocupación por la protección del medio ambiente ha conllevado al surgimiento del derecho ambiental. Este es definido por Lanegra Quispe (2008) como la rama del derecho que estudia la regulación jurídica de las acciones y relaciones humanas que impactan sobre las condiciones ambientales que, en conjunto, son consideradas necesarias para la buena vida de la sociedad y para la protección de las personas, así como para el buen funcionamiento de los ecosistemas.

La necesidad de proteger el buen funcionamiento de los ecosistemas ha conducido a la aprobación de

¹ Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica <www.procomer.com>.

normativa que establece restricciones a ciertas áreas en pro de salvaguardar las riquezas naturales de los países; por ello, dentro de las áreas que se ven limitadas, se encuentra la comercial o la mercantil.

La legislación establece restricciones al comercio de ciertas especies de vida silvestre, obligaciones orientadas al adecuado manejo de desechos peligrosos, manejo de residuos, programas de reciclaje, restricciones al ejercicio de ciertos derechos y libertades en pro del medio ambiente, así como el establecimiento de la responsabilidad por el daño ambiental, entre otros aspectos vinculados. Esto supone que haya leyes especiales, así como cláusulas relativas a la materia

ambiental incluidas en los tratados y acuerdos de libre comercio. En consecuencia, las empresas no solo deben considerar las regulaciones mercantiles, sino también las ambientales propias de los países y los acuerdos internacionales que hayan ratificado tanto los países en los que operan como aquellos en los que pretenden invertir.

3.1.1. Convenciones en materia de medio ambiente

El Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente ha impulsado una serie de convenciones para proteger el medio ambiente, que implican restricciones en materia comerciales.

Tabla 2. Convenciones internacionales tendientes a proteger el medio ambiente

Biodiversidad	Químicos y desperdicios	Océanos, mares y aguas	Declaraciones generales en materia ambiental
Convenio sobre Diversidad Biológica (CDB)	Protocolo de Montreal relativo a Sustancias Agotadoras de la Capa de Ozono	Convención de Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar	Declaración de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente
Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología	Fondo Multilateral para la Aplicación del Protocolo de Montreal	El Programa Mundial de Acción para la Protección del Medio Marino de Actividades Terrestres	Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo. «Carta de la Tierra»
Convención sobre el Comercio Internacional de las Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre (CITES)	Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación	Convención de Cartagena para la Protección y el Desarrollo del Medio Marino de la Región del Gran Caribe <ul style="list-style-type: none"> • Protocolo Relativo a la Cooperación para Combatir los Derrames de Hidrocarburos en la Región del Gran Caribe. • Protocolo Relativo a las Áreas Protegidas y Vida Silvestre (SPAW) en la Región del Gran Caribe. • Protocolo Relativo a la Contaminación de Fuentes Terrestres y Actividades. 	Declaración de Johannesburgo
Convención relativa a los Humedales de Importancia Internacional especialmente como Hábitat de Aves Acuáticas (RAMSAR)	Convenio de Rotterdam sobre el Procedimiento de Consentimiento previo Fundamentado aplicable a ciertos Plaguicidas y Productos Químicos Peligrosos objeto de Comercio Internacional (PIC)	Plan de acción del Nor-Este del Pacífico/NOWPAP	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente Humano – Estocolmo '72

Biodiversidad	Químicos y desperdicios	Océanos, mares y aguas	Declaraciones generales en materia ambiental
Convención sobre la Conservación de las Especies Migratorias de Animales (CMS)	Convenio de Estocolmo sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes (POPs)	Convención de Guatemala para el Nor-Este del Pacífico	
Foro de Naciones Unidas sobre los Bosques (UNFF)			
Convención Interamericana para la Protección y Conservación de las Tortugas Marinas			

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (<http://www.pnuma.org>).

A partir de estos acuerdos y otros más vinculados con la materia, se crea el concepto de desarrollo sustentable, que busca el equilibrio entre desarrollo económico y protección del medio ambiente. Sin embargo, el impacto de la normativa desarrollada en esta materia en las empresas latinoamericanas ha generado fuertes discusiones y tensiones entre el Gobierno, las empresas y la sociedad civil, con posiciones que no han sido pacíficas, e incluso ha terminado con disputas largas y complejas en estratos judiciales.

3.1.2. Casos relevantes

La legislación ambiental ha tenido un fuerte impacto en el mundo de los negocios. De hecho, ha generado fuertes responsabilidades de parte de las empresas que han lesionado el medio ambiente con la imposición de sanciones judiciales y económicas, así como tener que asumir los costos de las acciones necesarias para reparar el daño ambiental. De ello, deriva la necesidad de que las empresas tomen conciencia de la incidencia de la legislación ambiental en el mundo de los negocios. A continuación, se presentan algunos ejemplos de ello en América Latina.

• Brasil: Companhia Siderurgia Nacional (CSN)²

Podemos citar el caso de la explotación minera realizada por las empresas Nova Prospera S.A., la compañía siderúrgica nacional, y sus socios en Brasil, quienes fueron procesados por daños causados al medio ambiente en perjuicio de la comunidad de Santa Catarina. El caso se remonta a 1993, cuando el Ministerio Público Federal del Estado de Santa Catarina y la Unión Federal de Brasil interpuso una acción civil pública contra las empresas carboníferas, sus directores y socios mayoritarios con el fin de recuperar los daños ambientales causados por la explotación del carbón mineral en la región sur de Santa Catarina. La disputa se originó porque la inadecuada disposición de los desechos sólidos y de las aguas afluentes de la explotación minera, y de los beneficios del carbón acarreo una degradación ambiental tan severa que la región fue considerada área crítica nacional para efectos del control de la contaminación y calidad ambiental.

El 5 de enero de 2000 se emitió la primera sentencia en el caso, en la cual se condenó a las empresas acusadas a responder solidariamente por los daños ambientales causados. En dicha sentencia, se tuvo por demostrado

² Para consultar más detalles de las sentencias de este caso, véase el sitio web <<http://www.stj.jus.br/portal/site/STJ>> con la sentencia 647.493/SC.

el daño ambiental causado por las empresas dedicadas a la explotación minera en la región:

No caso específico da Bacia Carbonífera do Estado de Santa Catarina, a inadequada disposição de rejeitos sólidos e das águas efluentes da mineração e beneficiamento de carvão acarretou uma degradação ambiental tão severa que a região foi considerada, pelo Decreto n. 85.206, de 25 de setembro de 1980, a 14ª ÁREA CRÍTICA NACIONAL para efeito de Controle da Poluição e Qualidade Ambiental. /.../

A bacia do rio Araranguá apresenta elevados níveis de comprometimento, causados principalmente por resíduos de extração do carvão, tendo suas águas elevada acidez, concentração de sulfato, fortes concentrações de ferro, níquel, cádmio e sólidos totais.

O Rio Mãe Luzia, cujo leito se estende justamente sobre a Bacia Carbonífera, nascendo em Siderópolis e desaguando no Oceano Atlântico, com o nome de Rio Araranguá, por ser o desaguadouro dos Rios Fiorita e Sangão, assim como estes, hoje, é um rio morto, ecossistema impróprio para a vida vegetal ou animal. É fatonotório que o Rio Mãe Luzia deveria ser a fonte principal de abastecimento de água da região de Criciúma, todavia, a exploração do carvão com o lançamento indiscriminado de despejos em seu leito, o tornou impróprio para o abastecimento público (assim como para a irrigação, recreação ou pesca), em razão do alto teor de acidez, metais e sólidos suspensos em suas águas, inviabilizando por completo a captação que se fazia. Restou ao Poder Público utilizar as águas do Rio São Bento, por meio de uma derivação de 20 km de extensão (Tribunal Superior de Justicia de Brasil, 2010).

El deterioro ambiental no solo causó un grave impacto en las riquezas naturales de la región, sino también en la calidad de vida de los ciudadanos, pues —tal y como se indicó en el acápite de la sentencia transcrita— el río Mãe Luzia, seriamente dañado, era la fuente principal de abastecimiento de agua de la región, con lo cual se dejó a los pobladores sin el recurso hídrico y,

además, se impactó negativamente la actividad pesquera que se hacía en los ríos de la zona.

En la sentencia de 2000, se condenó a las empresas demandadas a presentar proyectos de recuperación ambiental de la región afectada, lo cual contemplaba las áreas de depósitos de desecho, áreas de minas en explotación a cielo abierto y minas abandonadas, así como la descolmatación, la fijación de taludes, descontaminación y rectificación de los cursos de aguas, además de otras obras que procuran amenizar los daños sufridos principalmente por la población de los municipios —lugares de extracción y de la generación de los beneficios—.

Esta sentencia fue modificada por el Tribunal Regional Federal de la Cuarta Región del 22 de octubre de 2002, a partir de lo cual se eximió de responsabilidad a la empresa Nova Prospera S.A. —que integraba el grupo de empresas dedicadas a la explotación minera en la región— y se amplió el plazo para la ejecución del plan de recuperación ambiental a 10 días. No obstante, en sentencia definitiva de mayo de 2007, el Tribunal Superior de Justicia decidió la reinclusión de las empresas excluidas y estableció en la cláusula de solidaridad que cada empresa es responsable directa de la recuperación de los pasivos ambientales que generó.

A raíz de este caso y otros similares, el Gobierno de Brasil emitió el decreto 97.632/89, que obligaba tanto a los proyectos mineros existente como a los nuevos proyectos a presentar un Plan de Recuperación de Área Degradada (PRAD), el cual, una vez aprobado por el órgano ambiental, deberá ser cumplido rigurosamente. Además de ello, en la Constitución Política de 1988, se incluyó el principio de la recuperación del área degradada, que implica que todo aquel que explote los recursos minerales estará obligado

a recuperar el medio ambiente degradado, aunque la degradación no sea significativa.

- Costa Rica: Industrias Infinito S.A. (Caso Crucitas)³

A nivel internacional, se ha reconocido la sentencia 4399-2010 de la Sala Primera de la Corte de Costa Rica como un avance en materia de protección del medio ambiente y un auge del control de convencionalidad —aplicación del juez nacional de la norma internacional para un caso concreto—. En la resolución de este caso, que causó gran controversia en Costa Rica, la Sala Primera utilizó principios de protección

a la materia ambiental, con lo cual se amplió la aplicación de la norma concreta. En otras palabras, la legislación vigente no cubría todos los hechos y discusiones que generó este caso, que versaba sobre la procedencia de permitir la explotación minera en un país que se considera conservacionista. Esto condujo a los tribunales a recurrir a interpretaciones proteccionistas y bajo una filosofía de conservación al medio ambiente para resolver el caso concreto.

Dentro de los múltiples temas abordados por esta sentencia, en materia ambiental, se destacan los siguientes aspectos:

Tabla 3. Temática desarrollada en el análisis del caso Crucitas

Daño ambiental	<ul style="list-style-type: none"> • Vicios del decreto que declaró de interés público y conveniencia nacional el Proyecto Minero Crucitas • Ausencia de balance entre beneficios y costos, e incertidumbre sobre afectación a acuífero inferior • Legitimación en relación con el interés difuso para su reclamo y fijación de monto en ejecución de sentencia destinado a ejecutar las obras de reparación y restauración de la zona afectada
Protección ambiental minera	<ul style="list-style-type: none"> • Vicios del decreto que declaró de interés público y conveniencia nacional el Proyecto Minero Crucitas • Ausencia de balance entre beneficios y costos, e incertidumbre sobre afectación a acuífero inferior • Concepto, fundamento y alcances del principio precautorio como parámetro de legalidad de las conductas administrativas
Principio precautorio en materia ambiental	<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de balance entre beneficios y costos e incertidumbre sobre afectación a acuífero inferior • Concepto, fundamento y alcances como parámetro de legalidad de las conductas administrativas • Análisis con respecto a la carga de la prueba y el carácter fiscalizador del juez
Carga de la prueba en materia ambiental	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis con respecto al principio precautorio y el carácter fiscalizador del juez
Medidas cautelares en materia ambiental	<ul style="list-style-type: none"> • Concepto, fundamento y alcances del principio precautorio como parámetro de legalidad de las conductas administrativas • Ausencia de balance entre beneficios y costos, e incertidumbre sobre afectación a acuífero inferior
Uso del suelo	<ul style="list-style-type: none"> • Vicios del decreto que declaró de interés público y conveniencia nacional el Proyecto Minero Crucitas • Ausencia de balance entre beneficios y costos, e incertidumbre sobre afectación a acuífero inferior
Estudio de impacto ambiental	<ul style="list-style-type: none"> • Nulidad de resolución administrativa que aprueba cambios en proyecto minero sin solicitar la evaluación correspondiente • Ausencia de balance entre beneficios y costos, e incertidumbre sobre afectación a acuífero inferior

³ Para consultar más datos de este caso, puede accederse al sitio <<http://jurisprudencia.poder-judicial.go.cr/pj/scij/>> con la sentencia 4399-2010, 14 de diciembre de 2010.

Evaluación del impacto ambiental minero	<ul style="list-style-type: none"> • Nulidad de resolución administrativa que aprueba cambios sin solicitar el estudio correspondiente • Ausencia de balance entre beneficios y costos, e incertidumbre sobre afectación a acuífero inferior
Secretaría Técnica Nacional Ambiental	<ul style="list-style-type: none"> • Nulidad de resolución que aprueba cambios en proyecto minero sin solicitar el estudio ambiental correspondiente • Ausencia de balance entre beneficios y costos, e incertidumbre sobre afectación a acuífero inferior • Criterios favorables traídos al proceso judicial no sustituyen su función técnica
Dirección de Geología	<ul style="list-style-type: none"> • Alcances de su competencia con respecto a concesión de explotación minera
Permiso de exploración minera	<ul style="list-style-type: none"> • Improcedencia de conversión al acto de concesión de forma automática
Servidumbre minera	<ul style="list-style-type: none"> • Vicios ante falta de desafectación y pretendida disposición de camino público
Vicios ante falta de desafectación y pretendida disposición de camino público	<ul style="list-style-type: none"> • Correcta aplicación no menoscaba la seguridad jurídica ni afecta de forma negativa la inversión extranjera
Denuncia por daños al ambiente	<ul style="list-style-type: none"> • Vicios del decreto que declaró de interés público y conveniencia nacional el Proyecto Minero Crucitas • Comunicación de sentencia dictada en sede contenciosa administrativa a otros órganos públicos

Fuente: Extraído de la sentencia 4399-2010. Sala Primera de la Corte de Costa Rica (2010).

Por su parte, los detractores de esta resolución consideran que, a partir de este caso, se crea un sentimiento de inseguridad jurídica y pérdida de inversión en el país, dado que se contaba con una autorización que posteriormente se declaró nula, lo cual causa pérdidas a la empresa privada. No obstante, para el interés de este ensayo, se debe destacar la importancia de que las empresas estudien el marco jurídico ambiental del país en el cual van a invertir y el desarrollo de actividades que impliquen explotación de recursos naturales, puesto que esta legislación bien puede detener un proyecto que desde la óptica empresarial o financiera fuera atractivo y pertinente.

3.2. Propiedad intelectual

La materia de propiedad intelectual ha tenido un desarrollo importante en las economías modernas, en donde vivimos un auge del desarrollo del conocimiento humano. Ello ha generado que nuestros países ratifiquen instrumentos internacionales y modifique su normativa interna, lo cual debe ser considerado

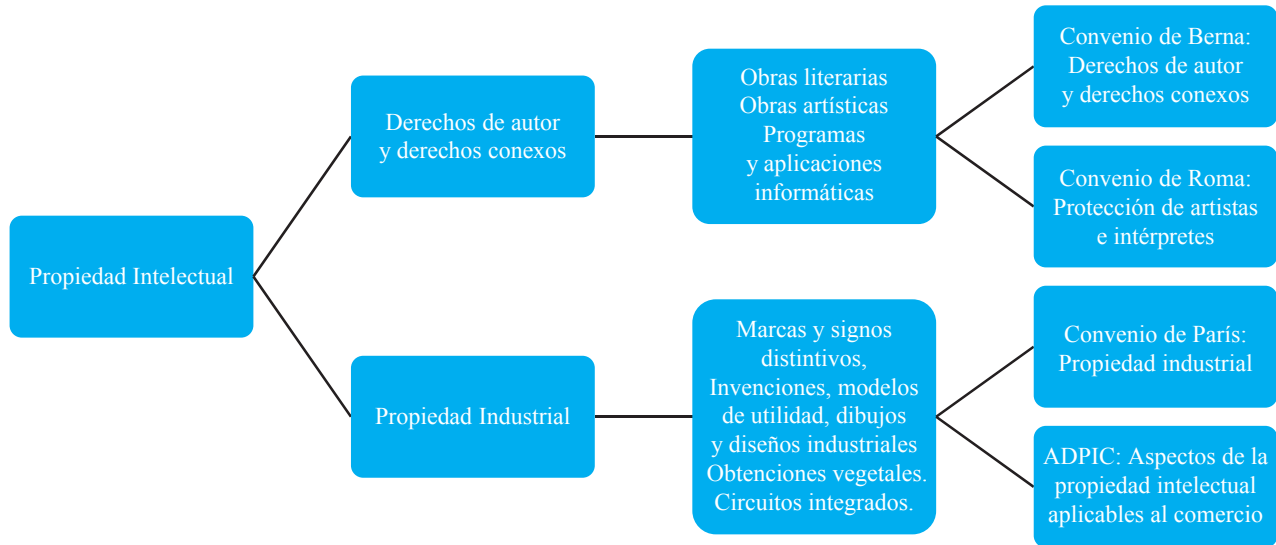
por los empresarios al momento de decidir iniciar un proyecto.

La Organización Mundial de Propiedad Intelectual (s.a.) la define de la siguiente manera:

La propiedad intelectual se refiere a las creaciones de la mente: invenciones, obras literarias y artísticas, así como símbolos, nombres e imágenes utilizadas en el comercio. La propiedad intelectual se divide en dos categorías: La propiedad industrial, que incluye las patentes de invenciones, las marcas, los diseños industriales y las indicaciones geográficas. El derecho de autor, que incluye obras literarias, tales como novelas, poemas y obras de teatro, películas, obras musicales, obras artísticas, tales como dibujos, pinturas, fotografías y esculturas, y diseños arquitectónicos. Los derechos conexos al derecho de autor incluyen los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes sobre sus interpretaciones o ejecuciones, los de los productores de fonogramas y los de los organismos de radiodifusión respecto de sus programas de radio y televisión (p. 2).

A continuación, se presentan los principales convenios internacionales según sus ramas.

Gráfico 1. Convenios Internacionales aplicables en Propiedad Intelectual



Fuente: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual <<http://www.wipo.int/about-wipo/es/>>. Elaboración propia.

3.2.1. Convenciones en materia de propiedad intelectual

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) es el organismo líder en la materia, y al cual pertenecen la mayoría de los países de América Latina. Estos han suscrito una importante normativa regional que incide en la legislación nacional, tales como las que se exponen a continuación:

Tabla 4. Convenios Internacionales en materia de Propiedad Intelectual

Patentes y modelos de utilidad	Diseños industriales	Marcas, marcas de certificación y marcas colectivas	Otros
Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883), Tratado de Cooperación en materia de Patentes (1970), Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en Materia de Patentes (1977), Arreglo de Estrasburgo relativo a la Clasificación Internacional de Patentes (1971), Tratado sobre el Derecho de Patentes (2000)	Arreglo de La Haya relativo al Registro Internacional de Dibujos y Modelos Industriales (1934), Arreglo de Locarno que establece una Clasificación Internacional para los Dibujos y Modelos Industriales (1968)	Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (1891), Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas (1989), Arreglo de Niza relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas (1957), Acuerdo de Viena por el que se establece una clasificación internacional de los elementos figurativos de las marcas (1973), Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos (1891) Tratado sobre el Derecho de Marcas (1994)	Indicaciones geográficas y denominaciones de origen: Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional (1958) Circuitos integrados: Tratado de Washington sobre la Propiedad Intelectual respecto de los Circuitos Integrados (1989) Protección contra la competencia desleal: Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883)

Fuente: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual <<http://www.wipo.int/about-wipo/es/>>. Elaboración propia.

A partir del surgimiento de esta área del derecho, se han dado importantes disputas, principalmente, en materia de marcas, patentes de invención, signos distintivos y similares. Ello está vinculado con el fenómeno de la competencia desleal, en la medida que esta normativa busca evitar y sancionar aquellos actos en que se explota el derecho de un competidor para obtener ventajas indebidas en el mercado.

Los derechos de propiedad industrial tienen como complemento indispensable la disciplina de la competencia desleal. A diferencia de los derechos de propiedad intelectual que, como regla general, toman la forma de derechos exclusivos de explotación que recaen sobre los bienes inmateriales de la empresa, la disciplina de la competencia desleal no contempla derechos exclusivos a favor de un titular. La disciplina de la competencia desleal trata de obligaciones; específicamente de obligaciones a cargo de los comerciantes. Las reglas de la competencia desleal exigen que todo comerciante se conduzca conforme a los usos honestos en materia industrial y comercial. La violación a esta obligación legal otorga al comerciante afectado por esa desviación en el comportamiento de otro comerciante, el derecho sustantivo de iniciar una acción de competencia desleal con miras a la cesación de los actos de competencia desleal, y a la obtención de la indemnización correspondiente. A pesar de que la acción de competencia desleal no se ejercita con base en la violación de un derecho exclusivo, a la disciplina de la competencia desleal con frecuencia se le ubica a un lado de la propiedad industrial, e incluso, como formando parte de la propiedad industrial. Ello se debe en una gran parte al hecho de que la definición de competencia desleal que aparece en el Convenio de París, incluye, una referencia expresa a la competencia desleal, complementada con una reglamentación contenida en los tres párrafos que componen el artículo 10bis del Convenio de París. No obstante, el

ejercicio de la acción de competencia desleal no está restringido a temas asociados con la propiedad industrial, pues es un hecho que esta acción legal está disponible para todo tipo de situaciones vinculadas de modo directo, o indirecto, con la propiedad intelectual en el más amplio sentido del vocablo (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2015).

3.2.2. Casos relevantes

La propiedad intelectual ofrece protección, de tal manera que cualquiera que se sienta lesionado en sus derechos puede recurrir a los tribunales para que se reconozcan sus creaciones y se reivindiquen sus derechos lesionados. En América Latina, existen múltiples casos. Algunos de ellos, serán desarrollados a continuación.

La Patente de la Ayahuasca: propiedad intelectual y pueblos indígenas⁴

Para América Latina, la normativa de propiedad intelectual ha generado una gran controversia con los pueblos indígenas, pues estos reclaman que las grandes transnacionales aprovechan el conocimiento de los pueblos autóctonos para generar patentes de invención que les generan réditos económicos sin beneficiar a los pueblos dueños de ese conocimiento.

Un ejemplo es la batalla en los tribunales de los Estados Unidos por una patente de una planta del Amazonas, Ecuador, conocida como la «Patente de la Ayahuasca». Las Coordinadora de Organizaciones Indígenas de la Cuenca Amazónica (Coica), la Alianza Amazónica para los Pueblos Indígenas y los abogados del Centro Internacional de Derecho Ambiental (CIDA) presentaron un reclamo ante la Oficina de Patentes y Comercio de los Estados Unidos con el fin

⁴ Para obtener más información de este caso, puede contactarse a la Coordinadora de Organizaciones Indígenas de la Cuenca Amazónica (Coica) al sitio web <<http://coica.org.ec/web/>>.

de que se eliminara una patente otorgada a favor de Loren Miller, director de *International Plant Medicine Corporation* con sede en California.

En 1986, Loren Miller tomó una muestra de una planta medicinal cultivada por una comunidad indígena en Ecuador; la llevó a Estados Unidos con el objetivo de estudiarla; y logró una patente para su explotación exclusiva, sin considerar que dicha planta crece libremente en la jungla donde es utilizada por más de 400 poblados en Ecuador, Colombia y Brasil como medicina en ceremonias religiosas para hacer una bebida alucinógena llamada también ayahuasca. «Yage» es el nombre alternativo que aplican tanto para los sarmientos como para la bebida. Quienes la han ingerido dicen que produce la sensación de que el cuerpo se separa del alma y provoca visiones que pueden ser terroríficas para los inexpertos.

El coordinador general de Coica, Antonio Jacanamijoy, afirma que Miller «ha cometido una ofensa grande contra pueblos indígenas al patentar para su beneficio una planta sagrada que él mismo reconoce haber ‘descubierto’ en la chacra de una familia indígena en Ecuador» (Knight, 1998). «La ‘nueva variedad’ que afirma haber descubierto es una variedad de banisteriopsis domesticada por nuestros pueblos hace cientos de años». La planta sagrada, agregó, «es propiedad colectiva de los pueblos indígenas amazónicos» (Knight, 1998).

Pese a que Loren Miller ignoró los pedidos de los pueblos indígenas, finalmente, luego de varios años en disputa, la Oficina de Patentes y Comercio de los Estados Unidos eliminó la patente concedida y se reconoció dicha planta como patrimonio de los pueblos indígenas del Amazonas.

*Biopiratería caso del frijol amarillo. Disputa Estados Unidos-México*⁵

En 2008, luego de años en disputa, la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de Estados Unidos anuló la patente del frijol Enola. Esta fue denunciada, primero, por el Grupo ETC —agrupación de productores de frijol—; y, posteriormente, apoyada por el Centro Internacional para la Agricultura Tropical, con sede en Colombia (CIAT, uno de los centros del CGIAR), la Organización para la Alimentación y la Agricultura de Naciones Unidas (FAO) y el Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional (CGIAR).

Este caso se clasificó como un ejemplo de biopiratería de frijoles mexicanos al modificar genéticamente una variedad de frijol mexicano y evitar que esta leguminosa se vendiera en ese país en una clara práctica monopólica. Se inició con una patente concedida a favor de Larry Proctor, quien conoció la especie de frijol amarillo en México y, posteriormente, acusó a los agricultores mexicanos de violar su patente (número US 5.894.079), porque vendían esos frijoles en Estados Unidos.

En consecuencia, los cargamentos de frijoles amarillos de México fueron detenidos en la frontera con Estados Unidos, y miles de agricultores mexicanos perdieron importantes mercados. En 2001, Proctor demandó a dieciséis empresas y agricultores del frijol en Estados Unidos nuevamente, acusándolos de violar su patente. En este contexto los productores de frijol mexicanos reclamaron que la Oficina de Patentes de Estados Unidos otorgó una patente flagrantemente arbitraria para monopolizar legalmente los mercados y destruir la competencia de frijol. Ello causó un grave perjuicio a los agricultores mexicanos —e, incluso, a algunos

⁵ Para obtener más información de este caso, puede consultarse a la agrupación de productores de frijol (Grupo ETC) <<http://www.etc-group.org/es>>.

estadounidenses— como resultado de este monopolio injusto, los cuales nunca serán compensados por sus pérdidas.

La primera apelación de esta patente se solicitó en diciembre de 2000. La Oficina de Patentes y Marcas Registradas de Estados Unidos declaró su rechazo preliminar a la patente tres años después; no obstante, por retrasos y mecanismos legales, se le permitió seguir explotando durante años más. Finalmente, en 2008, los agricultores de frijol amarillo lograron la eliminación de dicha patente y, por ende, poder volver a vender su frijol en Estados Unidos.

Los anteriores ejemplos dejan ver la relevancia que la materia de propiedad intelectual tiene en el desempeño de actividades empresariales. Esta puede servir para proteger sus invenciones y creaciones por medio de patentes, marcas, signos distintivos u otros mecanismos de protección contra competencia desleal. A su vez, permite tener claras las consecuencias al tratar de iniciar una actividad lucrativa haciendo uso de la creación de otras empresas, pueblo o grupo de personas, sin su respectivo consentimiento.

3.3. Derecho laboral

La materia laboral es una de las más relevantes que debe conocer todo empresario, pues por regla general las empresas necesitan mano de obra. Esta, muchas veces, se traduce en empleados y, por ende, demanda la aplicación de la legislación laboral, que corresponde a aquella rama del derecho que regula las relaciones entre trabajadores. En esta materia, se tiene como líder a la Organización Internacional del Trabajo, la cual se fundó en 1919 y, en 1946, adquirió el estatus de organismo especializado de las Naciones Unidas. Junto con los gobiernos de los 181 Estados miembros, en la OIT, están representados tanto los patrones como los trabajadores.

3.3.1. Convenios internacionales en materia laboral

El trabajo central de la OIT consiste en establecer y mejorar los estándares laborales y sociales internacionales. Los principios fundamentales de la OIT, plasmados en diferentes convenios, son libertad de sindicación y el derecho a negociaciones colectivas, la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligado, eliminación del trabajo infantil y de la discriminación en el empleo y la profesión.

Tabla 5. Áreas en las que la OIT ha emitido convenios internacionales

Libertad sindical, negociación colectiva y relaciones de trabajo
Trabajo forzoso
Eliminación del trabajo infantil, y protección de los niños y de los menores
Igualdad de oportunidades y de trato
Convenio de gobernanza sobre consultas tripartitas (y recomendaciones conexas)
Administración e inspección del trabajo
Política y promoción del empleo
Orientación y formación profesionales
Seguridad del empleo
Salarios
Seguridad y salud en el trabajo
Tiempo de trabajo
Seguridad social
Protección de la maternidad
Política social
Trabajadores migrantes
VIH y el sida
Trabajadores del mar
Pescadores
Trabajadores portuarios
Pueblos indígenas y tribales
Categorías específicas de trabajadores: Plantaciones, a domicilio, trabajadores domésticos, etc.

Fuente: Organización Internacional del Trabajo <<http://www.ilo.org/inform/online-information-resources/ilo-collections/lang-es/index.htm>>.

Otro instrumento con aplicación internacional que ha surgido recientemente en materia laboral es el denominado «Acuerdo Marco Global», que corresponde a un instrumento de derecho laboral que —sin poseer carácter de ley— viene a coadyuvar en el respeto de los derechos y normativa laboral. La OIT (1998) lo define como «un instrumento negociado entre una empresa multinacional y una federación sindical mundial con el fin de establecer una relación entre las partes y garantizar que la compañía respete las mismas normas en todos los países en los cuales opera». Se trata de un acuerdo entre sindicatos de trabajadores y representantes laborales que incluye tanto a los empleados de dicha empresa a nivel mundial como a las cadenas de suministros, y que procura garantizar el respeto de los derechos y condiciones laborales mínimas requeridas en los convenios de la OIT.

Mientras que los convenios de la OIT se dirigen a los Estados, la Declaración Tripartita de Principios sobre las empresas multinacionales incluye también a las empresas. El objetivo de esta declaración consiste en fomentar la contribución positiva que las empresas multinacionales pueden aportar al progreso económico y social, y minimizar y resolver las dificultades a que pueden dar lugar las operaciones de estas empresas. Todas las partes a que se refiere esta declaración deberían respetar la Declaración Universal de Derechos Humanos y los Pactos Internacionales correspondientes adoptados por la Asamblea General de las Naciones Unidas, la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo y sus principios, y contribuir a hacer realidad la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales. Por otra parte, el auge de los Tratados de Libre Comercio ha generado fuertes tensiones en esta materia.

A menudo, se escuchan denuncias de violación de los derechos laborales de parte de las empresas radicadas en América Latina, donde los países carecen de reglamentación y herramientas adecuadas para velar por los derechos de los trabajadores.

3.3.2. Casos relevantes

La legislación laboral impone cargas al patrono en pro de los trabajadores que deben ser respetadas por las empresas so pena de exponerse a sanciones económicas y judiciales, y al deterioro de la imagen empresarial ante el público al verse envuelto en un caso de explotación laboral. Lamentablemente, esta situación es frecuente en América Latina. A continuación, se comentan algunos de los casos.

*Corporativo El Cerezo Sociedad Agrícola, México*⁶

El Grupo Corporativo El Cerezo Sociedad Agrícola, con domicilio en Guanajuato (México), fue sancionado por las autoridades de dicho país por explotar a 200 trabajadores indígenas, entre los que se encontraban mujeres, jóvenes y niños, quienes trabajaban en condiciones de explotación e inhumanas. Los inspectores de trabajo comprobaron que unos 100 trabajadores se encontraban alojados en un predio del Municipio de Comondú en condiciones insalubres, hacinados en pequeñas chozas provisionales y con poco acceso al agua. En este predio, que solo era utilizado como vivienda, había también mujeres, bebés y adolescentes de 14 años. Además de los trabajadores indígenas, se encontraban alojados otros 100 jornaleros agrícolas en las mismas condiciones de vivienda. A ello se sumó que se detectaron 113 violaciones a la legislación laboral, como son condiciones inseguras e insalubres en el área de trabajo, falta de sanitarios

⁶ Para obtener más información de este caso, se puede consultar a la Comisión Estatal de Derechos Humanos de México <www.cndh.org.mx>.

y agua potable, falta de áreas adecuadas para la toma de alimentos, falta de equipo de protección personal. Se encontró a 13 menores de edad que laboraban y 167 trabajadores sin registro ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, lo cual supone que no contaban con prestaciones de ley.

Por estas irregularidades, la Dirección General de Inspección decretó la restricción de operaciones en el campo agrícola propiedad de la empresa El Cerezo y se solicitó la intervención inmediata de la Comisión Estatal de Derechos Humanos para que se iniciara una investigación en materia de violación a los derechos humanos de estos 200 jornaleros agrícolas y sus familias. Adicionalmente, se presentaron denuncias por el delito penal de trabajo infantil, y se pidió la intervención de personal de la Comisión Estatal para la Protección contra Riesgos Sanitarios con el objetivo de determinar las condiciones de riesgo en la salud de los trabajadores y de Policía Municipal en apoyo a estas acciones. Las multas que se pueden imponer a esta empresa podrían ascender a 5000 veces el salario mínimo.

Trabajo semiesclavo: Seatech International Inc., Colombia⁷

La empresa Seatech International Inc., cuenta con una planta de producción de atún enlatado en Cartagena (Colombia) y fue sancionada por el Ministerio de la Protección Social por violar la jornada laboral. Se le ha planteado diversas acusaciones. Para empezar, se le acusa de tercerización. De los 1,5 mil trabajadores y trabajadoras que se desempeñan en la planta en

Cartagena, solamente 13 tienen un contrato permanente y directo con la empresa. El resto está vinculado por medio de empresas contratistas o tercerizadoras. Además, se le acusa de trabajo semiesclavo, debido a que las jornadas se prologaban hasta dieciséis horas diarias; se trabaja de pie; sin acceso a los alimentos; y, muchas veces, no se les pagaba a los trabajadores las horas extra. Finalmente, se enfrenta a una acusación en torno a enfermedades laborales. Marilyn Mendoza Martínez es una trabajadora que fue diagnosticada con tres enfermedades laborales: tenosinovitis de Quervain, afeción del túnel carpiano y cervicobraquialgia. Ella trabajaba limpiando atún por Seatech en Cartagena. Eran movimientos repetitivos constantes por más de dieciséis horas diarias, con apenas diez minutos de descanso en la mañana y media hora para el almuerzo.

El 29 de junio de 2011, el Juzgado Décimo Civil Municipal de Cartagena sentenció a Seatech International Inc. y A tiempo Servicios Ltda. —una de las dos empresas que contratan a los trabajadores para que laboren para Seatech— a pagarle a Marilyn Mendoza Martínez todos los salarios y prestaciones sociales dejadas de percibir desde su despido⁸. También, deberán indemnizarla y reubicarla en un cargo «que ofrezca condiciones iguales o mejores que las del cargo que desempeñaba hasta su desvinculación» (Juzgado Décimo Civil Municipal de Cartagena, 2011). Ante esta situación y una oleada de despidos masivos, los trabajadores de esta empresa formaron la asociación «Manos muertas», que lucha para lograr la mejora de las condiciones laborales de los demás trabajadores y lograr una indemnización similar para los demás afectados.

⁷ Para obtener más información de este caso, se puede consultar a la Unión Sindical de Trabajadores de la Industria Alimenticia (Ustrial, 2011) y Ministerio de la Protección (2011).

⁸ Mendoza Martínez había sido despedida por su enfermedad.

3.4. Derecho del consumo (derechos del consumidor)

El derecho del consumo o protección de los derechos del consumidor es, quizás, una de las áreas más modernas y que ha contado con un desarrollo importante en los últimos años. Implica un cambio de paradigma en la atención al cliente y coloca una carga de responsabilidad sobre los hombros del empresario al aplicar una interpretación jurídica a favor del consumidor. Esta rama del derecho le otorga al consumidor cinco derechos fundamentales que todo empresario debe respetar.

La principal reforma introducida por esta rama del derecho es la presunción de responsabilidad del empresario, de tal manera que es él quien debe probar que la acusación del consumidor, que alegue estar siendo afectado, realmente sea falsa. En consecuencia, ya no solo se debe velar por una adecuada atención al cliente en virtud de un enfoque de servicios y lealtad del consumidor, sino también porque existen normas que exigen el respeto de los derechos de los consumidores y sancionan su incumplimiento.

3.4.1. Convenios internacionales en materia de derecho del consumidor

La preocupación por la protección de los consumidores frente a algunos abusos de grandes empresas condujo a que en 1985 la Asamblea General de Naciones Unidas aprobara las Directrices para la Protección de los Consumidores, que rigen para todos sus países miembros. Específicamente, en América Latina, a mediados de la década de 1980 e inicios de la de 1990, inició un auge en esta materia a través de accio-

nes concretas. Entre ellas, se encuentra la creación de la Oficina Regional para América Latina y El Caribe de Consumers International (ex IOCU) con sede en Uruguay en 1986. Posteriormente, se llevó a cabo la aprobación de códigos y leyes específicas en los países, como, por ejemplo, Argentina, que incluyó los derechos del consumidor en su Constitución Política de 1994, y Costa Rica, que aprobó la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor en 1995. Finalmente, a nivel internacional, si bien no lo indica de forma expresa, se ha interpretado que el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de las Naciones Unidas incluye cláusulas que pueden ser aplicables para resolver un conflicto de este tipo bajo una filosofía que apunta a proteger al consumidor.

3.4.2. Casos relevantes

Las empresas latinoamericanas deben ser conscientes de esta normativa y, consecuentemente, más cuidadosas en la atención directa e indirecta que les da a los consumidores. En nuestra región, contamos con casos que han implicado sanciones y costos importantes a empresas derivadas del incumplimiento de esta normativa, entre los cuales se encuentran los que serán comentados a continuación.

*Edenor: El apagón en Argentina de 1999*⁹

Se destaca el caso del apagón en la ciudad de Buenos Aires la noche al 15 de febrero de 1999, cuando, producto de la falla de un cable en una de las subestaciones de la compañía eléctrica Edesur, se provocó un incendio en el túnel de cables. Esto generó la interrupción de energía eléctrica en diez barrios de

⁹ En la consulta de Jurisprudencia de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil y Comercial Federal de Argentina <https://www.pjn.gov.ar/02_Central/Index2.Asp?Nodo=980&Rubro=2>, se pueden consultar las sentencias condenatorias de Edensur por los hechos descritos en este caso.

Gráfico 2. Derechos fundamentales del consumidor



Fuente: Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1995). Elaboración propia.

la costa de Buenos Aires, que afectó a más de 600 000 personas en la capital. Dicho apagón perjudicó a domicilios, oficinas, bancos, trenes subterráneos, semáforos y señalización vial durante casi quince días en verano, con temperaturas superiores a los 30 grados centígrados. De esta manera, un problema técnico se convirtió en un conflicto social, y provocó una crisis económica y política que duró más de dos meses, con lo cual puso sobre la mesa de discusión, precisamente, los derechos de los consumidores.

La Defensoría del Pueblo de la Ciudad de Buenos Aires, la Comisión de Defensa del Consumidor de la Cámara de Diputados de la Nación y otras entidades intermedias reclamaron acciones de parte de las autoridades.

Sus demandas alcanzaron importantes logros, como una Audiencia Pública, en la que se expusieron las irregularidades de la empresa y del Gobierno ante la opinión pública; medidas judiciales a favor de los usuarios; la incorporación de las asociaciones a los entes reguladores; y la necesidad de adecuar los marcos regulatorios de las privatizaciones.

Luego de un largo proceso judicial y la reforma de la normativa interna tendiente a tutelar los derechos de los consumidores, la Sala I de la Cámara Civil y Comercial Federal admitió la legitimación del Defensor del Pueblo para actuar en nombre de los damnificados. Esto fue cuestionado por parte de la empresa Edesur, la que alegaba que cada uno de los afectados debía

accionar el proceso de forma individual y argumentaba que la Defensoría del Pueblo de la ciudad de Buenos Aires carecía de legitimidad para demandarlos en nombre de los usuarios.

Dada la gran cantidad de afectados, el Poder Judicial llegó a definir que Edesur era responsable en todos los casos y que cualquier damnificado únicamente debía probar los daños que había sufrido y no la culpabilidad de la empresa. A partir de esto, se invertía el principio de inocencia, pues, en este caso, se presume que la empresa es culpable y se interpreta a favor del consumidor.

Esta resolución es relevante, en la medida que se legitima la participación de los grupos organizados y los defensores del pueblo en estos temas. De este modo, se crean nuevos «actores», con los cuales debe relacionarse el empresario; en ese sentido, ya no solo interactúa con los clientes directamente, sino también con las asociaciones que representan sus intereses.

Caída en un McDonald's, Costa Rica

En Costa Rica, se presentó un caso relevante en la materia, cuyos hechos se remontan al 9 de octubre de 1996, cuando la accionante se presentó con su hija al restaurante McDonald's, ubicado en el Centro Comercial de Guadalupe, Goicoechea. Mientras se movilizaba en el interior del establecimiento, resbaló en un material semilíquido y aceitoso, al parecer, mayonesa derramada. La accionante cayó de espaldas y sufrió un fuerte golpe contra el piso, que le provocó una lesión en el área del cóccix. Este accidente requirió atención médica en la Clínica Católica y en el Departamento de Prestaciones Sanitarias del Instituto Nacional de Seguros, con cargo a una póliza suscrita por la empresa demandada para cubrir gastos por responsabilidad civil.

Aun cuando fue dada de alta en el Instituto Nacional de Seguro, siguió aquejada por un dolor incapacitante, que le impidió realizar sus labores habituales, por lo que decidió recurrir a los tribunales con el fin de demandar a McDonald's por los daños sufridos y los gastos médicos en los que hubo de incurrir. La afectada alegó que la empresa, al explotar el negocio de restaurante, realiza una actividad generadora de riesgos, de modo que el resultado lesivo, materializado en el daño físico y moral, sufrido al resbalar y caer, la legitiman para cobrar dicha reparación.

Los tribunales resolvieron a favor de la accionada en la sentencia 589-1999, la que fue reiterada por la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia 575-2003, pues, pese a que la empresa alegó que tenía altos estándares de higiene y que no existía una mala intención de su parte, se interpretó que debía ser responsable de cualquier daño causado a un consumidor que reciba su servicio, máxime que el accidente aconteció dentro de sus instalaciones.

Este fallo es emblemático, pues parte de la responsabilidad de las empresas por daños causados a sus clientes, aun cuando no medie dolo o culpa grave —responsabilidad subjetiva—, sino que, por el hecho de desempeñar una actividad comercial, esta produce el riesgo de causarle un perjuicio —de alguna manera— al consumidor y, por ende, siempre tendrá que indemnizarlo o recompensarlo.

En un extracto de la sentencia, se indica:

[...] que los hechos conocidos en este asunto, tienen su origen en una relación de consumo entre la actora y la demandada, la primera en carácter de consumidora de los servicios de comida que brindaba la segunda, en cuyo caso, el artículo 32 de la Ley 7472, dispone que el comerciante debe responder concurrente e independientemente de la existencia de culpa, si el consumidor

resulta perjudicado por razón del bien o del servicio brindado, de informaciones inadecuadas o insuficientes sobre ellos o de su utilización y riesgos, salvedad hecha cuando demuestre haber sido ajeno al daño. Agrega en su sentencia: «Por ende, la accionada, como comerciante dedicada a una actividad lucrativa, como lo es la venta de comida, está obligada a hacerse responsable por los daños derivados de la actividad que realiza. (Sentencia 575-2003, 2003)

Dicho caso es un precedente, que se ha aplicado en otros casos similares de responsabilidad empresarial por daños causados a los clientes en establecimientos comerciales.

4. Retos para un futuro armonioso entre legislación y gestión empresarial

El mundo de los negocios siempre se va a ver influenciado por el ámbito jurídico, de tal manera que, aun cuando algunos empresarios se resisten a las normas, deben conocerlas para poder desempeñar su actividad lucrativa de forma armoniosa. Al respecto, cabe notar que la relación entre el marco jurídico y los intereses empresariales no siempre es armónica, por lo cual tanto las áreas legales como comerciales tienen retos importantes para lograr una relación adecuada. El respeto de los derechos fundamentales, particularmente los derechos laborales, el desarrollo sostenible, entre otros, son puntos áridos para el ámbito comercial y el derecho. En ese contexto, lograr instrumentos de regulación adecuados para todas las partes involucradas debe ser un objetivo común.

En función de ello, se debe considerar que todo empresario espera obtener ganancias y esa es una lógica básica para el desarrollo del comercio en el mundo actual. Si bien la legislación no debe ser una traba para alcanzar dicho objetivo, debe resguardar a la parte más débil de esa relación y tutelar que, en nombre de intereses

particulares, no se lesionen intereses colectivos, con lo cual muchas veces se genera conflicto. También, se le achaca al derecho carecer de regulación que pueda incentivar al comercio en muchas áreas o bien que pueda delimitar la responsabilidad de cada parte en las formas modernas de hacer negocios. Estos se constituyen como serios retos para la legislación, como, por ejemplo, la normativa aplicable a «El internet de las cosas», que puede traer implicaciones importantes para la vida social y comercial, y frente a los cuales nuestro ordenamiento jurídico no está preparado.

Amén de otros ámbitos del E-commerce, actualmente, es común escuchar hablar de negocios en línea y las potencialidades que tienen las empresas de utilizar estos espacios, pero también genera disputas que deben ventilarse en los estratos legales y las normas aplicables aún no son claras. Si bien existen iniciativas y cláusulas incluidas en los tratados de libre comercio, quedan amplias lagunas jurídicas para regular que otorgue seguridad jurídica a las partes empresario-consumidor.

Finalmente, uno de los retos más relevantes es alcanzar la tan aspirada «seguridad jurídica» principio fundamental del derecho, que establece que todo comerciante o empresario tenga claras las normas que le pueden aplicar para tener certeza de las consecuencias legales de sus actos y evitar sorpresas desagradables. En la medida en que existan áreas que carecen de regulación, o bien, que poseen intereses marcadamente opuestos que conllevan a producir normas contradictorias, la seguridad jurídica será un objetivo a alcanzar, lo que genera un perjuicio tanto para empresarios y consumidores, como para el propio país. Antes de finalizar con esta sección, se debe recordar que las actividades comerciales seguirán de la mano con el ordenamiento jurídico, algunas veces, en armonía; otras, en conflicto, pero, por ser áreas del ser humano, no pueden separarse.

5. Conclusiones

Todo empresario debe considerar la influencia del derecho en la actividad lucrativa que va a emprender y debe hacerlo en el sentido amplio, más allá de las relaciones tradicionales, como lo son el derecho comercial y el aduanero. Esta es quizás la conclusión más relevante de este texto.

Junto con los tradicionales estudios económicos y financieros que se deben realizar al momento de emprender una actividad, se debe incluir la revisión del marco legal, pero no limitarse únicamente a las normas directamente aplicables, sino expandir el espectro de revisión con el fin de determinar si existe alguna norma especial dentro de una rama del derecho especializada que pueda impactar negativamente en el negocio.

En este texto, se estudiaron muchos casos, algunos incluso en los que, según las ramas del derecho tradicional, la actividad era permitida, pero que se enfrentó a normativa especial. Tal es el caso de Crucitas en Costa Rica, que contaba con los permisos oficiales, pero, de cara al derecho ambiental, se genera un conflicto que impide la realización del negocio. También, se abordaron ramas del derecho que imponen cargas adicionales, como el caso de Brasil, en el que a las empresas de explotación minera se les puso la obligación de velar por la restauración ambiental de la zona afectada.

Estos son algunos entre otros ejemplos expuestos en estas líneas y muchos casos más que no fueron citados. Todo ello nos lleva a afirmar que el empresario debe estar atento a la regulación aplicable en todos sus ámbitos y tratar de actuar conforme a la misma con el fin de procurar un desarrollo empresarial acorde con el marco legal y social vigente.

Referencias

- Arcila-Salazar, C. A. (2007). Derecho comercial: ¿Derecho excepcional o derecho especial? *Vniversitas*, 56(114), 31-48. Bogotá.
- Asamblea Legislativa de Costa Rica (1995). *Ley N° 7472 denominada Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor*. San José: Sistema Nacional de Legislación Vigente, 19 de enero de 1995.
- Baldodano Estrada, C. (2006). *Las reglas de origen en los acuerdos internacionales y los procedimientos aduaneros en Costa Rica*. Tesis de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho. Universidad de Costa Rica. San José.
- Convención Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas Relativas al Conocimiento de Embarque (1924). *Convenio Internacional para la Unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque «Reglas de la Haya»*. Bruselas. Recuperado el 01 de enero de 2016 de <http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11416/1000001371.pdf?sequence=1&isAllowed>
- Knight, Danielle (1998). *Batalla por patente en EEUU de planta amazónica*. <http://www.ipsnoticias.net/1998/04/desarrollo-batalla-por-patente-en-eeuu-de-planta-amazonica/>
- Lanegra Quispe, I. K. (2008). El derecho ambiental: Conceptos y tareas. *Themis: Revista de Derecho*, 56, 7-23.
- Leal López, R. H. (2012). *Los bloques económicos en la globalización*. Recuperado el 01 de enero de 2016 de http://brd.unid.edu.mx/recursos/ADI_MI/MI03/Los_bloques_economicos_en_la_globalizacion.pdf?603f00
- Ministerio de la Protección Social (2011). *Caso: Trabajo semiesclavo*. Bogotá, Colombia: Seatech International Inc.
- Organización de las Naciones Unidas (1978). *Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías. «Reglas de Hamburgo»*. Hamburgo: Organización

de las Naciones Unidas. Recuperado el 01 de diciembre de 2016 de https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/transport/hamburg/hamburg_rules_s.pdf.

Organización Internacional del Trabajo (1998). *Consejo de Administración. 273 reunión. Grupo de Trabajo sobre las Dimensiones Sociales de la Liberalización del Comercio Internacional*. Ginebra: OIT.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (s/a). *¿Qué es propiedad intelectual?* Ginebra: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

Sistema de Integración Centroamericana (SICA) (1998). *Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA)*. Ciudad de Guatemala: Sistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Recibido: 12/12/2016

Aceptado: 18/10/2017

prof.jenniferarroyo@yahoo.com

Jennifer Isabel Arroyo Chacón

Doctoranda en Gestión Pública y Ciencias Administrativas por el Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP). Doctoranda en Derecho por la Universidad Estatal a Distancia (UNED). Maestría en Administración Pública con énfasis en Gestión Pública por la Universidad de Costa Rica. Licenciatura en Derecho por la Universidad de Costa Rica. Licenciatura en Contaduría Pública por la Universidad San Marcos. Docente en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Estatal a Distancia (UNED). Autora de varias Unidades Académicas en la Editorial EUNED.

Carlos Orlando Rico Bonilla

Magíster en Contabilidad y Finanzas por la Universidad Nacional de Colombia. Contador público titulado por la Universidad Nacional de Colombia. Profesor tiempo completo en la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Santo Tomás.

Michael Andrés Díaz Jiménez

Magíster en Ciencias Económicas por la Universidad Santo Tomás. Contador público titulado por la Universidad Nacional de Colombia. Profesor tiempo completo en la Facultad de Contaduría Pública de la Universidad Santo Tomás.

Marelis Albuerne Rizo

Máster en Gestión Económica Financiera por la Universidad de La Habana. Licenciada en contabilidad y finanzas por la Universidad de La Habana. Trabajos de investigación de conjunto con la Universidad Agraria de La Habana. Subdirectora económica de la empresa mixta Havana Club Internacional S.A.

Nubia Venereo Collado

Máster en Ciencias de la Educación Superior por Universidad Agraria de La Habana. Licenciada en Contabilidad y Finanzas por la Universidad Agraria de La Habana. Profesora Auxiliar del Departamento Carrera Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Agraria de La Habana. Vicedecana de Formación del Profesional de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Alba Patricia Guzmán Duque

Doctora en Integración de las TI en las Organizaciones por la Universitat Politècnica de Valencia, España. Máster en Ingeniería de Análisis de Datos, Mejora de Procesos y Toma de Decisiones por la Universitat Politècnica de Valencia, España. Administradora de empresas por la Universidad Nacional de Colombia. Ejerce la docencia en la Facultad de Ciencias Socioeconómicas y Empresariales, Programa Administración de Empresas de Unidades Tecnológicas de Santander y en

la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables, en el programa Administración de Empresas, modalidad virtual, de la Universidad Autónoma de Bucaramanga, en Colombia. Líder de Grupo de Investigación GICSE e investigador senior por Colciencias.

Carlos Alberto Abreo Villamizar

Magíster en Banca y Finanzas por la Universidad de las Palmas de Gran Canaria. Economista por la Universidad Santo Tomás de Colombia. Ejerce la docencia en la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Autónoma de Bucaramanga.

Saúl Rick Fernández Hurtado

Posdoctor en Globalización y Desarrollo Regional por la Center for Global Studies, Shanghai University, China. Doctor en Ciencias de la Administración e Ingeniería por la Shanghai University de China. Máster en Economía y Comercio Internacional por la Shanghai University de China. Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales por la Universidad Santiago de Cali. Profesor e investigador en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Santiago de Cali.

Karen Andrea Ochoa Ortiz

Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales por la Universidad Santiago de Cali. Diplomado en Mercado de Capitales. Gerente Administrativa DKD Grupo Empresarial S.A.S.

Luz Angela Martinez Martinez

Profesional en Ingeniería Industrial por la Universidad Autónoma de Occidente, Cali. Tecnóloga de Informática, Universidad Autónoma de Occidente – Cali. Analista de datos en el Departamento Nacional de Estadística Nacional DANE.

Carmen Gloria Francisco Pérez

Posgrado Universitario de Gestión Administrativa y Tributaria por la Universidad Complutense de Madrid, España. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de La Laguna, Islas Canarias, España. Profesora del Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas en la Facultad de Economía, Empresa y Turismo de la Universidad de La Laguna, Islas Canarias, España.

Milagros Ma. Ferrera López

Doctora en Derecho por la Universidad de La Laguna, Islas Canarias, España. Licenciada en Derecho por la Universidad de La Laguna. Tutora de la Universidad de Educación Nacional a Distancia en A Coruña y en Lugo. Coordinadora académica del aula de la Universidad Nacional de Educación a Distancia de Viveiro, Centro de Lugo, España. Profesora asociada a tiempo completo de Derecho Civil en la Universidad de La Laguna entre los años 1994 a 2004. Magistrada suplente de la Audiencia Provincial de Lugo, Galicia, España, en los años judiciales 2006-2007, 2007-2008, 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011.

Christianne Calado Vieira de Melo Lopes

Doutoranda no Programa Multiinstitucional e Inter-regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis - UnB/UFPB/UFRN. Professora assistente do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais - Universidade Federal de Pernambuco (UFPE).

Aldo Leonardo Cunha Callado

Doutor em Agronegócios – Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor adjunto do Departamento de Finanças e Contabilidade – Universidade Federal da Paraíba (UFPB)

Cristiano Sausen Soares

Doutorando do Programa de Pós-graduação em Contabilidade (UFSC). Professor no Centro Universitário Franciscano e Contador na Prefeitura de Santa Maria/RS. Possui o Curso Técnico em Contabilidade; Graduação em Arquivologia/Ciência da informação, pela Universidade Federal de Santa Maria - UFSM. Pós-graduado no Curso de Especialização MBA - Recursos Humanos e Marketing, pela Faculdade Metodista de Santa Maria - FAMES; Bacharel em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário Franciscano - UNIFRA; Mestre em Administração, na linha de Finanças e Sistemas no Programa de Pós-Graduação em Administração da UFSM e atualmente é doutorando no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

Fabricia Silva da Rosa

Professora do Programa de Pós-graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina. Possui graduação em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Santa Catarina, mestrado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina, doutorado sanduíche em Contabilidade pela Universitat de València e doutorado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina. Atualmente é professor adjunto da Universidade Federal de Santa Catarina. Atua como editora associada da revista *Contabilidad y Negocios* da PUCP/Perú. Tem experiência na área de administração, com ênfase em ciências contábeis, atuando principalmente nos seguintes temas: gestão pública, avaliação da sustentabilidade ambiental, e gestão custos.

INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

Contabilidad y Negocios pretende promover y difundir la producción de artículos sobre temas de actualidad de las disciplinas de Administración y Contabilidad. Asimismo, aspira posicionarse como una revista de alto nivel académico, tanto para la comunidad universitaria como para el ámbito empresarial. Por ello, está dirigida a investigadores, estudiantes y profesionales relacionados con estas disciplinas.

Nuestro objetivo es que los lectores aprecien el contenido de los artículos como una fuente importante de consulta y referencia en su quehacer académico o empresarial. De igual modo, se espera que estos contribuyan al estudio y debate de los temas que nuestros colaboradores aportan en cada publicación.

Los artículos seleccionados y publicados deben ser de contenido original e inédito, acerca de temas de interés académico y/o profesional de las especialidades de Contabilidad, Administración, Economía y especialidades afines. Dichos artículos son evaluados por árbitros de las áreas correspondientes. La evaluación de los artículos se realiza bajo la modalidad de doble ciego, es decir los árbitros no conocen la identidad de los autores y, viceversa, los autores no conocen la identidad de los árbitros.

En cuanto a las citas bibliográficas de otros autores, estas deberán ser incluidas en los artículos mediante la norma de referencias parentéticas (apellido, año, página). Asimismo, se debe tener en cuenta que todo texto que sea citado en el contenido del artículo deberá figurar de manera obligatoria en la bibliografía.

Los artículos propuestos para su publicación deberán adecuarse a los siguientes lineamientos generales:

- Presentación en Microsoft Word.
- Formato A-4, espacio y medio, letra Arial 11.
- La extensión aproximada debe fluctuar entre quince (15) y veinte (20) páginas. Ello incluye gráficos y cuadros, los cuales deberán ser entregados, adicionalmente, en PowerPoint, Excel y otros similares que se hayan empleado en su elaboración.
- Resumen (200 palabras aproximadamente), palabras clave (4) y título en español e inglés.
- Citas y referencias bibliográficas debidamente especificadas de acuerdo a las pautas del manual de estilo que emplea el Fondo Editorial de la PUCP, el cual puede ser consultado en la siguiente dirección:

<http://www.fondoeditorial.pucp.edu.pe/>

Contabilidad y Negocios se publica dos veces al año, en julio y noviembre.

* El resumen o *abstract* debe tener en promedio 200 palabras (tamaño referencial, mas no determinante) y explicar de manera concisa y concreta el contenido total del artículo a fin de lograr un carácter descriptivo y/o informativo. Las palabras clave deben ser cuatro (4) en promedio en ambos idiomas.

INSTRUCTIONS TO THE AUTHORS

Contabilidad y Negocios expects to promote and spread the production of articles about recent topics related to Administration and Accountancy disciplines, and it aspires to be a journal with high academic level, both for the university community as well as for the business field, that is why it is directed to researchers, students and professionals related to those disciplines.

Our objective is that our readers appreciate the content of the articles as an important consulting and reference source for academic or business work with the purpose of helping studies and discussing topics that our cooperators bring in every publication.

The selected and published articles must be original and unpublished, they must have academic interest and must be related to the fields of Accountancy, Administration, and Economy. These articles are evaluated by referees of the corresponding areas.

The evaluation of each article uses the modality of a double blind review, that means the referees do not know the identity of each author and so do not they authors respect to their referees.

Related to bibliography notes of other authors, these must be included in the articles using the law of

parenthesis reference (last name, year, page). At the same time, we must consider that all kinds of texts mentioned in the article need to be published in the bibliography.

The articles presented for publication must respect the following conditions:

- Microsoft presentation
- A4 format, one and half space, font: Arial 11
- Among fifteen (15) to twenty (20) pages extend, including graphics and charts, they have to be handed additionally in Power Point, Excel and others used in its work.
- Abstract (200 words), keywords (4) and title in Spanish and English
- Footnote and bibliography references clearly mentioned, according to the steps used in the Register Style from PUCP, which can be checked in the electronic journal version, in the following address:

<http://www.fondoeditorial.pucp.edu.pe/>

Contabilidad y Negocios is published twice a year, in July and November.

* The summary or abstract should be on average 200 words (size reference, but not decisive) and explain in a concise and concrete way the entire contents of the article in order to achieve a descriptive and / or informative. Keywords must be four (4) on average in both languages.

TABLE OF CONTENTS

EDITORIAL	3
ACTUALIDAD CONTABLE	
Accounting and environmental activity of the rum industry in Cuba: Case study Mixed Company Havana Club International S.A -Ronera San José Marelis Albuerne Rizo, Nubia Venereo Collado	6
BANCA Y FINANZAS	
Effects of the influx of foreign investment flows in the Colombian hydroelectric sector Saúl Rick Fernández Hurtado, Karen Andrea Ochoa Ortiz, Luz Ángela Martínez Martínez	19
Accounting adaptation to solvency II of the group of insurance and reinsurance institutions obligated to consolidate its accounts Carmen Gloria Francisco Pérez, Milagros M ^a Ferrera López	43
CONTABILIDAD GUBERNAMENTAL	
Convergence of the Colombian public-sector regulation accounting with the IPSAS? A measurement of formal harmonization Carlos Orlando Rico Bonilla, Michael Andrés Díaz Jiménez	61
Evaluation of the performance of municipal public costs: analysis of a fragment of the literature to identify opportunities for future research Cristiano Sausen Soares, Fabricia Silva da Rosa	84
ESTRATEGIA EMPRESARIAL	
From <i>e-commerce</i> to s-commerce: Innovation within the reach of organizations. A study for footwear sector in Bucaramanga, Colombia Alba Patricia Guzmán Duque y Carlos Alberto Abreo Villamizar	107
CONTABILIDAD DE GESTIÓN	
Reflections associated to the sharing of information in the interorganizational context in the supply chain Christianne Calado Vieira de Melo Lopes y Aldo Leonardo Cunha Callado	119
DERECHO	
The influence of law and its branches in the business world of Latin American companies Jennifer Isabel Arroyo Chacón	135